

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 18 (694)



Подписные индексы:
15138 - для юр. лиц
65138 - для физ. лиц

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 18 (694), ЧЕТВЕРГ, 1 ИЮНЯ 2017 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ТЕСТ НА
ПРОФПРИГОДНОСТЬ

02

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС
БОЛЬШАЯ РАСПРОДАЖА

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

04



ТЕНДЕНЦИИ:
НЕ ЛУЧШИЕ
ВРЕМЕНА

06

* Бриф-новости

Утечка из ГМК

В Казахстане предлагают снизить пенсионный возраст людям, работающим на опасных и вредных предприятиях. Эта инициатива обоснована оттоком высококвалифицированных кадров из Казахстана в страны ближнего и дальнего зарубежья, которые предлагают более привлекательные социальные гарантии.

>>> 2

Институт адвокатуры в ожидании реформ

В настоящее время адвокатура представлена Республиканской коллегией адвокатов и 16 территориальными коллегиями. Общая численность адвокатского корпуса составляет порядка 4 тыс. человек. Однако сегодня для Казахстана актуален вопрос нехватки адвокатов. Их текущая численность недостаточна для полноценного доступа граждан к юридической помощи.

>>> 3

Будущее ГМК

Инвестиционный кризис в развитии горно-металлургического комплекса (ГМК) прошел еще в 2015 году, в то время как в 2016 году ситуация уже начала налаживаться. Эксперты особо отметили китайское влияние на цены на металлы. Проблемы и потенциальные решения эксперты обсудили в ходе Горно-металлургического конгресса (АММ) в Астане.

>>> 3

Джо Гхайд: «Сотрудники – это самый ценный ресурс компании»

Через пару месяцев генеральный директор The Ritz-Carlton Алматы Джо Гхайд передаст полномочия своему преемнику, а его ждет следующий профессиональный вызов – отель The Ritz-Carlton в Каире. Накануне его отъезда мы решили поговорить с Джо Гхайдом об особенностях отельного бизнеса в Казахстане, о том, чего достиг The Ritz-Carlton Алматы под его руководством, и чем запомнились эти четыре года лично для него.

>>> 7

Банки переходят на цифру

Современность бросает новые вызовы традиционным финансовым институтам и сервисам. Цифровизация, стремительное проникновение мобильных устройств и технологий стимулируют уход от традиционных механизмов работы, и банки, которые вовремя не ориентируются в цифровом мире, рискуют потерять время, а вместе с ним и клиентскую базу. Об этом говорили участники состоявшейся в Алматы конференции Profit Finance Day, посвященной теме информационных технологий в финансовом секторе.

>>> 8

Телефон к телефону

С внедрением новой технологии компании VISA, когда платежи происходят при помощи двух телефонов – покупателя и продавца, традиционные POS-терминалы могут кануть в Лету. В НПП «Атамекен» считают, что эта технология имеет перспективы в том случае, если в ней будут заинтересованы сами субъекты торговли. Казахстанские банки отмечают, что заинтересованы во внедрении этой услуги в Казахстане.

>>> 9

Политика

Нижняя палата парламента страны одобрила поправки в Конституцию, согласно которым в Казахстане отныне запрещено выдвигаться в президенты любому желающему. Политологи отмечают, что данная норма связана с транзитом власти. Однако если одни считают, что это поправки конституционных норм казахстанцев, другие отмечают правильность решения.

Олеся БАССАРОВА

Согласно новой норме законопроекта, кандидата в президенты могут выдвигать только политические партии и зарегистрированные общественные объединения. При этом даже на такого кандидата накладываются новые ограничения: он должен подходить по состоянию здоровья и иметь пятилетний срок работы на госслужбе или на выборной должности.

Объясняя нововведения, министр юстиции Марат Бекетаев рассказал, что они вводятся с учетом опыта других стран. Кроме того, новые нормы помогут отсеять разного рода самовыдвиженцев, которые идут на это только ради известности. «Вы сами видели множество случаев, когда люди использовали эту норму в электоральный период для самовыдвижения. Все понимали, что это несерьезное самовыдвижение, это делается для самопиара. Если даже посмотреть на опыт соседних стран, на Украине – вымышленный герой из фильма «Звездные войны». Сам по себе факт привлек очень много внимания и показал незрелость того закона, который действовал. Самовыдвижения больше не будет», – добавил глава Минюста.

По его словам, в Казахстане всегда были какие-то требования, чтобы кандидат имел поддержку общества.

«Он должен определенное число голосов собрать. Это одна из мер, которая обеспечит его поддержку, его опыт, его знания, зрелость к моменту его выдвижения на такую ответственную должность», – заключил министр юстиции.

Хватит клоунады

С мыслью о том, что от самовыдвижения стоит отказаться, согласен политолог Султанбек Султангалиев. По его мнению, данная норма действительно адекватна.

«Стоит только посмотреть на те шоу никому не известных и нередко явно неадекватных личностей, которые выдвигали себя кандидатами в президенты», – цитирует политолога gezonans.kz. – Главное политическое событие страны, таким образом, наделялось элементом низкопробного циркового представления. Выдвигаемые опасения, что, дескать, данное нововведение станет шлагбаумом для оппозиционно настроенных политиков, лишены всяких оснований. Если человек действительно популярный и авторитетный общественный деятель, то он либо востребован какой-либо политической партией, либо же возглавляет общественное объединение. Одиноком шоуменам в политике делать просто нечего, разве что лишь в качестве клоунов. А какие у клоунов реальные шансы на победу и нужны ли обществу такие пацаны в качестве главы государства?»

Единственным, по словам Султангалиева, замечанием в этом вопросе является то, что если отменили самовыдвижение, то необходимо отменить и сбор подписей для кандидатов. «Ведь если человек выдвигается политической партией или общественным объединением, то тем самым уже подразумевается,

что кандидат пользуется поддержкой определенной части населения и обременительная, накладная и хлопотная подписная процедура излишня», – пояснил он.

Директор Группы оценки рисков, политический эксперт Досым Саптаев считает, что речь может идти о некоем упреждающем ударе на случай будущих форс-мажоров – транзит власти все-таки становится ближе.

Объясняя нововведения, министр юстиции Марат Бекетаев рассказал, что они вводятся с учетом опыта других стран. Кроме того, новые нормы помогут отсеять разного рода самовыдвиженцев, которые идут на это только ради известности.

«В последние годы мы наблюдаем трансформацию правовой системы в Казахстане под существующую политическую, а не наоборот», – цитирует Саптаева novayazheta. «Все решения, которые принимаются сейчас, делаются с упором на будущий транзит. Новая оппозиция пока не появилась, но чтобы подготовиться к ее появлению, все изменения и вводятся. Вводятся ограничения для того, чтобы в будущем не родились новые лидеры из неконтролируемых объединений, которые будут пытаться перестроить существующую политическую систему».

Узкий круг выбора

Не считает прогрессивной нормой законодательное внесение запрета на самовыдвижение кандидатов в президенты и политолог Талгат Калиев, отметивший в своем комментарии DW, что этот шаг властей страны в условиях крайне сложной процедуры регистрации новых политических партий, резко ограничивает возможности для их же политического маневра.

«По сути, электорату предлагается выбирать президента лишь из очень узкого круга кандидатов. При этом исключаются даже самые минимальные шансы на появление неожиданных фигур», – говорит Калиев.

По его словам, по всей видимо-

сти, наверху всерьез не уверены в конкурентоспособности потенциальных преемников, если решили таким образом подстраховаться от любых сюрпризов.

«Что касается нормы, запрещающей выдвижение в качестве кандидатов на президентский пост лиц, не имеющих опыта государственной службы, то она имеет признаки дискриминации, всерьез ограничивая конституционное право быть избранным (статья 33 пункт 2 Конституции РК) у значительной части населения страны», – пояснил Калиев.

На своей странице в Фейсбуке политолог Казбек Бейсебаев написал «... может быть, в этом есть какой-то резон. Только теперь бизнесменам, представителям науки и культуры, отдельным общественным деятелям, гражданам с активной гражданской позицией и многим другим, не подпадающим под эти критерии, отказано в конституционном праве выставлять свою кандидатуру на высший государственный пост страны. Это означает, что у нас потенциальным Дональдом Трампом, Нельсоном Манделам и Вацлавом Гавелам дорога в президенты закрыта. Они ведь ни одного дня до президентства в государственной службе и выборных должностях не работали».

Известный казахстанский журналист Сергей Дуванов также на своей странице в Фейсбуке отметил, что одним росчерком пера чиновники лишили права избираться в президенты 99,5% населения Казахстана, оставив эту привилегию для 0,5% госслужащих.

«Вдумайтесь в происшедшее! На глазах у казахстанцев создали касту привилегированных людей, из числа которых они теперь будут избирать себе президента».

Все остальные граждане в один момент лишились этого права. Чтобы его обрести, им теперь требуется пятилетняя трудовая повинность в госорганах. Как вам такой подход?

На мой взгляд, это открытое наступление на права казахстанцев, которых лишили одного из основных конституционных прав, гарантированных Основным законом...», – написал журналист.

Мировой опыт

Большинство кандидатов на президентских выборах в разных странах являются лидерами или

представителями партий. Именно они имеют самые реальные шансы победить на выборах, поскольку мощные партии влияют на избирателей.

В то же время степень демократичности определенной избирательной системы в значительной степени зависит и от наличия (или отсутствия) узаконенной правовой возможности для выдвижения и

Большинство кандидатов на президентских выборах в разных странах являются лидерами или представителями партий. Именно они имеют самые реальные шансы победить на выборах, поскольку мощные партии влияют на избирателей

самовыдвижения независимых кандидатов, не связанных ни с какой партией.

В США, западноевропейских и в большинстве латиноамериканских стран прямые президентские выборы превращаются в очередное соревнование ведущих партий за голоса избирателей. В итоге побеждает тот кандидат, который, по мнению большинства избирателей, предложил более привлекательную политическую программу, и как личность больше, чем его соперники, подходит для выполнения обязанностей президента. Однако в африканских странах, где до сих пор царит однопартийная система, у кандидатов оппозиции практически нет шансов победить на президентских выборах.

Во многих странах общие и прямые президентские выборы могут проводиться в один и в два тура. Для того, чтобы быть избранным на пост президента после первого тура в Австрии, Финляндии и на Украине, кандидату нужно набрать более половины голосов всех избирателей (50% + 1), которые принимали участие в голосовании (во Франции достаточно абсолютного большинства поданных голосов). Если ни один из кандидатов не получает предусмотренного основным законом числа голосов в первом туре президентских вы-

боров, проводится второй тур, в котором принимают участие уже только два кандидата, набравшие наибольшее количество голосов в первом туре. Победитель второго тура и становится президентом страны.

В США президентские выборы в подавляющем большинстве случаев проводятся в один тур, так как там действует мажоритарная избирательная система относительного большинства. Победителем оказывается тот, кто получил наибольшее число выборщиков. В США проводятся общие, но косвенные президентские выборы. Система относительного большинства не раз порождала в США ситуацию, при которой на пост президента избирался кандидат, который получил меньше половины голосов избирателей страны.

Что касается распространенной во многих европейских странах процедуры избрания президента депутатами парламента, то она почти везде одинакова. Например, в Италии президент избирается на совместном заседании обеих палат парламента.



Все решения, которые принимаются сейчас, делаются с упором на будущий транзит... Вводятся ограничения для того, чтобы в будущем не родились новые лидеры: из неконтролируемых объединений, которые будут пытаться перестроить существующую политическую систему.

Досым САПТАЕВ, политолог



Кандидата в президенты могут выдвигать только политические партии и зарегистрированные общественные объединения

Тест на профпригодность

Госслужащие будут работать по новым правилам

Реформа

В этом году впервые в рамках новой реформы государственной службы проходит аттестация госслужащих корпуса Б. В Алматы она уже почти завершена и позволила выявить реальный потенциал госаппарата, определить сильные стороны госслужащих и стороны, которые требуют развития. Руководитель департамента агентства Республики Казахстан по делам государственной службы и противодействию коррупции по городу Алматы Айгуль Байханова более подробно рассказала о результатах тестирования и о реформе госслужбы.



Алматинским чиновникам не хватает добросовестности, ответственности и навыков сотрудничества

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Не личная преданность, а личная компетентность

Введением с начала 2016 года закона «О государственной службе в Республике Казахстан» стартовал новый этап развития государственной службы. Государственная служба впервые переведена на карьерную модель. Эта модель открыла реальные возможности планировать карьеру на государственной службе. Основными принципами данной модели являются меритократия и поступательное продвижение по карьерной лестнице на основе компетентностных подходов. Теперь кандидаты на поступление на государственную службу помимо тестирования на знание законодательства сдают тестирование на оценку личных качеств. Результаты носят рекомендательный характер для конкурсной комиссии.

В целях повышения эффективности госслужащих введен институт их оценки. Оценка госслужащих проводится по результатам квартала и года. По результатам прошлого года деятельность 25% госслужащих оценена как «превосходная», 71% госслужащих получили оценку «эффективно» и 4% – «удовлетворительно». Если по старому закону «О госслужбе в РК» госслужащие подвергались аттестации, то теперь этот институт упразднен. Аттестация госслужащих теперь проводится по указу президента, но введен институт оценки.

В этом году в первом полугодии проходит аттестация госслужащих корпуса Б – это также один из

этапов проведения реформы. В Алматы прошла аттестацию 1 192 госслужащих. Из них 91% признаны соответствующими занимаемым должностям, 80% рекомендованы к повышению, и 2% рекомендованы к понижению либо к увольнению. Освобождены от прохождения госслужбы по основаниям, предусмотренным указом президента, 1 573 госслужащих.

Аттестация этого года отличается от всех прежних. Это было тестирование личностных компетенций. Результатом были выводы – какие компетенции служащего сильно развиты, а какие – не очень. Результаты имели рекомендательный характер для аттестационной комиссии.

По результатам тестирования личных компетенций 31% получили оценку «превосходная», 66% – «эффективно» и 3% – «удовлетворительно».

Анализ результатов тестирования показал, что у госслужащих города Алматы наиболее сильно развиты такие компетенции, как стрессоустойчивость, инициативность и информирование потребителей услуг. Во же время требуют развития такие компетенции как, сотрудничество, добросовестность и ответственность.

К моральной облику госслужащих предусмотрены высокие требования, и в этой связи принят новый этический кодекс госслужащих. Он определяет стандарты поведения как на работе, так и в быту. В целом за прошлый год и первый квартал текущего года за наруше-

ние этических норм и проступки, дискредитирующие госслужбу, привлечено к дисциплинарной ответственности 113 госслужащих по всему городу.

В движении – жизнь

Для обеспечения меритократии законодательно созданы условия для занятия госдолжностей госслужащими в приоритетном порядке. Для этого введены трехэтапные процедуры конкурса. В первом этапе имеет право принимать участие только государственный служащий данного государственного органа. К примеру, если объявляется вакансия в департаменте государственных доходов города Алматы, то имеет право участвовать в конкурсе госслужащий, работающий в этом департаменте, в его районных управлениях и в целом министерства финансов, включая его комитеты и территориальные подразделения. Если на этом этапе остались незанятые должности, то вступает в действие второй этап. Во втором этапе уже могут принимать участие все госслужащие всех госорганов. И уже в третьем этапе могут принимать участие все граждане республики, которые соответствуют квалификационным требованиям данной должности.

Так, за прошедший год и первый квартал текущего года местными исполнительными органами города Алматы проведено внутренних конкурсов на 631 должность. Из них 32% были заняты в рамках внутренних конкурсов. То есть,

200 госслужащих по принципу меритократии смогли занять высшие должности.

В целях обеспечения прозрачности конкурсов введен институт наблюдателей, которые должны присутствовать на всех конкурсах. В качестве наблюдателей могут участвовать представители общественности, неправительственных организаций и т. д.

Также с прошлого года исключен кадровый резерв кандидатов на государственную службу и максимально сокращен институт переводов. На сегодня переводы сохранены только для должностей помощников, советников и пресс-секретарей, а также для госорганов, отнесенных к категориям А и Б.

Для адаптации впервые поступающих на госслужбу введен институт испытательного срока по формуле «3+3». То есть, человек сначала проходит испытательный срок в течение трех месяцев, при этом за ним закрепляется наставник, разрабатывающий адаптационный план. Если за эти три месяца сотрудник не смог справиться с поставленной перед ним задачей, испытательный срок продлевается еще на три месяца. И только если в течение полугодия он не сможет доказать, что достоин этой должности, он может быть уволен. В прошлом году испытательный срок успешно прошли 136 вновь принятых госслужащих.

Также в этом году изменения коснулись и корпуса управленцев – корпуса А. 6 мая вступил в действие соответствующий указ президента, согласно которому изменен порядок поступления на должности корпуса и сокращен почти в два раза перечень должностей, отнесенных к корпусу А. Сейчас этот перечень включает всего четыре категории. Это ответственные секретари, председатели комитетов, руководители аппаратов центральных государственных и местных исполнительных органов и акимы районов.

1 192 госслужащих
прошли аттестацию в Алматы.

Из них 91% признаны

соответствующими занимаемым должностям, 80%

рекомендованы к повышению, и

только 2% рекомендованы

к понижению либо к увольнению

В целях повышения профессионализма госслужащих введено обязательное их обучение. Не реже одного раза в три года госслужащий должен пройти повышение квалификации. Также впервые и вновь приняты на госслужбу в течение трех месяцев должны пройти переподготовку.

С прошлого года в городе Алматы прошли обучение 1 614 госслужащих, это 35% от общего числа.

В целях повышения компетенции руководящего состава введен

институт их ротации, то есть каждые три года первые руководители должны ротироваться по принципу центр-регион, регион-центр, регион-регион. При ротации в другую местность госслужащие должны обеспечиваться жильем, которое не подлежит приватизации.

С конца прошлого года действие закона «О госслужбе РК» в части отбора также распространено на правоохранительные службы. Как и для всех госслужащих, для поступающих на правоохранительную госслужбу, проводится двухэтапное тестирование на знание законодательства и оценку личных компетенций, и участие в конкурсе.

Уже за первый квартал текущего года для сдачи тестирования обратились 203 кандидата на правоохранительную службу. Из них успешно преодолели пороговый уровень 88.

Также в этом году изменения коснулись и корпуса управленцев – корпуса А. 6 мая вступил в действие соответствующий указ президента, согласно которому изменен порядок поступления на должности корпуса и сокращен почти в два раза перечень должностей, отнесенных к корпусу А. Сейчас этот перечень включает всего четыре категории. Это ответственные секретари, председатели комитетов, руководители аппаратов центральных государственных и местных исполнительных органов и акимы районов.

Госэтика

Для надлежащего осведомления населения и госслужащих о проводимой Агентством по делам госслужбы и его территориальными подразделениями работе по контролю в сфере этических правонарушений, разработано специальное мобильное приложение «Этика на госслужбе».

В приложении можно найти памятку по основным требованиям этических стандартов государственных служащих и рекомендации к форме их одежды, информацию об Уполномоченных по этике госорганов и регионов, а также тест на определение «Идеального госслужащего». Данное новшество можно скачать на известных платформах Appstore, Android и Windows store.

Должности уполномоченных по этике введены во всех министерствах и местных исполнительных органах.

Для смещения акцента от наказания к профилактике этических нарушений дисциплинарные советы в прошлом году были преоб-

разованы в советы по этике. Совет по этике также наделен правом рассмотрения результатов анализа коррупционных рисков и вопросов профилактики нарушения законодательства в сфере госслужбы. В их составы включены представители общественных объединений, средств массовой информации, неправительственных организаций, госорганов и авторитетных лиц, пользующихся доверием общества.

В 2016 году к ответственности советом по этике были привлечены шесть должностных лиц, за истекший период текущего года – четыре. Из этих десяти двое были уволены, пять предупреждены о неполном служебном соответствии, троем был объявлен выговор.

В прошлом году один из госслужащих трижды привлекался к ответственности за неэтичное поведение в общественных местах, в том числе и в нетрезвом состоянии.

Еще одно важное направление Департамента – это профилактика коррупционных правонарушений, осуществляемая путем реализации комплекса мероприятий – формирования антикоррупционной культуры в обществе, проведение анализа коррупционных рисков и ряда иных мероприятий, направленных на снижение коррупции.

Так, Департаментом организована работа «Антикоррупционной мобильной группы», которая дважды за 3 месяца проводит прием граждан в тех местах, где есть большое скопление людей и есть коррумпированная составляющая (ЦОНЫ, СпецЦОНЫ, ДВД, ДГД).

Всего за 3 месяца текущего года осуществлено 25 выездов, на которых принято 209 граждан по вопросам непропорциональных действий госорганов.

Важным направлением деятельности Департамента является проведение внешнего анализа коррупционных рисков.

Департаментом проведено 17 внешних анализов коррупционных рисков. В ходе анализа выявлено 218 коррупционных рисков, выработано и направлено в соответствующие органы 143 рекомендации.

К примеру, в этом году в департаменте по чрезвычайным ситуациям был выявлен коррупционный риск, связанный с административным кодексом: за один и те же правонарушения в одинаковой степени тяжести имеется возможность либо наложения штрафа от 5 до 50 МРП, либо просто ограничиться предупреждением. Пользуясь этой коллизией, сотрудники противопожарной службы одних граждан просто предупреждали, а других – штрафовали.

Утечка из ГКМ

Кадры

В Казахстане предлагают снизить пенсионный возраст людям, работающим на опасных и вредных предприятиях. Эта инициатива обоснована оттоком высококвалифицированных кадров из Казахстана в страны ближнего и дальнего зарубежья, которые предлагают более привлекательные социальные гарантии.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Генеральный директор АО «АрселорМиттал Темиртау» Парамжит Калон предложил Правительству РК пересмотреть пенсионный возраст людей, работающих на вредных и опасных производствах. По его словам, это поможет остановить отток кадров из Казахстана в ближнее зарубежье. При этом спикер отметил, недостаток работников – это не какая-то потенциальная проблема, а уже существующая.

«Осознавая необходимость принятия мер по удержанию квалифицированной рабочей силы на территории Казахстана, «АрселорМиттал Темиртау» выступает с инициативой по внесению изменений в Закон «О пенсионном обеспечении в РК». Мы должны стремиться к тому, чтобы, отработавший в опасных условиях, на вредных производствах работ-

ник, должен иметь возможность выйти на пенсию после получения стажа не менее 25 лет. Если кто-то начинает работать в 20 лет, то 45 лет уже может стать пенсионным возрастом, особенно на угольных разработках подземного характера», – заявил Парамжит Калон.

«Проблема – это отток высококвалифицированных работников в страны ближнего и дальнего зарубежья, которые предлагают более привлекательные социальные гарантии. Многие люди уезжают в другие страны, потому что они чувствуют, что там условия работы лучше, нежели здесь. Например, пенсионный возраст сотрудников горно-металлургического комплекса в Казахстане – 63 года, а в России – 54 года. Они просто уезжают в Россию, потому что чувствуют, что могут выйти на пенсию даже в 45 лет, а потом работать дальше на другой работе или повысить свое образование», – добавил спикер.

В свою очередь, проректор по академической работе Казахского национального исследовательского технического университета им. К. И. Сатпаева Ринат Искаков объяснил недостаток качественных кадров в ГКМ тремя факторами. Это отсутствие тесной связи между отечественной наукой и производством, недостаточное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, а также недостаточный приток молодых кадров.

«Решение мы видим в следующем. Во-первых, нужно привести классификатор специальностей

по направлению «технические науки и технологии» в соответствие с государственной программой индустриально-инновационного развития Республики Казахстан. Во-вторых, требуется оптимизация сети ВУЗов по подготовке кадров для ГКМ. Третье – это повышение эффективности языковой подготовки будущих инженеров. И четвертое – это создание на базе предприятий кафедр для дуального обучения», – заявил Ринат Искаков.

Руководитель управления горно-металлургической промышленности Комитета индустриального развития и промышленной безопасности Министерства по инвестициям и развитию РК Жанат Игисинов рассказал о принимаемых государством мерах по подготовке высококвалифицированных кадров. «Закон РК «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности», о котором было сказано в 64 шаге, уже действует и внедрен. Для реализации конкретных производственных проектов парк инновационных технологий будет привлекать местные и зарубежные высокотехнологичные компании».

По словам спикера, в рамках ГПИИР 11 ведущих ВУЗов страны заключили сделки с 78 зарубежными университетами, утверждены 24 инновационно-образовательные программы, для обеспечения перехода с 2017 года к бесплатному профессионально-техническому образованию по проекту Всемирного банка «Модернизация ТИПО» 6 колледжей получили гранты на

сумму 425 млн тенге; для подготовки квалифицированных кадров в 10 ведущих колледжах холдингом «Кәсіпқор» совместно с зарубежными партнерами на основе модульного подхода разработано 45 новых образовательных программ, разработан Стратегический план развития базовых колледжей на 2016–2019 годы, предусматривающий ключевые направления развития технического и профессионального образования, разработано 45 образовательных программ, которые будут внедрены во всех базовых колледжах и другие.

«Но, как показывает практика, а также по мнению представителей бизнес-сообщества и других представителей общественности – уровень подготовки кадров для ГПИИР пока еще остается намного ниже, чем мировые показатели. Рассмотрим задачу «повсеместная цифровизация экономики» для создания новой модели экономического роста, которая обеспечит глобальную конкурентоспособность страны, отмеченную Президентом в его Послании. По мнению представителей крупного бизнеса, ведущих ученых-педагогов страны, эта цель будет достигнута при наличии IT-специалистов, необходимо разработать различные программные продукты, способные конкурировать с мировым лидером в этой отрасли. Например, таковым является разработчик антивирусной программы, такие специалисты являются сильнейшими во всем мире. К сожалению, выпускники отечественных ВУЗов по профильной специальности достигают

максимум уровня продвинутого пользователя, разработчиков различных приложений локального пользования и системных администраторов, но не разработчиков программ всемирного спроса», – добавил Жанат Игисинов.

По словам сопредседателя консультативного совета при горно-металлургическом институте им. О. Байконурова Касым Елемесова, в ходе обучения инженеров представители компаний ГКМ уже просматривают студентов для последующего трудоустройства. «Проблема заключается в том, что сейчас цена предприятий за проведение производственной практики везде разная. Иногда эта сумма достигает 100 тыс. тенге за одного студента, а кого-то приглашают на безвозмездной основе. Также предприятия зачастую не предоставляют жилья обучающимся, что делает данную практику еще дороже».

«Что касается трудоустройства, то кого-то направляет на предприятия ВУЗ, а кого-то приглашают сами компании. Но здесь тоже есть ряд сложностей. Это отсутствие реальной информации по количеству вакантных мест. При этом присутствует большое количество источников данной информации, где она не всегда правдива. Помимо этого в открытом доступе нигде нет квалификационных требований к потенциальным работникам», – заявил Касым Елемесов.

Исполнительный директор Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Николай Радостовец считает, что для привлечения большего количе-

ства заинтересованных работой в отрасли ГКМ нужно уменьшить налоговую нагрузку на предприятия, а также увеличить выплаты инженерам. «Надо дать обществу сигнал, что быть шахтёром, металлургом – это хорошо. Чтобы жёны говорили мужьям идти в шахтёры, там нормальные условия. Где вы это услышите? Все говорят – иди, устройся юристом, брокером».



Многие люди уезжают в другие страны, потому что они чувствуют, что там условия работы лучше, нежели здесь. Например, пенсионный возраст сотрудников горно-металлургического комплекса в Казахстане – 63 года, а в России – 54 года.

Парамжит КАЛОН, генеральный директор АО «АрселорМиттал Темиртау»

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altisco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,

б/ц «Нурлы-Тоу», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

m.kairbekov@kursiv.kz

Редактор:

Динара ШУМАЕВА

Тел. +7 (727) 232-45-55,

d.shumayeva@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Аиша ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 (707) 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Реклама на сайте:

Ахат КИТЕБАЕВ

Тел. +7 (771) 477 01 01,

a.kitebaev@kursiv.kz

Редакция:

«Власть и бизнес»

Ербол КАЗИСТАЕВ

«Компании и рынки»

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

«Банки и финансы»

Мадия ТОРЕБАЕВА

«Индустрия»

Данияр СЕРИКОВ

«Культура и стиль»

Елена ШТРИТЕР

Служба распространения:

Раназан БАЙРАМОВ,

r.baigamov@kursiv.kz

Технический редактор:

Ярослав КОЖЕВНИКОВ

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЬПЕНЧЕНКО

Елена ГРИБАНОВСКАЯ

Елена ШУМСКИХ

Представительство

в г. Астана:

г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,

оф. 201 В, БЦ «Держава»,

по вопросам размещения

рекламы обращайтесь

по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель

представительства в г. Астана:

Рустем АЛИЕВ

Тел. +7 701 422 04 15,

astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане:

Ербол КАЗИСТАЕВ

Получные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве культуры и информации

Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Азур».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Будущее ГМК

В Астане состоялся Горно-металлургический конгресс

Диалог

Инвестиционный кризис в развитии горно-металлургического комплекса (ГМК) прошел в еще 2015 году, а в 2016 году ситуация уже начала налаживаться. Эксперты особо отметили китайское влияние на цены на металлы. Проблемы и потенциальные решения эксперты обсудили в ходе Горно-металлургического конгресса (АММ) в Астане.

Ербол КАЗИСТАЕВ



Эксперты отмечают влияние Китая на стоимость металлов

тенденции, вызванные подъемом мировых цен на базовые металлы, оживлением рынков и снижением затрат для большинства ведущих добывающих компаний».

Аскар Мамин отметил несколько факторов, которые будут влиять на стоимость металлов: «Первое – это спрос со стороны развивающихся стран. Наиболее важным в прогнозировании спроса на минеральные ресурсы представляется оценка будущего спроса со стороны Индии и Китая. На эти две страны к 2030 году придется от более 50% роста спроса на металлы. Еще один фактор – проблемы доступа к источникам ресурсов. Месторождения все чаще оказываются в странах с очень слабым развитием инфраструктуры. Почти 50% новых месторождений меди, например, расположены в нестабильных регионах мира. Третье – влияние экологических факторов. В вододефицитных регионах стоимость некоторых операций по добыче минерального сырья с учетом затрат на воду и утилизацию двуокиси углерода может увеличиться на 16%».

По словам исполнительного директора KAZRC Сауле Уразаевой, международные стандарты отчетности о минеральных ресурсах являются важным инструментом

для привлечения инвестиций в ГМК: «В 2014 году, когда мы начали изучать необходимость перехода на международные стандарты отчетности, мы обратили внимание на то, что доля Казахстана в мировых объемах инвестиций составляла только 1%. При этом доля тех стран, которые внедряли международные стандарты отчетности, составляла почти 65%».

«Таким образом, можно понять, что переход на международные стандарты позволит Казахстану повысить свою инвестиционную привлекательность. И фактически решение о внедрении стандартов в стране принято в 2015 году. Стоит отметить, что в мире стандарты начали внедрять уже в 1994 году. Важным сегодня является понимание того, что международные стандарты во всех странах, принявших эти самые стандарты, применяют одни и те же формы и шаблоны», – рассказала Сауле Уразаева.

Председатель совета директоров TOO Kazzinc Holdings Никола Попович отметил, что в Казахстане наблюдается существенное техническое отставание от мировых лидеров: «Наша компания занимается автоматизацией процессов уже на протяжении 20 лет. Сейчас приоритетная задача компании –

развитие поколения менеджеров, которые будут обладать цифровой грамотностью при достаточной продвинутой в своем понимании технологического процесса, чтобы они могли выполнять роль диспетчеров цифровых потоков информации. Они будут ключевым звеном, которое поможет нам выделить важную технологическую и экономическую информацию из множества данных и зависимостей, определить, на чем мы должны фокусировать свое внимание».

«На текущий момент на производствах компании практически не осталось неавтоматизированных процессов. Компания использует и наработки Индустрии 4.0: автоматизированные датчики, системы учета и безопасности на производстве. Как испытывавшая на себя плюсы и вызовы промышленной революции и диджитализации, компания ставит для себя новые цели», – заявил Никола Попович.

Генеральный директор «АрселорМиттал Темиртау» Парамжит Калон заявил, что снижение стоимости металлов в 2015 году обусловлено тем, что основной импортер в лице Китая сам начал экспорт данной продукции.

«Наличие избыточных мощностей по производству стали при-

вели к усилению конкуренции со стороны импортеров. В 2015 году показатели рыночной капитализации компаний из традиционных горнодобывающих стран снизились на 45%», – отметил он.

«Замедление темпов роста китайской экономики привело к снижению внутреннего спроса на сталелитейную продукцию. Китайские сталелитейные предприятия существенно увеличили ее экспорт. В 2015 году объем экспорта стали из КНР вырос на 19,9% и достиг 112,42 млн тонн. Только в сентябре 2015 года Китай экспортировал 11,25 млн тонн. Это стало реальным вызовом для мировой черной металлургии», – добавил спикер.

По словам председателя правления TOO KAZ Minerals Management Эльдара Мамедова, в 2016 году увеличение спроса на медь повысило цену на данный металл: «При этом стоимость была достаточно высокой из-за перебоев поставок в 2017 году. Однако это не было столь ощутимым, так как снизился спрос на медь со стороны Китая».

Участникам конгресса особенно запомнился исполнительный директор Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Николай Радостовец, предложивший снизить налоговую нагрузку на предприятия ГМК за счет внедрения налога для самозанятых.

«Финансовая нагрузка на предприятия ГМК в эти годы была чрезмерно велика. По нашим подсчетам, эта нагрузка достигала 64%, потому что мы несем и социальную ответственность в регионах, и по заключенным меморандумов, и многое другое. Мы хотим сказать, что в обществе очень много самозанятых людей, которые вообще не платят, не отчисляют никаких налогов в бюджет. По некоторым оценкам, до трех миллионов самозанятых в Казахстане. Мы считаем, что в тот момент, когда обсуждается новый Налоговый кодекс, надо все-таки быть справедливыми и сказать, что для повышения престижа, значимости нашего сектора, чтобы сюда пришла молодежь, нужно создать материальные стимулы.

Для этого нужно снизить нагрузку в ГМК. Однозначно нужно, чтобы самозанятые что-то платили, хотя бы какой-то взнос один раз в год», – заявил Николай Радостовец.

По словам Аскара Мамина, горно-металлургическая отрасль остается одним из наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся секторов промышленности Казахстана. В структуре промпроизводства страны ГМК составляет 18%, а по общему объему добычи твердых полезных ископаемых Казахстан занимает 13-е место в мире среди 70 горнодобывающих стран. В отрасли задействованы как крупные горнодобывающие корпорации, так и многочисленные предприятия малого и среднего бизнеса, задачей которых является освоение новых экспортных рынков с целью дальнейшего развития национального горно-металлургического комплекса Казахстана.



Горно-металлургическая отрасль остается одним из наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся секторов промышленности Казахстана. В структуре промпроизводства страны ГМК составляет 18%, а по общему объему добычи твердых полезных ископаемых Казахстан занимает 13-е место в мире среди 70 горнодобывающих стран.

Аскар МАМИН, заместитель премьер-министра РК

Институт адвокатуры в ожидании реформ

Право

В настоящее время адвокатура представлена Республиканской коллегией адвокатов и 16 территориальными коллегией. Общая численность адвокатского корпуса составляет порядка 4 тыс. человек. Однако сегодня для Казахстана актуален вопрос нехватки адвокатов. Их текущая численность недостаточна для полноценного доступа граждан к юридической помощи.

Мадина МАМЫРХАНОВА

«Хронический дефицит адвокатов»

Так охарактеризовал ситуацию заместитель председателя мажлиса Владимир Божко. Причины нехватки адвокатов заключаются, по его мнению, в лицензировании адвокатской деятельности и в требовании Закона об обязательном вступлении в членство коллегии адвокатов и прохождении стажировки до трех месяцев.

Между тем, по данным Министерства юстиции, в среднем в Казахстане на одного адвоката приходится порядка 3900 граждан. Этот же показатель, к примеру, в Италии составляет 260 человек, а в Германии и Англии – 500 и 900 граждан соответственно. Проблема нехватки адвокатов поднимается также Верховным судом. На одного судью приходится меньше двух адвокатов. В Европе этот показатель составляет в среднем от 3 до 5.

По сути, в стране сложился дефицит адвокатских услуг. Граждане, которые нуждаются в таких услугах, не могут их получить либо получают их по завышенной стоимости.

Министр юстиции также считает, что такая ситуация сложилась из-за действующей сегодня процедуры входа в профессию.

«Для того чтобы стать адвокатом, необходимо иметь высшее юридическое образование, пройти стажировку в коллегии адвокатов от шести месяцев до года, пройти процедуру аттестации и вступить в члены коллегии адвокатов. Стажировка является платной, ее

стоимость составляет от 140 до 280 тыс. тенге в год. Для вступления в коллегию сумма первоначального взноса в зависимости от региона составляет от 700 до 800 тыс. тенге. Таким образом, кандидату для получения статуса адвоката необходимо пройти несколько сложных процедур и оплатить в среднем около 1 млн тенге», – сообщил министр юстиции Марат Бекетаев в ходе правительственного часа в мажлисе.

На нехватку адвокатов на местах, особенно в сельской местности, низкое качество предоставления помощи адвокатами, неисполнение ими профессиональных обязанностей указал и мажилисмен Нурлан Абдиров.

«К сожалению, количество жалоб от физических и юридических лиц на адвокатов не уменьшается. В 2016 году на 75% увеличилось количество жалоб на их действия и на 67% – обоснованность. Такие жалобы рассматриваются коллегией адвокатов. В большинстве случаев адвокаты ограничиваются лишь обсуждением и не несут ответственности, не возмещают ущерб, нанесенный в результате неисполнения либо ненадлежащего исполнения обязанностей», – сказал он.

Для упрощения доступа к профессии

Министерством юстиции совместно с Республиканской коллегией адвокатов прорабатываются вопросы уменьшения первоначального взноса для вступления в Коллегию адвокатов РК до 100 МРП (226 900 тенге) и стоимости стажировки до 5 МРП (11 345 тенге) в месяц. Эти меры должны привести к росту числа адвокатов, поскольку сумма затрат сократится более чем в два раза.

«Рост численности адвокатского корпуса усилит конкуренцию внутри него и повлечет за собой уменьшение суммы гонораров за оказание помощи. В дополнение к этому конкуренция мотивирует адвокатов повышать свой профессиональный уровень. Соответственно, должно повыситься качество юридической помощи и ее доступность населению», – уверен глава Минюста.

Реформированию планируется подвергнуть также статус и порядок образования адвокатской

конторы. В частности, Минюст планирует наделить конторы возможностью иметь на праве собственности имущество. Кроме того, предусматривается возможность наделения одного из адвокатов полномочием заключать от имени адвокатской конторы и ее адвокатов договоры с доверителями.

Была отмечена необходимость внедрения системы Probono для развития института адвокатуры в Казахстане. Для этого требуется обязать адвокатов оказывать юридическую помощь гражданам определенное количество часов в год без бюджетного возмещения. При этом адвокат должен будет ежеквартально представлять в коллегию отчет об оказании данной помощи.

По данным Министерства юстиции, в среднем 3900 казахстанцев приходится на одного адвоката в Казахстане, в то время как этот же показатель, к примеру, в Италии составляет 260 человек, в Германии и Англии – 500 и 900 граждан соответственно

«Probono затрагивает сферу оказания бесплатной юридической помощи социально уязвимым слоям населения. Система является одним из важных критериев при выборе клиентом юриста. Качественная работа в рамках системы Probono повышает доверие к юристу и является для него весомым признаком успешности», – пояснил г-н Бекетаев.

Отвечая на критику депутатов, председатель Республиканской коллегии адвокатов Ануар Тугел отметил готовность отказаться от вступительных взносов при условии предоставления государством готовых помещений адвокатам.

«Вступительные взносы – это целевые взносы для того, чтобы мы могли расширить свою инфраструктуру. Мы не получаем от государства ни копейки для того, чтобы в отдаленных районах приобрести помещения, где мы оказываем правовую помощь сельским жителям. На протяжении четырех лет, как в закон ввели норму о целевом взносе, мы в большинстве сельских районов уже приобрели помеще-

ния. Какие госучреждения строятся? Посмотрите на здание Генеральной прокуратуры, Верховного суда. А что, адвокат должен на улице принимать граждан? Я согласен, есть вопросы. Не для всех эти вступительные взносы подъемны. Но для молодежи мы сделали отсрочку, а тех, кто хочет практиковать в сельской местности, мы освобождаем от вступительных взносов. И если государство нам предоставит помещения, мы готовы отказаться от вступительных взносов», – пояснил он позицию РК.

Всех под одну гребенку...

Адвокатское сообщество также призывает урегулировать деятельность частнопрактикующих юристов. Их поддерживают депутаты.

«В Европе все юристы, юридические компании зарегистрированы, проходят аттестацию. У нас же такую четкую цифру мы имеем только по адвокатам. Минюст не знает, сколько юристов, юридических компаний сегодня оказывает юридические услуги. Их в разы больше, чем адвокатов. Почему эта сфера сегодня остается без внимания Минюста? Почему эта сфера не регулируется? Как министерство собирается решать эту архиважную проблему?» – задался вопросами депутат Абдраим Бакытжан.

По его мнению, чем самодоступнее и успешнее будет институт адвокатуры, тем лучше будут защищаться права казахстанцев.

С ним солидарна депутат Загипа Балиева. Ее позиция: нужно повышать состоятельность института адвокатуры в любом судопроизводстве, а также расширять функции адвокатуры.

Об этом говорил и вице-спикер мажлиса Владимир Божко. «На сегодня, как свидетельствуют наши адвокаты, они в ходе досудебного рассмотрения и тем более в суде при защите подозреваемого, обвиняемого и потерпевшего имеют разные права. Полагаю необходимым путем введения нормы обязательного приобщения к материалам досудебного расследования и судебного рассмотрения адвокатов, опровергающих или ставящих под сомнение доводы обвинения, следователя и свидетелей, в ходе досудебного расследования повысить уровень состоятельности в суде», – отметил он.

Большая распродажа

Активы

Мы продолжаем изучать активы группы компаний «Самрук-Казына», которые выведутся на приватизацию. Так, есть компании, для которых способ реализации не определен. У наших компаний «КазМунайГаз» обнаружили довольно интересные непрофильные активы. А железная дорога должна избавиться от своего вуза.

Вячеслав ШЕКУНСКИХ

Продается отдых нефтяников

ТОО «KMG EP-Catering» создано в 2001 году и находится в Жанаозене. Основной участник – АО «РД «КазМунайГаз». Основной вид деятельности – организация питания работников нефтедобывающих и нефтесервисных компаний. Персонал – почти тысяча человек. Активы оцениваются в 2 млн тенге.

Основные виды деятельности ТОО «КазМунайГаз-Сервис» – оказание услуг по организации отдыха, развитие туризма (туроператорская деятельность), открытие салонов красоты, парикмахерских и т. п., а также многое другое, вплоть до выращивания овец. Основные участники: АО «НК «КазМунайГаз» (95,2%), АО «РД «КазМунайГаз» (4,8% доли участия). Компания образована еще в 1999 году. Административный персонал – 77 человек, производственный – 1188. Что характерно, активы компании оцениваются всего в 69,7 млн тенге, уставный же капитал – в 131 млн тенге. Зато есть договоры с компаниями, входящими в холдинг АО «Самрук-Казына» на 2 трлн тенге.

Среди строительных проектов компании «Музей истории Казахстана в городе Астана» площадью в 9,9 га и рестораном на 250 мест, «Боржоми Оздоровительный клуб, СПА и гостиница» в Грузии на 38 га, на 311 человек; «Гостиничный комплекс в г. Шымкент категории 5 звезд» на территории 30 тыс. кв. м в районе ипподрома.

Также ТОО «КазМунайГаз-Сервис» занимается элитным клиническим и даже стало в 2005 году победителем конкурса среди клининговых компаний «Лучший по профессии», проходившего в Алматы.

Департамент транспорта компании имеет в своем составе 101 единицу техники, которые обслуживают 102 водителя и 10 человек инженерно-технических работников.

Компания также занимается организацией питания, утреников, конференций и прочих ивентов для групп компаний ФНБ.

Профиль ТОО «КазМунайГаз-Сервис Compass» – услуги по организации питания, транспортные услуги, услуги по управлению и обслуживанию объектов на территории Республики Казахстан. Основные участники и их доли: ТОО «КазМунайГаз-Сервис Compass» (40%), Compass Group International B. V. (60%). Предположительно в КМГ элитные пищевые услуги ранее оказывала глобальная компания Compass Group International. Но в 2007 году, после поручения президента Казахстана об увеличении казахстанского участия в проектах иностранных компаний, было создано указанное ТОО. На данный момент его активы оцениваются в 3 млн тенге, а уставный капитал – в 150 тыс. тенге.

Компания «КМГ-Сервис Грузия» (Тбилиси) создана в 2006 году. Основной участник – ТОО «КазМунайГаз-Сервис». Активы оцениваются в 3 млн тенге, уставный капитал – 4655 тенге. Оценочная стоимость – \$22 957 000, или 7 055 145 240 тенге.

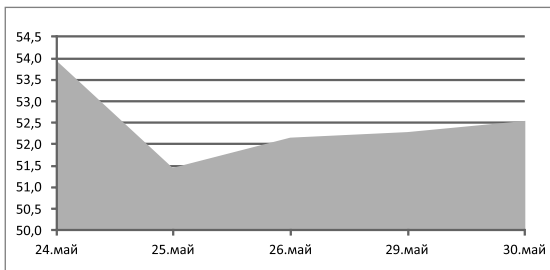
АО «Vojjomi Likani International» создано в 2011 году. Основные участники: ООО «КМГ-Сервис Грузия» (50%), АО «Partnership fund» (50%). Судя по всему, Partnership fund – это грузинский государственный инвестфонд.

Основные виды деятельности Vojjomi Likani International – предоставление санаторно-курортных и гостиничных услуг, SPA. На балансе – 5-звездочная гостиница Rixos Vojjomi с номерным фондом из 151 комнаты, 111 264 койко-мест в год. При этом сообщается, что активы оценены в 7 млн тенге.

АО «Aysir Turizm ve Insaat» создана в 1995 году в Стамбуле. Основные участники и их доли: ТОО «КазМунайГаз-Сервис» (75%), Орхан Иылмаз (24,99%), Керем Берк Иылмаз (0,5%), Туба Иылмаз (0,5%). В структуру активов АО «Aysir Turizm ve Insaat A.S.» входит пятизвездочный отель Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum (общая площадь отеля составляет 60 000 кв. м), расположенный в 14 км от Бодрума.

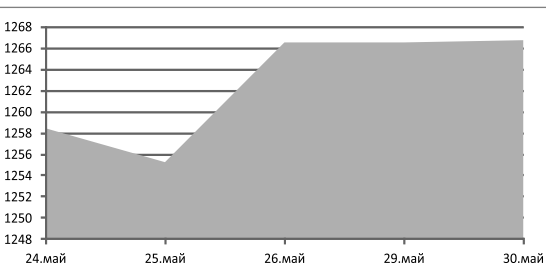
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (24.05 – 30.05)



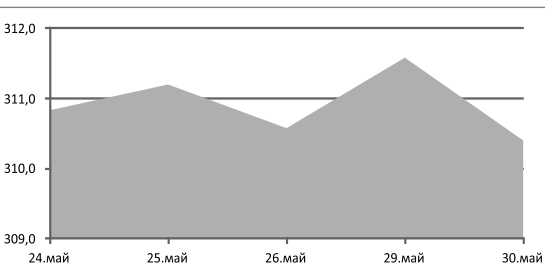
Нефть находится в нестабильном состоянии из-за сланцевого давления и анонсированной распродажи запасов американской нефти.

GOLD (24.05 – 30.05)



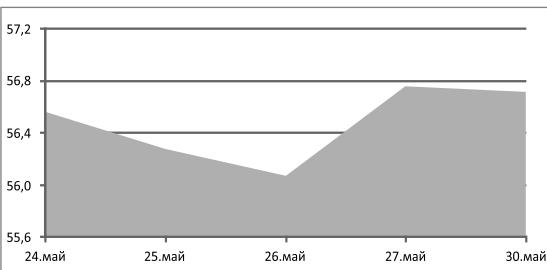
Цена на золото повышается на ослаблении доллара к мировым валютам.

USD/KZT (24.05 – 30.05)



Колебание цен на черное золото отразилось на национальной валюте.

USD/Rub (24.05 – 30.05)



Доллар к рублю продолжает расти, базируясь на позитивной отчетности экономики США за пятницу.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Сергей ПОЛЫГАЛОВ,
руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар США

На прошедшей неделе гринбек приостановил падение и даже отыграл часть потерь ранее позиций, достаточно прочно закрепившись в коридоре 0,9695–0,9800 к швейцарскому франку и 1,1140–1,1265 – к единой европейской валюте. Внутренние политические передряги в Вашингтоне поутихли, нефть обесценилась на фоне результатов заседания ОПЕК, а макроэкономические показатели показали неожиданный рост экономики.

Но давайте по порядку. Действительно, политические передряги в США снова ушли на второй план. СМИ, так активно обсуждавшие неделей ранее различные просчеты президента США в ведении внутренней и внешней политики, больше негативную информацию не публиковали. А Дональд Трамп за неделю успел похозяйничать в двух саммитах – НАТО и G7. И здесь открылась неожиданная позиция главы США с точки зрения видения дальнейших взаимоотношений с мировым сообществом.

Позиция Трампа на этих встречах наконец показала, что к власти в США пришел республиканец. Ре-

спубликанские чаяния всегда были в пользу внутренней политики и экономики США. Ну как-то не принято у республиканцев распыляться на «внедрение демократии» по всему миру. Они всегда раздели за свою страну. На саммите НАТО это проявилось в жестком заявлении Дональда Трампа о том, что США не намерены тянуть на себе финансовую сторону блока. Трамп потребовал не только поднять военные расходы до минимально приемлемого, по его мнению, уровня в 2% ВВП, но и заплатить США старые долги – за тот весьма длительный период эффективных оборонных расходов, когда американцы отдувались за всех. «Из 28 государств НАТО 23 задолжали огромные суммы американским налогоплательщикам. США сегодня тратят на оборону больше, чем все остальные государства альянса вместе взятые», – подчеркнул американский президент.

На G7 также появилось новое видение политических отношений, в частности между США и Европой. Это, например, коснулось вопросов по Украине и санкций относительно России. Появилась жесткая позиция относительно того, что Европе сейчас придется одной решать эти вопросы. Интересы США распространяются только на ведение борьбы с терроризмом в виде ИГ, и то с полной поддержкой (си-

ловой или финансовой со стороны Европы). Проблемы терроризма, Ирана, несправедливой торговли с Европой есть, а вот проблемы гражданской войны на Украине и, соответственно, России как агрессора – нет.

И в общем-то на этом поприще Трамп одержал определенную победу с точки зрения защиты интересов США.

25 мая решением заседания ОПЕК стало продление соглашения о сокращении производства нефти до марта 2018 года. Решение показало недостаточным для участников рынка нефти, которые ожидали, что продление будет подкреплено дополнительным сокращением объемов, чего не произошло. Нефть, которая на ожиданиях поднималась в цене, резко потеряла большую часть завоеванных позиций. Влияние стоимости нефти на доллар США общеизвестно. Падение котировок черного золота дало поддержку курсу американской валюты. Вероятнее всего, нефтяной фактор будет в среднесрочной перспективе поддерживать доллар США, так как ситуация с избыточным предложением продолжает играть не в пользу нефтяных «быков» и в ближайшее время не изменится в лучшую сторону.

В пятницу, 26 мая, были опубликованы пересмотренные данные

по ВВП США за I квартал 2017 года. Результаты превзошли ожидания аналитиков, которые прогнозировали данные на уровне 0,8%. Фактическое значение вышло 1,2%. Публикация данных на фоне положительной статистики по рынку труда в США и благоприятного уровня инфляционного напряжения восстановила ожидания инвесторов, что Фрезерв на июньском заседании может повысить процентную ставку, что добавило веса гринбеку.

Российский рубль

Российская валюта вновь удержала свои позиции, несмотря на дешевую нефть. Причиной спроса на российский рубль послужил спрос со стороны экспортеров для выплаты налогов во время очередного налогового периода. Сумма налоговых выплат составила более 1 трлн рублей.

Но налоговый период завершился, а нефть продолжает дешеветь. Вероятнее всего, в общей сложности это надавит на рубль и на следующей неделе он начнет ослабевать против доллара и евро. Ожидания дальнейшего понижения процентной ставки и возможного начала скупки долларов ЦБ РФ для пополнения валютных резервов могут поддержать ослабление рубля.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Евгений ЧЕКАЙ, главный финансовый аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан»

Нефть

Цены на нефть основных эталонных сортов продолжают торговаться без существенных изменений по мере того, как участники рынка не спешат занимать позиции после падения цен на прошлой неделе. Падение котировок, которое началось сразу после официального сообщения о том, что ОПЕК+ продлит соглашение по сокращению добычи на девять месяцев, несколько насторожило рынок. Эта абсолютно нелогичная реакция была больше похожа на фиксацию прибыли со стороны тех, кто играл именно на том, что соглашение будет продлено. Складывается такое ощущение, что продавать никто не хочет, а вот покупать пока еще боятся, опасаясь дальнейшего снижения. Нефть может проверить на прочность поддержку в области \$51. Однако это уже откроет возможности для покупок. Аналитики из Goldman Sachs снизили свой прогноз по средней цене нефти WTI на 2017 год с \$54,80 до \$52,92 за баррель. Изменение прогноза связано с тем, что продление соглашения ОПЕК по снижению объемов добычи на девять месяцев может оказаться недостаточным для восстановления баланса предложения на рынке нефти. Рост производства сланцевого сырья в США по-прежнему высок и еще не достиг своего максимума. С середины 2016 года добыча нефти в США выросла более

чем на 10%. Кроме этого давление на котировки нефти WTI оказывает увеличение добычи нефти в Ливии, которая не участвует в пакте ОПЕК о сокращении производства сырья. Ожидается, что добыча нефти в Ливии увеличится на этой неделе до 800 тыс. баррелей в сутки.

Золото

Котировки золота достигли новых месячных максимумов на торгах на прошлой неделе на фоне заявлений Дональда Трампа по поводу северокорейского конфликта. Цена на металл достигла отметки \$1269,50 за унцию. На встрече с японским премьер-министром Синдзо Абэ Трамп заявил, что ядерное оружие Северной Кореи является проблемой мирового масштаба и мировое сообщество может рассчитывать на США в решении этой проблемы. Рынки оценили это заявление как вероятное продолжение конфликта между США и Северной Кореей и отреагировали ростом спроса на золото. Дальнейшая эскалация конфликта способна привести цену на золото к ключевому уровню сопротивления \$1300 за унцию. При этом данные отчетов COT по золоту отражают значительный рост «бычьих» настроений. После четырехнедельного сокращения (на 40% от максимумов середины апреля) участники рынка, торгующие на CME, возобновили наращивание чистой позиции, направленной на рост цен. Продолжение данной тенденции может способствовать росту цен на благородный металл.

С другой стороны, высокая вероятность повышения процентной

ставки на июньском заседании ФРС будет поддерживать курс американского доллара и окажет давление на золото. С точки зрения технического анализа золото на данный момент торгуется по цене \$1266 за унцию и продолжает свой восходящий тренд, который был взят 10 мая. Пробив ключевой уровень сопротивления \$1264, золото закрепились и, похоже, пока не собирается снижаться. Покупки на коррекциях – это хороший вариант, если хеджироваться другими финансовыми инструментами. Вполне возможно, что целевая цена золота на данный \$1300. Но это произойдет, только когда золото пробьет уровень \$1270. Если же золото вернется к \$1260, то это будет означать, что восходящий тренд закончен и цель у золота будет \$1220.

Медь

Трехмесячный контракт на медь с поставкой через три месяца практически не изменился в цене относительно закрывающих котировок пятницы, подешевев лишь на \$1,50, до \$5656 за тонну. Сообщается, что производство меди в Перу в целом стабильно по сравнению с прошедшим годом, несмотря на серьезные ливни, обрушившиеся на страну в течение месяца. Спрос на медь в Китае, однако, находится ниже уровней предыдущих лет. «Забастовки или нарушения поставок обычно дают импульс ценам, однако вскоре после этого ценовой подъем корректируется вниз, иногда до уровня ниже наблюдавшихся до начала забастовки», – отмечает аналитик INTL FCStone Эдвард Майер. Между тем китайская Jiangxi Copper

Со. заявила, что строительство новых мелиллавильных заводов в Китае позволит последнему стать самодостаточным в вопросе обеспечения себя рафинированной медью в ближайшие несколько лет, сообщает Commerzbank. В заявлении Jiangxi говорится, что дополнительные мощности в объеме 250 тыс. тонн меди позволят стране через ряд лет прекратить импорт меди высокого передела. Объемы производства меди в Японии выросли до максимальных значений с 2010 года. Отчет Ассоциации меди и латуни Японии показал, что в апреле страна увеличила добычу медного проката на 6,9% относительно того же месяца 2016 года, до 70,761 тонн красного металла. Таким образом, этот показатель повысился уже девятый месяц подряд и достиг максимальных объемов начиная с октября 2010 года. Кроме того, в отношении марта 2017 года этот показатель повысился на 9,4% с 67,691 тонн.

Ключевыми стальными продуктами, по которым продемонстрирован рост поставок США в апреле, названы: товары для нефтяной промышленности (+30%), тяжелая структурная сталь (+23%), оцинкованные лист и полоса (+23%), г/к пруток (+20%), листы и полоса с другим металлическим покрытием (+15%) и механические трубы (+14%). Поставки российской стали выросли за апрель на 22,4%. В апреле самыми крупными поставщиками стали в США были: Южная Корея – 320 тыс. тонн (+1% к марту 2017), Турция – 183 тыс. тонн (-39%), Япония – 136 тыс. тонн (+1%), Россия – 133 тыс. тонн.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (24.05 – 30.05)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
Kazakhstanskaya kompaniya	3,79%	Halyk Bank AO	-2,89%
Bank Tsemtkredit	0,42%	Kcell AO	-2,15%
KazTransOil AO	0,29%	KazPlyuntyGaz	-0,83%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Sil Energy	287,88%	Holico&Netherlands	-33,07%
Obou Pharmacy	51,62%	Paked Brand Group Inc	-28,51%
Qylix	40,38%	Darazom	-25,53%
Palma Biotech	37,98%	Top Shoes	-22,90%
Aerie Pharmace	37,01%	DarioHealth	-22,89%
Aerema Zenaris	34,86%	GTx	-22,88%
PH Holdings	32,14%	Exo Bonica	-20,59%
ITE Pharma	28,48%	Aegleo Bio Therapeutics	-19,21%
Opdon	28,15%	Monster Digital	-18,64%
Fenix Parts Inc	27,91%	Ardelyx Inc	-18,58%

MMBB

рост	изм. %	падение	изм. %
Сургутнефтегаз	11,43%	Роснефть	-12,21%
Группа Компаний ГРК	7,73%	Сургут	-12,17%
Татнефть (руб.)	5,77%	Башнефть (руб.)	-12,01%
ТМК OAO	4,34%	ННПК OAO	-8,87%
ННПК OAO	2,95%	ФСК EPC OAO	-5,82%
Polymetal International	1,06%	НОВАТЭК	-4,55%
Сургутнефтегаз (руб.)	1,04%	Татнефть (руб.)	-4,55%
Сибурсталь	0,871%	Мечел	-4,24%
Pyilugao	0,76%	СН-ММФ OAO	-3,89%
Группа АСР	0,66%	ТМК OAO	-3,46%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Safra	4,49%	Eni	-4,67%
Ardax Group	1,81%	Intesa	-4,16%
Unilever NV	1,41%	Deutsche Bank	-4,03%
Orange	0,96%	Niko Dj	-3,06%
Adidas	0,85%	Domtar	-2,60%
Munchner Ruck	0,67%	Ecol	-2,42%
Wendel	0,67%	BTUJ	-1,98%
Telefonica	0,65%	Enge	-1,87%
Freemove SE	0,63%	E.ON	-1,56%
Unibail Rodamco	0,59%	Toral	-1,37%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Lufthansa	3,78%	Deutsche Bank	-4,03%
Linde	3,22%	Commerzbank	-2,82%
ThyssenKrupp	2,66%	Daimler	-2,60%
Pro Sieben	2,57%	BTUJ	-1,98%
Infineon Tech.	2,26%	E.ON	-1,56%
Freemove SE	1,75%	Continental	-1,17%
Deutsche Borse	1,58%	Heidelbergcement	-1,15%
Vonovia	1,04%	Bayer	-1,14%
Adidas	0,85%	SAP	-0,92%
Munchner Ruck	0,69%	Volkswagen VZ0	-0,58%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
JBS ON INT	17,56%	PARRO ON INT	-3,07%
ELETRORAS PVB INT	8,38%	VALE ON INT	-0,71%
RUMO ON INT	8,26%	Itausa	-0,67%
FIBRIA ON INT	7,96%	Metalurgica Gerdau SA	-0,66%
Centrais Eletricas Brasile	7,20%	WEG ON INT	-0,52%
BR MALLS PAR ON INT	7,05%	PETROBRAS ON	-0,42%
RAIADROGASIL ON INT	6,87%	GERDAU INT	-0,30%
SZADRO PAPEL PVA INT	6,06%	LOJAS AMERICANAS ON INT	-0,19%
SMILES ON INT	5,70%	ARTEVE S/A ON	-0,05%
BRASIL ON INT	5,68%	SANTANDER BR UNIT ED INT	0

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-0,24%
Dow Jones	0,68%
FTSE 100	0,83%
NASDAQ	1,16%
Nikkei 225	0,30%
S&P500	0,73%
Euro Stoxx 50	-0,46%
Hong Seng	1,17%
MMBB	-0,99%
IBOVESPA	1,75%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light Natural Gas	-0,02%
Алюминий	0,15%
Медь	-0,39%
Никель	0,39%
Олово	0,00%
Палладий	0,88%
Платина	-0,85%
Серебро	0,76%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,12%
Eur/JPY	-0,72%
Eur/Kzt	-0,32%
Eur/Rub	-0,11%
Eur/Usd	-0,34%
Usd/Chf	0,19%
Usd/JPY	-0,38%
Usd/Kzt	0,13%
Usd/Rub	0,20%

ИНВЕСТИДЕЯ

First Solar – ставка на Солнце

Аналитики ГК «ФИНАМ» рекомендуют покупать акции компании First Solar, которые сейчас торгуются в районе \$35–37. Потенциал роста акций в перспективе ближайшего года, по самым скромным оценкам, может составить порядка 17%.

– Расскажите, пожалуйста, о компании-эмитенте.

– First Solar – американский разработчик и поставщик солнечных батарей и оборудования фотовольтаических станций, являющийся также оператором многих из крупнейших станций солнечной энергетики в мире.

Необходимо отметить, что бумага First Solar в прошлом вызывала преувеличенно эмоциональную негативную реакцию биржевых игроков на те или иные новости и испытывали на себе волатильность, в результате чего оказались на уровнях, которые мы считаем весьма дешевыми. Фундаментальные перспективы бизнеса First Solar и мировой солнечной энергетики представляют нам вполне солидные, и со временем фондовый

рынок заложит их в стоимость акций компании.

Модули солнечной энергетики составили порядка 40% от общих установленных в 2016 году электроэнергетических мощностей в глобальном масштабе, при этом за период с 2010 года численность трудящихся в солнечной энергетике возросла втрое, что также является наглядным признаком динамичного развития отрасли. Мы не видим причин для того, чтобы First Solar не смогла приобщиться к восходящей траектории роста солнечной энергетики в долгосрочной перспективе.

– Каковы последние финансовые показатели компании?

– По итогам I квартала First Solar отчиталась с существенным опережением прогнозов как по прибыли, так и по выручке. Квартальная выручка составила \$891,79 млн по сравнению с \$876,07 млн годом ранее и более чем на \$200 млн превзошла усредненные ожидания Уолл-стрит, а скорректированная чистая прибыль на акцию достигла 25 центов, хотя ожидался убыток в размере 13 центов на акцию. Положительному результату поспособствовало, в частности, сокращение операционных издержек и продажа одного из проектов.

Нас обнадеживает тот факт, что компания улучшила свои прогнозы на текущий год – повысила ожидания по выручке с \$2,8–2,9 млрд до 2,85–2,95 млрд, а по скорректированной прибыли – с 0–50 до 25–75 центов.

– Какие риски могут быть для развития этой компании?

– Вообще, минусом для динамики акций в солнечной энергетике в прошлом году послужило избрание на пост президента США Дональда Трампа вместо Хиллари Клинтон, которая активно продвигала идею развития альтернативной энергетики. Соответственно, часть инвесторов сочла, что избрание «не того» президента может подорвать фундаментальные перспективы отрасли в целом и ее представителей в частности. Но мы такого мнения не придерживаемся, напротив – в долгосрочной перспективе солнечная энергетика ожидает подъем вне зависимости от политической обстановки, а недостаточно стимулирующая для солнечной энергетики политика Трампа может стать лишь временным препятствием на траектории роста отрасли.

Дешевые китайские панели долгосрочным перспективам американских участников рынка также не навредят.



ЖАҢА РЕЙСТЕРДІҢ АШЫЛУЫНА ОРАЙ ПАЙДАЛЫ ҰСЫНЫСТАР!
ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ РЕЙСОВ!

АСТАНА – ЕРЕВАН
АСТАНА – МИНЕРАЛДЫ СУЛАР
АҚТАУ – КУТАИСИ

22 300
ТЕНГЕДЕН БАСТАП
ТЕК 28 МАМАҒҒА ДЕЙІН!
ТОЛЬКО ДО 28 МАЯ!

Жайлы ұшыңыз, көбірек үнемдеңіз!

Летайте удобнее, экономьте больше!

Гульнар ОТЕПОВА,
Генеральный директор ТОО «Отепова и К», председатель республиканской Ассоциации частных медицинских структур

1987 – 1993 гг. – окончила Ташкентский медицинский институт.
Трудовую деятельность начала в 1993 году в качестве врача-ординатора глазной областной больницы в Кокшетау.
1994 – 1998 гг. – работала врачом-офтальмологом в г. Кокшетау. С 1998 года по настоящее время возглавляет созданную ею компанию ТОО «Отепова и К», которая осуществляет менеджмент 3-х частных клиник и 2-х салонов-оптик в г. Астане.

С 2001 года осуществляет диспансерное наблюдение детей – Воспитанников детского дома семейного типа «Светоч». Дети проходят обследование, обследование и лечение у всех специалистов, имеющихся в медицинских центрах «Айя», салоне контактных линз и оптики, получают весь спектр медицинских услуг, обеспечиваются очками, препаратами для лечения и профилактики различных заболеваний, а также гигиеническими средствами.

С 2002 года – активный участник женского клуба «Астана-Байтерек».
В 2007 году участвовала в создании Ассоциации частных медицинских структур города Астаны.
С 2013 года – председатель ЮОА «Республиканская Ассоциация частных медицинских структур», прошедшее аккредитацию в Центральном аппарате Национальной палаты предпринимателей РК.

Конкуренция в медицине позволит поднять уровень медицинских услуг

Частные медицинские услуги занимают всего 20% в системе отечественного здравоохранения. Это достаточно хорошо оснащенные клиники, сумевшие завоевать доверие пациентов. Однако развиваться в современных реалиях частным клиникам непросто. О том, с какими проблемами сталкиваются владельцы этого бизнеса сегодня, и в целом об уровне и перспективах отрасли рассказала «КЪ» председатель ЮОА «Казахстанская ассоциация частных медицинских структур» Гульнар Отепова.

Мадина МАМЫРХАНОВА

– Гульнар Данифовна, каков реальный уровень развития частной медицины в Казахстане (если исходить не от количества клиник, а от объема оказываемых ими услуг)? Каково соотношение государственных и частных клиник с точки зрения объема рынка?

– О реальном объеме оказываемых частными клиниками страны медицинских услуг в денежном выражении говорить очень сложно, потому что это конфиденциальная информация, которую частный бизнес никогда не будет разглашать. Равно как и том, сколько средств инвестором вложено в развитие клиники.

Единственное, что я могу сказать, что частная медицина в Казахстане развивается стабильно и динамично. Я сама лично 24 года в частной медицине. В 1993 году с дипломом Ташкентского государственного медицинского института вернулась в Кокшетау и устроилась на работу в Государственную глазную больницу. Но через полгода решила, что надо работать на себя и для начала арендовала кабинет офтальмолога при глазной больнице Кокшетау. Когда началась приватизация, приватизировала это помещение. Первая моя клиника называлась «Денсаулық-2030». Параллельно я занималась открытием салонов контактных линз в Петропавловске, Щучинске, Кокшетау и чуть позже – в Астане и Алматы. И таких примеров масса!

За 24 года были созданы крупные медицинские компании, которые имеют клиники или даже сеть клиник. Есть серьезные специализированные медучреждения, которые имеют хорошую материально-техническую базу, профессиональный персонал. В частных клиниках работают высококвалифицированные специалисты, потому что «частник» не возьмет к себе плохо-го врача. Он возьмет такого врача, к которому придет пациент.

Они также активно занимаются возвращением кадров: организуют выезды для своих врачей в другие страны для повышения квалификации, участие в тренингах и курсах. Например, у меня такая же политика: я направляю своих врачей на специализацию за границу, и все за счет нашей клиники. Естественно, потом мы подписываем с ними договор, в котором они обязуются отработать у нас три года или заплатить за обучение в процентном соотношении, если уйдут. За рубежом врачи получают серьезные знания, отличный опыт, потом приезжают и применяют все это в клинике. И такая модель полностью себя оправдывает. Здорово, что мы можем ездить и учиться.

Особенно активно частная медицина развивается в крупных городах – Алматы, Астане и Караганде. Наименьшее же число зарегистрировано в Западно-Казахстанской, Мангыстауской и Кызылординской областях. Но здесь же мы установили следующую тенденцию: жители южных регионов обследуются и лечатся зачастую в Ташкенте. А, например, если в Атырау открываются крупные частные клиники, то иногда туда приглашаются врачи из Грузии...

В целом в последние годы отмечается тенденция роста доли частных клиник по отношению к общему числу зарегистрированных организаций. Так, если в 2014 году она равна была 28,7%, то в 2015 году этот показатель достиг 29,76%, а в 2016 году уже 31%. Но все же около 80% медицинского сектора страны остается под контролем государства. Хотя если говорить об Алматы, Астане и Павлодарской области, то здесь



Система медстрахования нужна стране, потому что она позволит обеспечить финансированием растущие потребности в медицинской помощи населения страны

ситуация прямо противоположная: около 70% клиник являются частными.

Если же говорить об отдельных сегментах отрасли, то, к примеру, 70% стоматологических клиник в стране – негосударственные. В то же время социальные заболевания остаются областью деятельности исключительно государственных учреждений. Хотя многие частные структуры высказывают готовность войти и в этот сегмент.

Но прогнозы по развитию частной медицины оптимистичные. На наш взгляд, в ближайшие годы частная медицина получит еще большее развитие. По крайней мере, государство нацелено на это. Министрство экономики, к примеру, планирует к 2021 году открыть еще 6 тысяч частных клиник по всей стране, в том числе путем снятия барьеров, минимизации документации и требований. Это хорошая новость, так как тем больше у нас будет конкуренция в медицине, чем выше будет уровень медицинских услуг.

– Какие форматы являются наиболее выигрышными на рынке медслужб?

– На мой взгляд, наибольшей популярностью среди населения пользуются все-таки многопрофильные клиники, где можно получить всю необходимую медицинскую помощь под одной крышей. Частные клиники привлекают людей качественной медицинской помощью, которая достигается благодаря квалифицированному персоналу, использованию новых разработок и технологий в процессе диагностики и лечения, хорошему уровню обслуживания пациентов.

– Какую роль может сыграть развитие медицинского туризма в РК? Развитие в стране медицинской науки, особенно таких направлений, как трансплантология, онкология, неврология и геронтология?

– Пока у нас не поднимется уровень образованности врачей, трудно будет развивать медицинский туризм. Ведь можно купить любое оборудование – сегодня это вообще не проблема. А хороших врачей, действительно хороших, мало. Но росточки уже заложены. Например, у нас в Казахстане есть

очень авторитетный врач – Юрий Пя. К нему люди едут лечиться даже из США. Кроме того, наши врачи делают большие успехи в репродуктивной медицине.

Хочется отметить, что сегодня в Казахстане создана вся необходимая инфраструктура. Открыты современные клиники в Астане, Алматы и других городах. Разработана и принята передовая нормативно-правовая база. Нам нужно повышать качество преподавания в медицинских учебных заведениях. Там должны преподавать не теоретики-профессоры, а практики, люди, которые не один год проработали в больнице. А не так как сейчас – студенты остаются на кафедрах и преподают. Какой с него доктор? Чему он может научить студентов?

То же самое можно сказать и о менеджменте здравоохранения.

Пока у нас не поднимется уровень образованности врачей, трудно будет развивать медицинский туризм. Ведь можно купить любое оборудование – сегодня это вообще не проблема. А хороших врачей, действительно хороших, мало

Мы не можем выпускать сегодня нормальных менеджеров здравоохранения. Если обратиться к опыту западных стран и США, то видно, что там директор клиники в первую очередь – управленец. А у нас менталитет такой: мы перво-классного доктора делаем главным врачом больницы. Но врач должен лечить. А продавать медицинские услуги должен другой, специально обученный человек, который знает отраслевые законы, разбирается в финансах, понимает, что такое строительство.

– Как частные клиники относятся к внедрению обязательного медицинского страхования в Казахстане?

– Система медстрахования нужна стране, потому что она позволит обеспечить финансированием

растущие потребности в медицинской помощи населения страны. Состоятельная часть наших граждан, имеющая высокие доходы, уже сегодня платит за медпомощь из своего кармана или приобрела частные медицинские полисы. Вот и получается, что самые современные, дорогостоящие технологии, новые эффективные лекарства, которые выходят на рынок, доступны прежде всего этим людям, а остальному населению – в очень малой степени. Но это ведь в корне неправильно! Потому что увеличивается разрыв в уровне жизни между состоятельной прослойкой общества и остальным населением. Если мы сейчас останем во внедрении реформ, то существует опасность того, что к 2020–2025 годам страна будет испытывать серьезные трудности в доступности медицинской помощи для широких масс населения.

Для высокого качественного развития необходимо вовлечь в более широком масштабе в общую систему здравоохранения частный сектор. Ведь за рубежом люди ходят к частным врачам, в частные клиники, и страховой полис покрывает все расходы на лечение. Почему у нас в Казахстане так нельзя сделать?! Тем более, что частные клиники хотят работать в системе ФОМС и сами казахстанцы заинтересованы в этом.

По данным статотчетов, сегодня жители Казахстана платят за медицинскую помощь из собственных карманов сумму, превышающую треть всего бюджета здравоохранения. Ситуация в корне изменится с введением ОСМС. Медицинское страхование – это гарантия финансовой защищенности населения от неопыльных расходов на медицинские услуги, высокое качество медицинской помощи, финансовая устойчивость и эффективность системы, отражающаяся, в свою очередь, на доступности услуг населению. Базовым же принципом системы является солидарное участие государства, работодателя и самого гражданина в финансировании здравоохранения наряду с равным доступом всех застрахованных к единому пакету медслужб, независимо от размера доходов и взносов.

Туда войдут и услуги поликлиники, начиная с приема врача до

различных обследований, стационарное лечение, лекарственное обеспечение. Стоит особо отметить, что в страховой пакет войдут и те дорогостоящие операции, которые завтра окажутся не по карману большинству наших граждан, но если они будут застрахованы, все расходы за них возмет на себя Фонд медстрахования.

Система обязательного медицинского страхования дает преимущества и поставщикам медицинских услуг, поскольку будет адекватно покрывать их затраты на оказание услуг. То есть, если человеку показаны определенные диагностические процедуры, благодаря страховому полису, клиника может их предоставить, не боясь того, что пациент не сможет за них платить. Другой момент – возможность пациента выбрать врача по собственному усмотрению. Пациенты голосуют ногами: идут к лучшим врачам. За ними из Фонда страхования в эти клиники придут и деньги.

Будут поощряться те коллективы и медицинские работники, которые работают на высокий результат. Соответственно, медучреждения захотят привлечь к себе самых лучших медработников и начнут бороться за пациентов. Это очень хороший стимул для повышения качества медицинской помощи.

Система медстрахования выравнивает условия конкуренции для всех участников рынка медицинских услуг, вне зависимости от того, частная клиника или государственная. Мы уйдем от жесткого регулирования. Больницы станут более автономными, сами смогут утверждать зарплату и, соответственно, развивать свою конкурентоспособность. Но самое главное – система управления будет более понятной, прозрачной и ориентированной на результат.

– Как частные медицинские учреждения чувствуют себя на одном рынке с государственными структурами здравоохранения?

– Пока у нас будет государственная медицина, нам, естественно, тяжело будет конкурировать с ними. Люди ходят туда, потому что медицинские услуги получают бесплатно. А у нас нужно платить из собственного кармана. Но мы умеем конкурировать с государством. Это, в первую очередь, кадры, которые мы стимулируем, выплачивая, в том числе, хорошую заработную плату. Частная медицина этим и отличается от государственной. Зарплаты у врачей в госструктурах оставляют желать лучшего. Поэтому и уходят кадры. Многие начинают в госструктуре, получают опыт и уходят в частные клиники. Наличие хороших кадров дает нам возможность применять передовые технологии и новые методы диагностики и лечения.

К нам пациенты обращаются еще и потому, что хотят сэкономить свое время и нервы.

– С какими проблемами сталкиваются частные клиники?

– Надо сказать, что много лет для государства мы просто не существовали. Мы брали лицензии и сами собой развивались. Наконец-то государство в лице вновь созданного министерства пошло навстречу нам. С нами начали выстраивать диалог. Это очень важно. Мы начали озвучивать проблемы и искать пути их решения.

Я уже многие годы поднимаю проблему несовершенства нормативной базы СанПинов и СНИПов, а именно – необоснованно завышенные требования к площадям, расхождение требований между разными ведомствами.

Хочу привести пример действующего СНИП РК от 2010 года. Вне зависимости от мощности организации и форм собственности, кабинет главного врача должен быть не менее 10 м², кабинет врача-эпидемиолога – не менее 10 м², кабинет каждого заведующего отделением не менее 8 м², кабинет старшей медицинской сестры не менее 8 м², комната сестры-хозяйки – не менее 12 м², и даже комната для водителей автотранспорта должна быть не менее 10 м².

Вы наверное знаете стоимость одного квадратного метра офисного помещения? К сожалению, такие архаичные требования остаются до сих пор, и даже вновь введенным нормам опирается на эти устаревшие нормы. Мы предлагаем внести изменения в СНИП и снизить требования по площадям, исключить требования к кабинетам административного персонала.

За то время, что мы сотрудничаем с Национальной палатой

предпринимателей «Атамекен», мне удалось много работы выполнить по санитарным нормам. Мы их облегчили. Теперь я выступаю с инициативой разработать санитарные нормы специально для частных медицинских структур. Санитарные нормы у нас в стране одни и для государственных, и для частных клиник. А так не должно быть!

Проблемой является и необоснованное требование экологического законодательства для частных клиник – страховать отходы (класса Б), которые также страхуются утилизирующей компанией, которой принадлежит объект экологического страхования, то есть факт двойного страхования. А размер страховых взносов для частных медицинских центров немалый и составляет от 1 до 3 млн тенге в год за отходы из одного кабинета. К тому же при расчете страховой премии объемы и типы отходов не учитываются, что приводит к большим расходам даже за небольшой объем отходов. И поэтому мы предлагаем сейчас не требовать с частных страхования медицинских отходов в случае их утилизации сторонней организацией.

– Председатель Совета директоров ТОО «Медикал компани Сункар» Куаныш Керимкулов отметил низкую инвестиционную привлекательность отрасли, что нет ни одной – ни частной, ни государственной клиники, куда пришли бы иностранные инвесторы. В этом плане с какими проблемами сталкиваются инвесторы частных клиник в РК?

– Бизнес – это люди, которые вкладывают деньги, и они должны получать прибыль. Для этого нужно очень жестко работать. Нужно набирать хороших специалистов, строить команду. То есть на нашем рынке может работать только тот, кто знает рынок изнутри и знает, где искать хороших специалистов. Тем, кто приходит извне, сложно в сжатые сроки собрать сильную команду.

Вторая проблема, скорее даже не проблема, а фактор, который надо учитывать – это менталитет. Сегодня иностранные инвесторы открывают очень много современных клиник на 1 000 – 3 000 м². Но эти клиники тяжело продвигаются на рынке, потому что казахстанцы привыкли ходить к своим, проверенным временем, врачам. Никто не желает рисковать своим здоровьем, экспериментировать. То есть опять же – все упирается в кадры. И бывают случаи, когда вслед за врачом из одной клиники в другую переходят и пациенты. Надо это учитывать. Ведь у нас не такое большое население – всего 17 млн человек.

Инвестору нужны окупаемые проекты. Но наши клиники, которые сейчас предлагают передать в доверительное управление, для них не интересны. Например, я, как предприниматель, ее не возьму. И все дело в их масштабах. Это же километровые коридоры! Их надо отапливать, освещать, платить амортизацию, налоги. Даже если ты получишь прибыль (в случае страховой медицины), у тебя она вся уйдет на обслуживание этих огромных зданий. Тем более с нашими климатическими условиями, когда мы 9 месяцев в году нуждаемся в центральном отоплении. Поэтому и инвесторы сюда не идут. Мы, кстати, очень рачительно относимся к своим квадратным метрам. Ведь за свои коридоры, воду, отопление, электричество, а также налоги и КСК мы платим из собственного кармана. Каждый квадратный метр у нас работает.

Квадратные метры кабинетов – это отдельная тема. Их придумали специалисты в министерстве, которые не знают реалий жизни. Ведь перед тем как расписывать такие нормы, нужно приехать в частную клинику и узнать, сколько это будет стоить для бизнеса. И сможет ли предприниматель такое потянуть. Я надеюсь решить этот вопрос положительно для частных клиник.

– Хотелось бы обсудить один очень простой, но, мне кажется, весьма важный вопрос: частная медицина – это бизнес или социальный проект?

– Это социально ответственный бизнес (улыбается). Бизнес ориентирован на получение прибыли всеми возможными способами. Социальный проект направлен на улучшение качества жизни человека в том или ином аспекте. Ну, как я это понимаю. Сегодня, я думаю, у частной медицины получается это совмещать.

– Спасибо за беседу!

ТЕНДЕНЦИИ

Не лучшие времена

Рэнкинг страховых компаний за I квартал 2017 года

Страхование

Страховой рынок РК за I квартал текущего года увеличился на 3,29%, при этом собственный капитал страховых компаний в совокупности подрос на 2,17%. Однако эффективность использования активов страховщиков значительно упала. Прибыль сектора за данный период обозначилась в размере 1,38 млрд тенге, что на 93,72% меньше, чем в I квартале 2016 года, к тому же 13 компаний зафиксировали убытки.

Айгуль ИБРАЕВА

Совокупные активы страхового сектора Республики Казахстан по итогам I квартала 2017 года обозначились в размере 884,80 млрд тенге, что на 4,19% больше по сравнению с показателем соответствующего периода 2016 года и на 3,29% больше, чем состояние активов на начало года. Стоит отметить, что по итогам I квартала 2016 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года рост активов составил 33,76%.

«В целом по рынку основной прирост с 1 января по 1 апреля 2017 года произошел за счет роста страховой премии к получению на 32%, активов перестрахования — на 14% и инвестиционного портфеля — на 2%. В I квартале происходит перезаключение страховых договоров, что приводит к увеличению показателей, связанных со страховой деятельностью, а также ростом инвестиционных активов», — отметила заместитель директора направления «Рейтинги страховых компаний» S&P Global Ratings Екатерина Толстова.

Самым крупным игроком на рынке страхования остается СК «Евразия» с активами в размере 210,18 млрд тенге. Страховая компания занимает 23,8% всего казахстанского рынка страхования. За первые три месяца текущего года активы компании выросли на 3,97%, а за год показатель увеличился на 10,04%.

На втором месте по объему активов расположилась СК «Виктория», которая за год сократила объем активов на 6,78%, до 80,42 млрд тенге. Причем уменьшение объемов активов пришлось на I квартал 2017 года (на 6,91%).

Активы «Халык-Казахинстрах» составили 58,74 млрд тенге. Это на 3,53% меньше, чем в аналогичный период 2016 года. Сокращение активов компании, которое наблюдалось до конца 2016 года, сменилось ростом в I квартале 2017 года, когда они выросли на 5,86%.

Совокупный объем собственного капитала страховых компаний по итогам I квартала 2017 года зафиксировался в размере 410,78 млрд тенге, что на 5,78% больше результатов соответствующего периода 2016 года и на 2,17% больше, чем на начало года.

Екатерина Толстова связывает этот процесс с увеличением уставного капитала на 14 млрд тенге. По мнению аналитиков рейтингового агентства, существует очень высокая неопределенность относительно будущей динамики показателя рентабельности капитала (ROE). Вместе с тем, по консервативным оценкам агентства, в 2017 году он будет составлять около 10%.

«Искажение показателей ROE обусловлено уровнем капитализации, который является относительно высоким для объемов рынка. По состоянию на 1 апреля 2017 года совокупный капитал казахстанского сектора страхования иного, чем страхование жизни, составлял около \$1,2 млрд, что сопоставимо с показателем на 1 января 2017 года, — прокомментировали данный факт в S&P. При этом средний уровень капитала казахстанских компаний намного ниже, так как показатели капитала варьируются от компании к компании — примерно в диапазоне от \$3 млн до \$330 млн, что является невысоким уровнем по сравнению с сопоставимыми иностранными компаниями».

Тройка лидеров по размеру собственного капитала незначительно отличается от лидеров по активам. На первом и втором месте по объему собственного капитала также находятся СК «Евразия» и «Виктория», тогда как тройку замыкает АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант», 92,10% активов которого состоит из собственного капитала и достигает 38,97 млрд тенге. К тому же страховая компания лидирует по темпу роста собственного капитала, за три месяца она нарастила его объем на 50,72%, или 13,12 млрд тенге.

В конце марта текущего года компания сообщила об увеличении уставного капитала на 13,9 млрд тенге для поддержки отечественных экспортеров. Это единственная специализированная страховая организация, которая является институтом развития Республики



За I квартал 2017 года страховые компании РК сгенерировали прибыль в 16 раз меньше, чем за тот же период годом ранее

Казахстан и осуществляет функции экспортно-кредитного агентства. 24 февраля текущего года компания была переименована в АО «Экспортная страховая компания KazakhExport».

СК «Салем» удалось нарастить свой капитал на 32,83% — с 2,22 млрд тенге по состоянию на 1 января 2017 года до 2,86 млрд тенге по итогам I квартала 2017 года — и утвердиться на втором месте по данному показателю.

«Существенное увеличение собственного капитала АО «Страховая компания «Салем» связано с ростом уставного капитала на 500 млн тенге, так как крупный акционер компании осуществил это вливание в январе 2017 года, тем самым поддержав компанию», — отметил финансовый директор — член правления АО «СК «Салем» Азамат Керимбаев.

0,63%

эффективность использования активов сектора за I квартал текущего года

На третьем месте оказалась СК Kompetenz, которая нарастила объем собственного капитала на 25,82%, до 2,16 млрд тенге.

По прибыли 2017 год начался для страховых компаний с минорной нотки. Совокупная прибыль сектора за анализируемый период обозначилась в размере 1,38 млрд тенге, что на 93,72%, или в 15,93 раз, меньше, чем в I квартале 2016 года, когда прибыль сектора составила 21,92 млрд тенге. 13 страховых компаний из 32 за первые три месяца года показали отрицательный результат.

24,12 млрд тенге

выплатили страховые компании клиентам за I квартал 2017 года

Как считают эксперты S&P Global Ratings, снижение прибыли в I квартале 2017 года по сравнению с тем же периодом 2016 года произошло в связи с уменьшением эффективности инвестиционной деятельности. Так, если в I квартале 2016 года прибыль от нее составила 17,9 млрд тенге, то в I квартале 2017 года убытки достигли 1,8 млрд тенге.

Основным фактором, повлиявшим на отрицательный результат, был расход от переоценки в размере 15,7 млрд тенге в связи с укреплением национальной валюты в 2016–2017 годы. В S&P отметили, что часть инвестированных активов размещена в иностранной валюте, а это оказывает существенное влияние на инвестиционный

109,08 млрд тенге

составил совокупный объем страховых премий за три месяца 2017 года

результат. При этом значительный расход по переоценке был компенсирован за счет дохода по ценным бумагам и размещенным вкладам на 12 млрд тенге.

Следующая тройка страховых компаний показала наибольший отрицательный результат доходности за анализируемый период: так, убыток страховой компании СК «Виктория» за I квартал составил 5,58 млрд тенге, «КазЭкспортГарант» — 932,77 млн тенге и «КК ЗиМС «ИНТЕРТИЧ» — 443,74 млн тенге.

Тем временем наибольшую прибыль за три месяца сгенерировала СК «Евразия» — 3,27 млрд тенге, при этом заработав на 6,16 млрд

тенге меньше, чем за тот же период в прошлом году. Прибыль АО «Kaspi Страхование» составила 1,43 млрд тенге, что на 1,30 млрд тенге меньше по сравнению с I кварталом прошлого года. Тогда компания заработала 2,74 млрд тенге. На третьем месте по прибыльности расположилась страховая компания «Халык-Казахинстрах», которая единственная из первой тройки показала рост прибыли по сравнению с прошлым годом. Объем прибыли компании за квартал составил 740,14 млн тенге, что на 59,29% больше, чем годом ранее.

Эффективность использования активов сектора снизилась значительно — до 0,63%. Для сравнения, в I квартале 2016 года ROA сектора равнялась 10,5%. Тенденция снижения коэффициента ROA связана с уменьшением нераспределенной прибыли страховых компаний в сравнении с предыдущим годом.

Высокую эффективность использования активов за анализируемый период продемонстрировали небольшие страховые компании. Наиболее эффективной компанией сектора за I квартал 2017 года стала АО «Зерновая страховая компания» с коэффициентом ROA в 48,42%. При небольшом объеме активов (25 результат), среднее значение которых за анализируемый период составило 5,90 млрд тенге, компания заработала за квартал 714,17 млн тенге, что является четвертым результатом по сектору по объему прибыли.

Следом идет СК Trust Insurance, которая показала эффективность использования активов на уровне 42,71%. Средний объем активов компании за три месяца 2017 года составил всего 2,44 млрд тенге, а прибыль компании за этот же период обозначилась в размере 260,90 млн тенге. АО «Европейская Страховая Компания» продолжает рейтинг с уровнем ROA в 21,47%, средний объем активов компании — 12,76 млрд тенге, а прибыль обозначилась в размере 684,93 млн тенге.

Несмотря на снижение прибыльности по сравнению с прошлым годом, наблюдается рост уровня страховых премий в секторе. К тому же эксперты ожидают дальнейшего их повышения в 2017 году. За три месяца 2017 года совокупный объем страховых премий обозначился в размере 109,08 млрд тенге. Это на 14,38% больше, чем объем страховых премий в 95,37 млрд тенге за тот же период предыдущего года. Компания ожидает роста рынка до конца текущего года примерно в данном диапазоне.

Наибольший объем страховых премий собрала СК «Евразия» — 19,81 млрд тенге, что на 0,52% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Страховые премии СК «Казкоммерц-Полис» обозначились в объеме 12,17 млрд тенге, причем показатель компании вырос почти в два раза по сравнению с результатом за I квартал 2016 года. Третью строчку с объемом страховых премий в 10,69 млрд тенге занимает «Халык-Казахинстрах», по сравнению с результатом прошлого года страховые премии компании уменьшились на 12,28%.

Объем страховых выплат сектора за I квартал составил 24,12 млрд тенге. То есть премий страховыми компаниями было собрано в 4,52 раз больше, чем осуществлено страховых выплат. По сравнению с итогами I квартала прошлого года страховые выплаты сектора выросли на 5,40%.

АО «СК «Казкоммерц-Полис» лидирует по объему страховых выплат за анализируемый период. Так, за I квартал компания осуществила страховые выплаты на 3,60 млрд тенге, что в 5,24 раз больше, чем за I квартал 2016 года. Следом идет АО «СК «Евразия» с объемом страховых выплат 3,55 млрд тенге. Показатель страховой компании, напротив, сократился по сравнению с уровнем 2016 года на 37,86%. Тройку лидеров по страховым выплатам замыкает страховая компания «Халык-Казахинстрах», которая возместила клиентам за

превысил объем премий на 533,44 млн тенге.

АО «СК «Альянс-Полис» за I квартал выплатило клиентам 60,87 млн тенге, тогда как объем страховых премий, собранных компанией за три месяца, достиг лишь 0,57 млн тенге. В итоге за I квартал текущего года превышение страховых премий составило 60,30 млн тенге. В начале 2016 года СМИ писали о принудительной ликвидации «Альянс-Полис». На данный момент лицензии компании по видам страхования в добровольной форме, включая перестраховочную деятельность, приостановлены за несоблюдение требований пруденциальных нормативов и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов, установленных законодательством Республики Казахстан. Свой страховой портфель компания передала АО «Страховая Компания «Standard».

Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings в своем отчете о страховом рынке Казахстана отметило низкий уровень проникновения страхования, особенно в сфере страхования жизни. Тем не менее данный факт указывает на значительный потенциал роста для казахстанского страхового сектора, считают аналитики агентства.

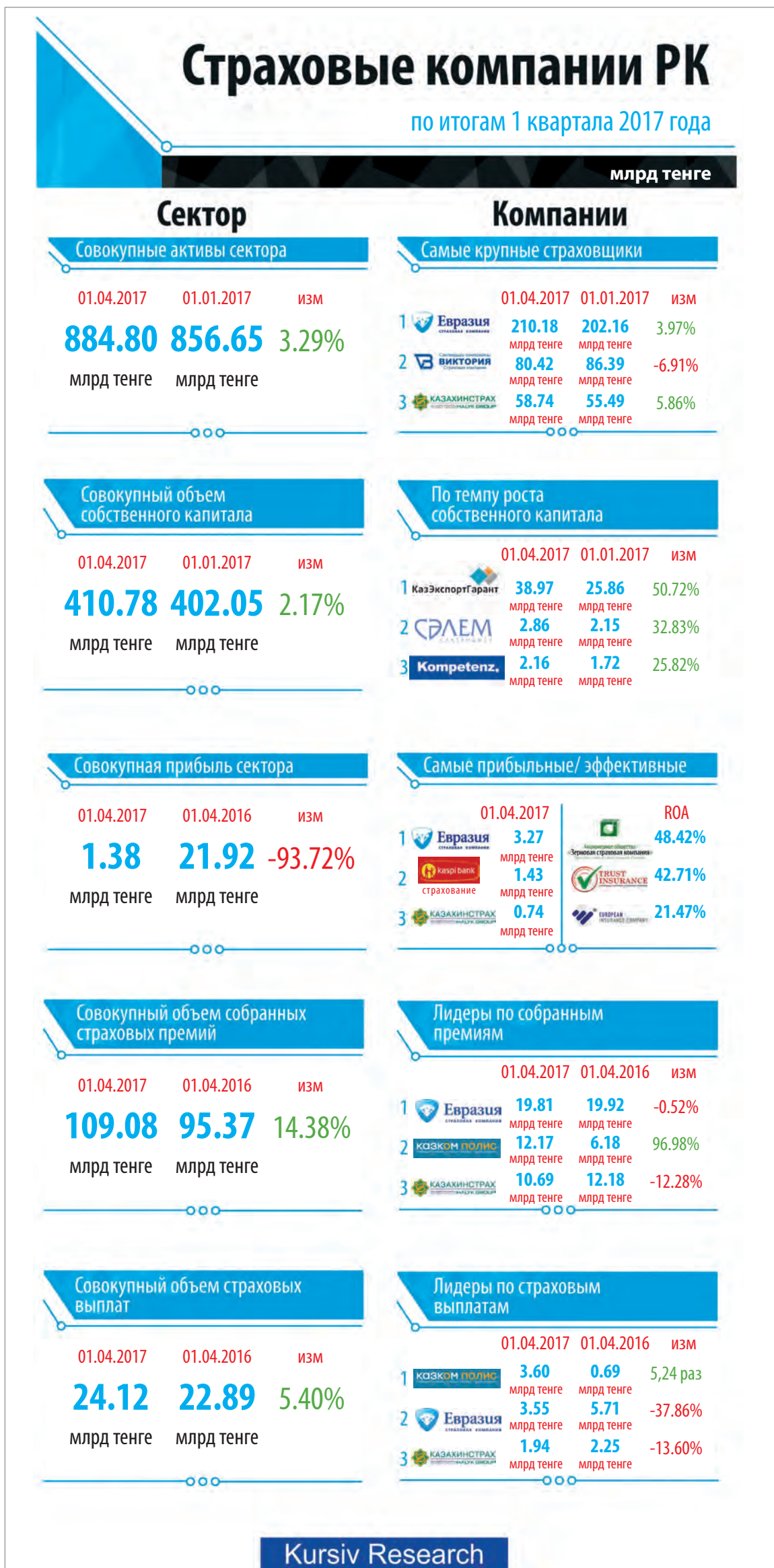
Согласно отчету Fitch Ratings, страховые компании Казахстана по-прежнему подвержены влиянию сложной операционной среды с волатильным реальным экономическим ростом, который замедлился в последние три года и только сейчас вновь начинает восстанавливаться. По прогнозам экспертов агентства, в ближайшие годы страховой рынок Казахстана на фоне восстановления экономи-

ки страны и текущих низких уровней проникновения страхования будет демонстрировать рост, выраженный двузначными числами.

Между тем S&P Global Ratings не столь оптимистичен в своих прогнозах. Эксперты агентства отмечают, что неблагоприятные перспективы развития экономики в Казахстане и высокие риски казахстанского банковского сектора оказывают негативное влияние на ситуацию в секторе страхования. «Несмотря на то, что в настоящее время мы прогнозируем увеличение рынка страхования примерно на 10% в 2016–2017 годы, мы по-прежнему полагаем, что в этот период рост в реальном выражении, вероятнее всего, составит около 0–3% в связи с прогнозируемыми темпами и низким спросом на продукты добровольного страхования», — отмечает Екатерина Толстова.

Средняя страховая премия в секторе страхования иного, чем страхование жизни, как процент ВВП составляла около 0,57% в последние пять лет, что, безусловно, ниже среднемирового показателя. Рынок по-прежнему является недостаточно зрелым, и на нем доминируют простые страховые продукты. По мнению S&P, доля сектора страхования вряд ли превысит 0,6% ВВП в 2017 году.

В то же время страховой рынок не стоит на месте. «Дальнейшее развитие страхового сектора также подкреплено внедрением важнейших нововведений, в том числе электронных полисов, которые будут стимулировать улучшение существующих бизнес-процессов страховых компаний», — уверен Азамат Керимбаев.



*Источник данных — официальный интернет-ресурс Народного банка Республики Казахстан.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЗОЛОТО ДЛЯ НАРОДА

09

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НАЦБАНК НАКАЗАЛ
МФО

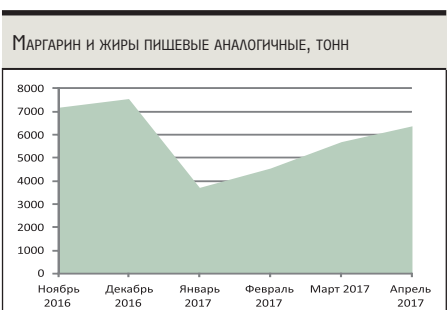
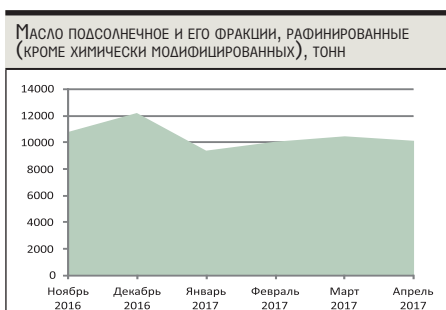
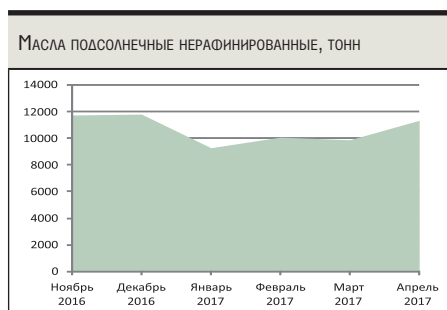
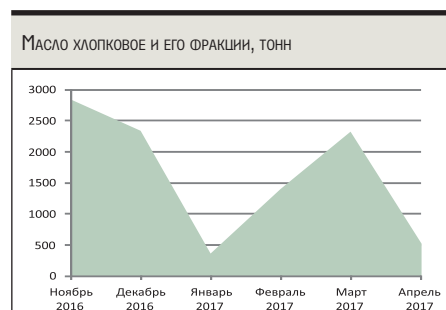
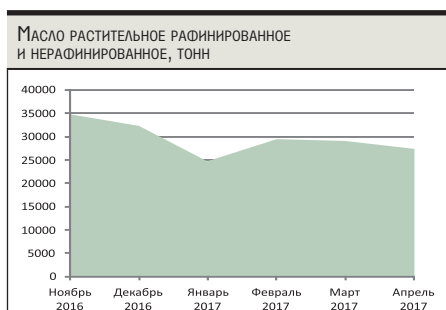
09

КОЛЕСО:
ТЕСТ-ДРАЙВ: CERATO

11

КУЛЬТУРА/СТИЛЬ:
ИСТОРИЯ, ВПИСАННАЯ
В МУЗЫКУ

12



Джо Гхаяд: «Сотрудники – это самый ценный ресурс компании»

Персона

Джо Гхаяд приехал в Алматы в мае 2013 года. За полгода провел все подготовительные работы, и уже осенью The Ritz-Carlton, Almaty открыл двери своим первым постояльцам. С тех пор прошло четыре года. The Ritz-Carlton, Almaty из отеля превратился в любимое место досуга не только для гостей южной столицы, но и алматинцев и их семей. Буквально через пару месяцев господин Гхаяд передаст полномочия своему преемнику, а его ждет следующий профессиональный вызов – отель The Ritz-Carlton в Каире. Накануне его отъезда мы решили поговорить с Джо Гхаядом об особенностях отельного бизнеса в Казахстане, о том, чего достиг The Ritz-Carlton, Almaty под его руководством, и чем запомнились эти четыре года лично для него.

Елена ШТРИТЕР

– The Ritz-Carlton, Almaty – не первый отель сети The Ritz-Carlton, которым вы управляете. В чем специфика отельного бизнеса в Казахстане? Чем он отличается от, к примеру, Канады или Катара?

– Я не могу говорить обо всем Казахстане – только об Алматы. Сотрудники – это наш самый ценный ресурс. Не мебель, не деньги и даже не гости, а именно сотрудники. Так вот, основное преимущество алматинского гостиничного бизнеса в том, что здесь очень много талантливых молодых людей, которые горят желанием работать в сфере услуг. В отличие от многих других стран, где для работы в гостиничном бизнесе приглашают людей извне, и поэтому там заняты люди самых различных национальностей. Однако туристы, приезжая в Казахстан, ожидают, прежде всего, чтобы их встречали местные люди, которые действительно знают и понимают культуру страны. Им необходим аутентичный опыт. Это то, что может дать отель The Ritz-Carlton, Almaty, и это действительно огромное преимущество нашего отеля.

В целом The Ritz-Carlton, Almaty ничем не отличается от любого другого отеля The Ritz-Carlton. Стандарты сервиса и обучения персонала совершенно одинаковы в любой стране мира.

– Как казахстанцы отнеслись к появлению бренда? Был так называемый wow-эффект? И как это отношение изменилось за четыре года работы отеля?

– Отель до сих пор производит wow-эффект, он был с самого начала и никуда не делся. Причем это касается как гостей, которые у нас останавливаются, так и гостей, которые проводят здесь мероприятия или просто приходят в один из наших ресторанов. 30% наших гостей – это постоянные гости, которые возвращаются к нам раз за разом. Разумеется, в первое время был интерес именно как к дорожному бренду. Причем у людей, для которых luxury не является стилем жизни, поначалу был некий страх, что The Ritz-Carlton – это синоним «дорогой». Но за четыре года мы постарались донести до них, что The Ritz-Carlton – это прежде всего опыт, experience, и высокое качество – качество еды, качество сервиса и в целом услуг. И на данный момент у нас аудитория, которая осознает



The Ritz-Carlton открывает отели в Казахстане прежде всего потому, что видит потенциал этой страны

это. Организовать свадьбу, день рождения, юбилей или любое другое торжество в The Ritz-Carlton, Almaty – это не только престижно, это именно качество предоставляемых услуг. И оно того стоит.

– Казахстанский рынок не очень большой. Насколько востребован The Ritz-Carlton, Almaty? Насколько успешность или заполняемость отеля зависит от локации?

– Начну с того, что The Ritz-Carlton открывает отели в Казахстане прежде всего потому, что видит потенциал этой страны. Зимние Азиатские игры, Универсиада, участие в конкурсе на проведение Олимпийских игр, «ЭКСПО» – это все глобальные проекты, которые привлекают внимание к Казахстану. РК, прежде всего, это новое направление. И The Ritz-Carlton один из первых, кто открывает эту страну для остального мира. Как и во многих странах, The Ritz-Carlton идет на полшага впереди конкурентов – и это наше преимущество. Мы первые открыли отель в Алматы, в начале июня открывается отель в Астане. Кстати, в очень немногих странах мира The Ritz-Carlton существует в двух городах. А за нами уже на рынок выходят другие бренды, такие как St. Regis. Мы задаем тренд и стараемся быть первооткрывателями.

– Давайте поговорим о заполняемости отеля. Кто ваша основная целевая аудитория? Как вы думаете, что привлекает туристов в Казахстане?

– Наша целевая аудитория – это бизнес-путешественники, 85% гостей нашего отеля приезжают в

Алматы в командировку. Однако Казахстан постепенно работает над улучшением туристского имиджа страны. Примером служит отмена въездных виз для ряда государств. Мне кажется, это поможет при-

влечь со временем не только бизнес-туристов. Это мы видим на примере нашего отеля. Сегодня, в день нашей беседы, 30% наших постояльцев – это туристы из Индии. Предполагаю, что со временем мы

увидим увеличение потоков туристов из Китая и арабских стран.

– Это ваш первый опыт открытия отеля?

– Не первый. Был даже опыт закрытия. А открытия – второй. Первый отель я открыл в Катаре.

– Где было проще?

– Нигде. Не бывает простых открытий. Каждый раз это новый опыт, который учит терпению, преодолевать сложности, фокусироваться на основных целях и задачах, ведь вокруг тебя столько всего, что отвлекает. Естественно, ты учишься заботиться о людях, которые тебя окружают. Потому что именно они делают тебя успешным.

– Граждане каких стран в основном пользуются услугами The Ritz-Carlton, Almaty?

– Как я и говорил, 85% – это бизнес-туристы. И первое место принадлежит казахстанцам, прилетающим из Астаны, Актау, Атырау. Следующие – гости из России, США, Южной Кореи, далее из остальных стран.

– Чего достиг отель за четыре года? Что лично для вас стало самым большим достижением?

– Начну, пожалуй, с личных достижений. Для меня лично очень важно, что я, не зная языка, открыл отель в Казахстане. Среди достижений отеля я бы выделил следующее – мы удерживаем 1 место по трем основным показателям (удовлетворенность гостей, удовлетворенность сотрудников и финансовые результаты) на протяжении всех трех с половиной лет в Европейском регионе среди 13 отелей бренда. Все эти 13 отелей теперь знают, что есть такая страна Казахстан, а в ней есть город Алматы – мы заявили о себе.

К достижениям отеля я отношу также наши кулинарные фестивали. В рамках этих мероприятий мы знакомим наших гостей с новым кулинарным опытом. Например, мы пригласили мишленовских поваров, познакомили алматинцев с поварями из других отелей The Ritz-Carlton в мире, стараюсь открыть новые гастрономические горизонты. Даже в сети The Ritz-Carlton во всем мире не каждый отель делает такие увлекательные кулинарные путешествия на регулярной основе.

– К слову, в Казахстане нет ни одного ресторана и ни одного повара, отмеченного звездами Мишлен. Как вы думаете, почему?

– Я думаю, Казахстан пока еще не готов к этому. Здесь ресторан воспринимают как место тусовки, куда люди приходят в первую очередь за атмосферой и пообщаться, а не оценить авторскую кухню.

Но очень надеюсь, что в скором времени это поменяется.

– Это ваш первый опыт открытия отеля?

– Не первый. Был даже опыт закрытия. А открытия – второй. Первый отель я открыл в Катаре.

– Где было проще?

– Нигде. Не бывает простых открытий. Каждый раз это новый опыт, который учит терпению, преодолевать сложности, фокусироваться на основных целях и задачах, ведь вокруг тебя столько всего, что отвлекает. Естественно, ты учишься заботиться о людях, которые тебя окружают. Потому что именно они делают тебя успешным.

– Что для вас интереснее: начинать бизнес с нуля или продолжать развивать уже имеющийся отель?

– Открывать, конечно же. Новый отель – это твой ребенок. И именно ты отвечаешь за все. Когда я пришел сюда, я был вовлечен во все: в работу с инженерами, с дизайнерами, выбор текстиля и посуды, света. Даже салфеток. С другой стороны, ехать в отель, который нуждается в помощи – это тоже профессиональный вызов. Возможно, своего рода кризис-менеджмент.

– Не грустно покидать своего «ребенка»?

– Каждый ребенок когда-то вырастает. И его надо отпустить. Так же и с любым отелем: чтобы развиваться дальше и выйти на новый уровень, ему нужен свежий взгляд, инновации, креатив... Необходимо давать возможность проекту развиваться дальше. Собственно поэтому управляющие отелей сети The Ritz-Carlton меняются каждые несколько лет.

– Лично для вас чем стали эти четыре года в Казахстане?

– Это был интересный опыт. Прежде всего, для меня Казахстан – это фантастическая природа, национальная кухня и очень теплые люди. И даже баня (смеется). Но, конечно же, именно потрясающие люди, окружавшие меня все эти четыре года, сделали мое пребывание тут особенным – я приобрел много близких друзей в Казахстане.

А еще здесь люди очень много времени проводят вне помещений – это прекрасно. Я вырос в Канаде, где люди не привыкли проводить столько времени на природе, поэтому для меня это стало запоминающимся опытом и настоящим удовольствием.

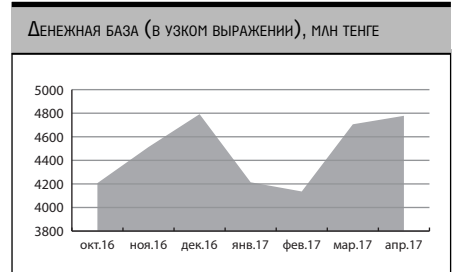
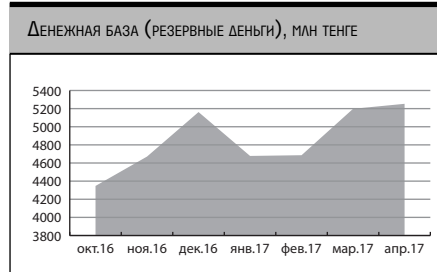
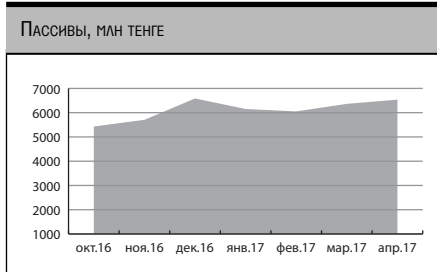
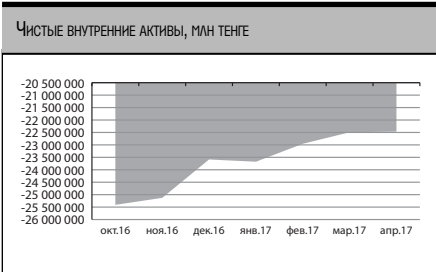
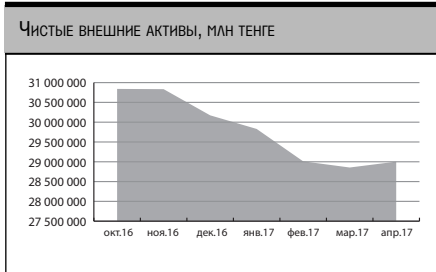
15-16
ИЮНЬ
Астана

НОВАЯ ЭКОНОМИКА НОВАЯ ЭНЕРГИЯ –

Дополнительная информация на официальном сайте Форума –
www.forum-astana.org

Электронная регистрация для участия в Форуме продлится до 15 мая 2017 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Банки переходят на цифру

Технологии

Современность бросает новые вызовы традиционным финансовым институтам и сервисам. Цифровизация, стремительное проникновение мобильных устройств и технологий стимулируют уход от традиционных механизмов работы, и банки, которые вовремя не ориентируются в цифровом мире, рискуют потерять время, а вместе с ним и клиентскую базу. Об этом говорили участники состоявшейся в Алматы конференции Profit Finance Day, посвященной теме информационных технологий в финансовом секторе.



По мнению экспертов, компании, которые не будут меняться, вскоре станут неинтересны своим клиентам

Ирина ТРОФИМОВА

С уклоном в мобильность

Вице-президент, курирующая развитие IT в РосЕвроБанке, Алексей Евтушенко отметил, что тенденция ухода клиентов из офлайн-новых офисов банков в онлайн сегодня прослеживается все более наглядно. Этому способствует смена поколений: представители поколения Z, которым сегодня 20 лет и меньше, взрослеют, получают дипломы об образовании, становятся экономически самостоятельными людьми, у которых сложились свои модели поведения и свои потребности в финансовых сервисах.

Нынешние 20-летние – это поколение социальных сетей, они привыкли общаться в мессенджерах и не представляют себя без мобильных девайсов. Банкам следует принять это обстоятельство как факт и усвоить простую истину: любые новые сервисы, адресованные молодым людям, должны быть интегрированы в новые коммуникационные среды и ориентированы на мобильные сервисы. Игроки, вовремя не осознавшие важность мобильной составляющей бизнеса, должны быть готовы к тому, что клиенты предпочтут более продвинутые компании.

Большинство представителей поколения Z вообще не готовы рассматривать обслуживание в офисах и, выбирая банк для открытия счета, в первую очередь обращают внимание на предложения в мессенджерах и соцсетях. Активно изучают мобильные технологии и ищут банки и компании, предоставляющие мобильные сервисы, и представители поколения Y. Даже люди старшего возраста, те, кому исполнилось 45–50 лет, готовы переходить на цифровые технологии и осваивать новые для себя механизмы общения с финансовыми институтами, особенно если кто-то поможет им в этом.

По словам директора Cisco Kazakhstan Дмитрия Шустера, цифровизация традиционных отраслей дает возможность новым компаниям заявить о себе, выстрелить новыми предложениями и проектами, тогда как для традиционных игроков она скорее создает дополнительные риски.

«Компании нового типа получили возможность выходить на рынок с различными бизнес-идеями, нацеливаясь на захват новых бизнес-сегментов. Таким путем пошли Uber, Netflix; из игроков банковской сферы можно вспомнить Тинькофф-банк, который по количеству выпущенных карт занял второе место на российском рынке. На волне цифровизации новички влетают в бизнес и меняют его. Статистика показывает, что 75% компаний не меняют модель работы, но те 25%, которые меняются, могут захватить значительную часть рынка. Если в самой компании видят, что какой-то из сервисов мог бы работать лучше, нужно понимать, что это замечают и конкуренты, так что фактор скорости вывода новых решений на рынок тоже становится критичным», – комментирует Дмитрий Шустер.

Цифровая трансформация: во зло или во благо?

Эксперты выделили три варианта цифровой трансформации. Как правило, игроки строят digital-подразделения действующих компаний либо отдельные цифровые компании под самостоятельным

брендом. Немногие трансформируют компанию в целом, но так или иначе перестраивают бизнес в соответствии с реалиями цифровой эпохи стремятся все, кто мыслит категориями будущего времени.

«Компании, которые не будут меняться, вскоре станут неинтересны своим клиентам. Если говорить о банковской сфере, то примерно через 10 лет с банками произойдет то же, что уже произошло со сферой телекома, где операторы лишь продают интернет-трафик, а большинство приложений являются продуктами других компаний, работающих на рынке. Банки будут открывать счета, делать проводки, сдавать отчетность проверяющим органам, но основная часть бизнеса уйдет в сторонние компании. Возможно, отдельные продвинутые банки создадут в своей структуре агрегаторы услуг для клиентов», – считает Алексей Евтушенко.

Эксперт обратил внимание участников рынка на принципиальные различия в подходе к IT между традиционными и цифровыми банками. Если в традиционном банке IT-подразделение работает в отрыве от бизнеса, то в новом цифровом мире департамент IT растворен в структуре банка, поделен с бизнесом. В финансовых структурах старого типа все процессы сосредоточены в центрах обработки данных на стороне компании, тогда как в новой, цифровой среде большинство систем переводится в облака. В новой цифровой среде царит принцип mobile first, то есть новые продукты и услуги первым делом предлагаются в формате, ориентированном на мобильные устройства.

Самые смелые и продвинутые финансовые институты уже предлагают своим клиентам не просто цифровые продукты, но и принципиально новую концепцию. В Европе появляются банки, предлагающие клиентам свои услуги исключительно через мобильные устройства, и эти банки активно растут. В числе более территориально и ментально близких примеров можно вспомнить российский Сбербанк, который также взял курс на цифровизацию. Мобильный телефон сегодня есть у каждого, и не приходится удивляться популярности нового удобного канала продаж. В современной цифровой среде банк все реже представляется офисом, в который приходят люди, а становится структурой, которая необходима клиенту в конкретный момент времени.

«Развитие интернета и социальных сетей позволяет людям не заходя в отделение узнать, какие появились сервисы, предложения, отзывы, то есть получить базу для принятия решения. А наличие мобильных устройств открывает доступ к сервисам из любой удобной точки, и клиенты предпочитают самостоятельно управлять своими финансами. Мобильный кошелек, NFC, использование баланса телефона для оплаты товаров и услуг – все эти сервисы в той или иной степени есть уже сегодня. На следующей стадии развития бизнеса в роли банка может выступить кто угодно», – считает Дмитрий Шустер.

Процесс трансформации банков во многом замедляет наличие строгих механизмов регулирования, с которыми нельзя не считаться. Поэтому эксперты полагают, что будущее сектора – за гармоничным сосуществованием классических банков и финтех-компаний, которыми легче проявлять гибкость. Согласно данным, озвученным директором по решениям для фи-

нансового сектора Microsoft Центральная и Восточная Европа Наталья Павловой, 70% бюджетных расходов в крупных финансовых институтах уходит только на то, чтобы справиться с требованиями регулятора и доказывать жизнеспособность компании.

Еще один важный тренд заключается в стремлении клиентов получить высококачественный сервис. По данным исследований, 80% клиентов готовы сменить банк, если конкурент предоставит более персонализированный сервис, причем 50% миллиалов и 15% представителей поколения X готовы уйти к конкурентам не раздумывая. Для поколения X цифра на первый взгляд не так велика, но еще два года назад аналогичный показатель в аналогичной возрастной группе составлял 9%, отмечает г-жа Павлова. Это означает, что люди более старшего поколения становятся менее консервативны в своих привычках.

Ориентируясь на ключевые тренды в процессе цифровизации финансовой сферы, вендоры, сотрудничающие с финансовыми институтами, определили для себя несколько областей работы. «Microsoft считает важным помочь банку понять потребности клиентов, ну и, конечно, обеспечить технологический уровень, который поможет трансформировать работу с клиентами. Многие процессы можно выполнять более эффективно, оперативно и за меньшие деньги благодаря облачным технологиям», – считает Наталья Павлова. Крупные банки все более активно переводят процессы в облака. Игроки казахстанского рынка полагают, что отечественные банковские структуры не в полной мере готовы к этому, да и отдавать на аутсорсинг такие важные аспекты, как, например, обеспечение безопасности, нецелесообразно.

Между тем цифровизация банков заставляет обратить более пристальное внимание на вопросы информационной безопасности, обмена информацией о кибер-атаках, создания базы данных об инцидентах. По мнению казахстанских участников рынка, речь идет не только о том, насколько сами финансовые институты готовы отразить атаки злоумышленников, но и об уровне подготовки пользователей, о том, знакомы ли они с элементарными правилами кибергиены.



Примерно через 10 лет с банками произойдет то же, что уже произошло со сферой телекома, где операторы лишь продают интернет-трафик, а большинство приложений являются продуктами других компаний, работающих на рынке.

Алексей ЕВТУШЕНКО,
Вице-президент, курирующий развитие IT в РосЕвроБанке

Золото для народа

Инвестиции

В Казахстане стартует программа по продаже и выкупу мерных слитков аффинированного золота для населения. Об этом 31 мая в ходе брифинга для СМИ в Алматы объявил председатель Национального банка РК Данияр Акишев.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Вопрос о внедрении золотых слитков для населения как нового инструмента для инвестиций и накопления сбережений НБ РК поднимал еще в сентябре 2016 года на расширенном заседании правительства РК с участием главы государства. Теперь, по словам Данияра Акишева, подготовительные работы закончены, и уже с сегодняшнего дня казахстанцы смогут приобрести золотые слитки в Халык банке и в Евразийском банке.

В настоящее время регулятор ведет переговоры и с другими БВУ. «Основным фактором обеспечения ликвидности рынка золотых слитков будет возможность их обратного выкупа банками второго уровня с выплатой денег клиенту день в день», – подчеркнул глава регулятора. Он также пояснил, что для населения золотые слитки могут быть еще одним инструментом накопления и сбережения средств, так же как депозиты и валюта.

Каждый слиток имеет свою специальную упаковку и выпускается со специальными защитными элементами. Во-первых, номера слитков должны совпадать с номерами их упаковки. Защитная упаковка одновременно предохраняет от механических повреждений и является сертификатом качества слитка. Поэтому Нацбанк РК рекомендует бережно и аккуратно хранить слиток и не вскрывать упаковку. Во-вторых, слитки имеют зеркальную поверхность. В-третьих, вокруг логотипа Национального банка и знака Казахстанского монетного двора имеются специальные защитные знаки. Наконец, четвертым уровнем защиты является насечка, нанесенная на ребро слитка.

В перспективе регулятор планирует разрешить покупку и продажу золотых слитков через обменные пункты небанковских юридических лиц. Прецеденты в мире уже есть. Напомним, еще в 2010 году в отеле Emirates Palace в Абу-Даби был установлен первый автомат Gold-To-Go («Золото с собой»), выдающий желающим золотые слитки весом в один, пять, десять граммов и одну унцию (28,35 грамма). В автомат встроен компьютер, который отслеживает текущие цены на золото. В этой связи, как пред-

Сколько стоят золотые слитки

Первым покупателем мерных слитков химически чистого золота 999,9 стал президент Казахстана Нурсултан Назарбаев. «Вчера в отделении Народного банка в Астане на имя президента был выписан приходный кассовый ордер на покупку всей линейки золотых слитков – от 10 до 100 грамм. Надеюсь, что наши граждане последуют примеру президента и купят слитки – например, для сохранения сбережений», – сообщил Данияр Акишев, демонстрируя журналистам приходный кассовый ордер.

С своей стороны регулятор обещает максимально содействовать развитию нового продукта. В частности, в рамках начального этапа программы определены только четыре города, где возможно купить и продать слитки: Астана, Алматы, Усть-Каменогорск и Атырау. Предполагается, что со временем по мере роста популярности программы география реализации золотых слитков будет расширена.

Данияр Акишев также озвучил и примерную стоимость слитков по состоянию на 31 мая 2017 года. Так,

Большая распродажа



В него входят 173 апартаментов с собственными террасами и видом на Эгейское море, а также 36 отдельно стоящих резиденций, 3 ресторана, 4 бара и ночной клуб, собственный пляж, бассейны, сауна, солярий, хамам, гимнастический зал, бизнес-центр, библиотека, комплекс SPA Six Sences.

Общая площадь земельного участка, на котором расположен отель Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum, составляет 45 832,96 кв. м. Земельный участок арендован у государственной казны Турции сроком на 49 лет. Актив пытаются реализовать с 2015 года за 9 млрд тенге. При этом необходимо погасить задолженность компании в 3 млрд тенге в течение месяца.

Академический актив

Один из громоздких активов – АО «Казахская академия транспорта и коммуникаций имени М. Тынышпаева» с учебными филиалами по всей стране. Это и колледжи, и центры повышения квалификации транспортников. Собственные активы почему-то оценены в 9,5 млн тенге, хотя в его структуре еще филиальная сеть. Уставный капитал – 290 млн тенге. С 2012 года АО «Национальная компания «Казахстан темір жолы» владеет 65% акций АО «КазАТК». В настоящее время в соответствии с постановлением правительства РК от 27 апреля 2015 года № 363 осуществляются мероприятия по передаче 35% государственного

10-граммовый слиток ориентировочно стоит 126–127 тыс. тенге, 20-граммовый – 254 тыс. тенге, 50-граммовый слиток – 635 тыс. тенге, а 100-граммовый – 1 млн 270 тыс. тенге. «Покупка золотых слитков имеет риски изменения стоимости золота на мировых рынках и изменения курса национальной валюты. Стоимость золота может увеличиваться и снижаться», – подчеркнул спикер. Поэтому, по его мнению, граждане должны будут самостоятельно принимать инвестиционные решения и внимательно следить за движением котировок золота. По состоянию на утро 31 мая 2017 года стоимость фьючерсов на золото оценивалась в \$1262,29 за тройскую унцию. Данияр Акишев также добавил, что Национальный банк планирует ежедневно публиковать стоимость золотых слитков исходя из стоимости золота на мировом рынке (фиксинга) и курса тенге к доллару США. «Конечная стоимость покупки и продажи золотых слитков будет устанавливаться банками самостоятельно с учетом официальных котировок и собственной маржи. То есть цена покупки и реализации слитка в банке будет различаться, так же как по аналогии с операциями по покупке и продаже наличной иностранной валюты», – подчеркнул глава Нацбанка.

Риски и защита

Каждый слиток имеет свою специальную упаковку и выпускается со специальными защитными элементами. Во-первых, номера слитков должны совпадать с номерами их упаковки. Защитная упаковка одновременно предохраняет от механических повреждений и является сертификатом качества слитка. Поэтому Нацбанк РК рекомендует бережно и аккуратно хранить слиток и не вскрывать упаковку. Во-вторых, слитки имеют зеркальную поверхность. В-третьих, вокруг логотипа Национального банка и знака Казахстанского монетного двора имеются специальные защитные знаки. Наконец, четвертым уровнем защиты является насечка, нанесенная на ребро слитка.

В перспективе регулятор планирует разрешить покупку и продажу золотых слитков через обменные пункты небанковских юридических лиц. Прецеденты в мире уже есть. Напомним, еще в 2010 году в отеле Emirates Palace в Абу-Даби был установлен первый автомат Gold-To-Go («Золото с собой»), выдающий желающим золотые слитки весом в один, пять, десять граммов и одну унцию (28,35 грамма). В автомат встроен компьютер, который отслеживает текущие цены на золото. В этой связи, как пред-

полагает г-н Акишев, возможно, потребуется внесение изменений в казахстанское законодательство. Но пока мы лишь внимательно следим за опытом других стран.

К слову, наш северный сосед Россия тоже задумывается о внесении в законодательство нового термина «инвестиционный металл». И чтобы расширить спрос населения на покупку мерных золотых слитков, участники рынка предлагают налоговые послабления при их купле-продаже. Игроков на рынке останавливает лишь то, что у физических лиц нет вариантов по возврату налога, вследствие чего операции с мерными слитками становятся убыточными для финорганизаций. В Казахстане же, по словам Данияра Акишева, обложение налогами не предусмотрено.

А пока регулятор предполагает, что золотые слитки займут свою нишу, дополняя выпускаемые НБ РК в настоящее время золотые инвестиционные, коллекционные монеты. Отвечая на вопрос «Къ», Данияр Акишев отметил, что программа по инвестиционным, коллекционным монетам проходит/реализуется довольно успешно.

«Коллекционные монеты несут не только инвестиционную и накопительную нагрузку, но и художественную ценность. Хотя слиток – это тоже произведение искусства. По результатам наших исследований у золотых слитков есть значительный потенциал спроса со стороны населения. Золото в форме слитка хорошо воспринимается, и его можно постепенно накапливать в течение длительного времени в виде надежного инструмента сохранения сбережений на разные случаи жизни», – пояснил глава НБ РК.



Основным фактором обеспечения ликвидности рынка золотых слитков будет возможность их обратного выкупа банками второго уровня с выплатой денег клиенту день в день.

Данияр АКИШЕВ,
председатель
Национального банка РК

популярных научных исследований в отрасли железнодорожного транспорта; проведение испытаний, в том числе приемочных и сертификационных, образцов транспортной продукции и других работ. Судя по количеству персонала (50 человек), это целый исследовательский институт. Активы его оцениваются в 125,6 млн тенге.

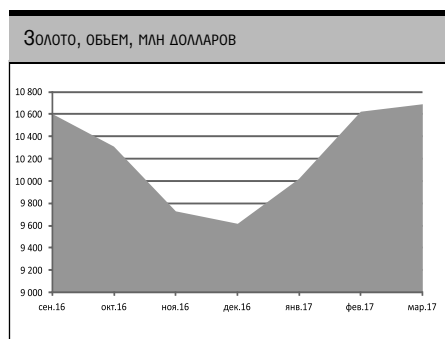
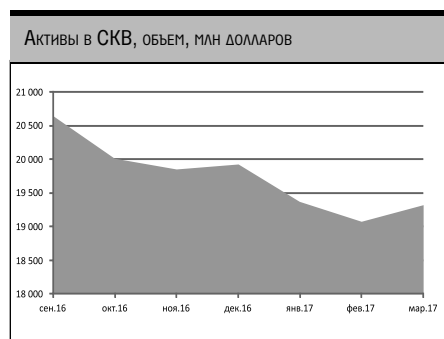
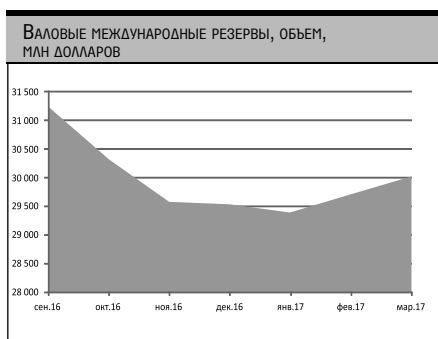
ТОО «Railways Eco Energy», занимающееся энергоаудитом предприятий, создано в 2014 году. КазАТК принадлежит 25% акций, а 75% – ТОО «Жетысу-Контракт». Последняя компания, базирующаяся в СЭЗ «Парк инновационных технологий Алатау», чрезвычайно многопрофильная. В торговом реестре ее специализация – оптовая торговля бензином. Помимо прочего она занимается и производством и сборкой сетевых накопителей электрической энергии Rubenius, о которых Google ничего неизвестно. Хотя есть сомнения, что это название как-то связано с компанией Клауса Рубениуса, занимавшегося проектами (или прожектами) по энергосбережению в нескольких странах лет шесть назад.

Отметим, что примеры приватизации учебных заведений уже есть, так что механизм отработан. Так, в 2015 году по нижнему пределу реализовано 20% акций Казахской академии спорта и туризма (Астана) за 130 млн тенге. Верхний предел был обозначен в 1,1 млрд тенге. Правда, с нового года голландский метод с понижением цены уже не применяется.

По ТОО «Актюбинский колледж транспорта и коммуникаций КазАТК» данных по активам не опубликовано, уставный капитал – 269 млн тенге.

У ТОО «Алматинский транспортный колледж КазАТК» активы оцениваются в 120 млн тенге, а уставный капитал – в 23 млн тенге. Слегка проблемной «дочкой» КазАТК, видимо, считают Шымкентский транспортный колледж КазАТК им. М. Тынышпаева. Ее активы оцениваются в 200,9 млн тенге, а уставный капитал – в 192 млн тенге. Однако чистая прибыль ее отрицательная – 2,7 млн тенге.

Инжиниринговый центр АО «КазАТК» создан в 2014 году, находится в Астане. Основные виды деятельности – организация и проведение фундаментальных и



Телефон к телефону

Предприниматели смогут отказаться от POS-терминалов

Платежи

С внедрением новой технологии компании VISA, когда платежи происходят при помощи двух телефонов – покупателя и продавца, традиционные POS-терминалы могут кануть в Лету. В НПП «Атамекен» считают, что эта технология имеет перспективы в том случае, если в ней будут заинтересованы сами субъекты торговли. Казахстанские банки отмечают, что приветствовали бы внедрение этой услуги в РК.



VISA внедряет технологию, позволяющую оплачивать товары и услуги без наличных или карточек

Санжар АМЕРХАНОВ

Напомним, что согласно статье 195 Кодекса РК об административных правонарушениях за отсутствие у индивидуального предпринимателя или юридического лица, обязанного принимать платежи с использованием платежных карточек при осуществлении торговой деятельности (выполнении работ, оказании услуг) на территории Республики Казахстан, оборудования (устройства), предназначенного для осуществления платежей с использованием платежных карточек, предусмотрена административная ответственность в виде предупреждения.

При этом при повторном совершении в течение года вышеуказанного деяния предусмотрен штраф на субъекты малого предпринимательства в размере 40, на субъекты среднего предпринимательства – в размере 60, на субъекты крупного предпринимательства – в размере 80 месячных расчетных показателей (1 МРП равен 2269 тенге). Сегодня стоимость POS-терминалов варьируется от 20 тыс. (MiniPOS для малого бизнеса) до 400 тыс. тенге в зависимости от целей и рода деятельности компании.

Как отметили в Национальной палате предпринимателей «Атамекен», согласно данным Национального банка РК, количество действующих POS-терминалов в РК по состоянию на 1 мая 2017 года составляет 117 038 штук, в том числе у торговых предприятий – 108 055, в банках – 8983. На 1 мая 2016 года количество действующих POS-терминалов в РК составляло 89 273 штук, в том числе у торговых предприятий – 81 735, в банках – 7538. Таким образом, количество действующих POS-терминалов за год выросло на 31,1%.

Новая революция в платежах

Теперь, с внедрением новой технологии компании VISA, POS-терминалы могут превратиться в никому не нужные железки. Передовая технология позволяет исключить из расчетных операций такое звено, как традиционный POS-терминал. Все расчеты происходят при помощи двух телефонов, один из которых принадлежит предпринимателю, а второй – клиенту.

Инициализация платежа происходит с помощью специального QR-кода в торговой точке. Клиент должен отсканировать код с телефона предпринимателя или другого цифрового или бумажного носителя. Сумма транзакции может вводиться самостоятельно или быть заранее предусмотренной QR-кодом. После чего клиент производит оплату, а продавец получает подтверждение платежа на свой телефон. Сейчас технология mVisa тестируется украинскими банками.

Сотрудник департамента инновационных продуктов VISA в странах СНГ и Юго-Восточной Европы Анжела Кашперук отмечает: «Мы рассматриваем mVisa как новую экосистему. Я думаю, что от ее внедрения выиграют все участники финансового рынка. Ключевой особенностью mVisa является возможность обеспечить бесперебойное взаимодействие между покупателями и продавцами, которые обслуживаются в разных банках. Покупатели смогут инициировать транзакции с помощью своих мобильных телефонов как в физической среде (допустим, в магазине или в торговой точке на рынке, не оборудованной стандартным POS-терминалом), так и через электронные каналы. Они получают удобный инструмент

в виде мобильного приложения для инициирования оплаты в мобильном канале путем сканирования QR-кода или введения USSD-сессии, а также для контроля операций на своем телефоне. Процесс инициирования транзакции теперь полностью управляется потребителем – как в юридическом поле, так и в технологическом», – говорит эксперт.

Из основных преимуществ для торговых предприятий Анжела Кашперук выделила следующие: во-первых, это возможность работать без дополнительных устройств для приема платежей (POS-терминал или mPOS (мобильный POS-терминал)). Для осуществления платежей достаточно иметь мобильный гаджет – смартфон или кнопочный телефон, планшет или другое устройство и счет в банке для получения средств.

Во-вторых, торговому предприятию не нужно инициировать транзакцию, отправлять запрос на наличие баланса и нести ответственность за сверку подписи на чеке. Технология подразумевает, что покупатель инициирует транзакцию, его банк проверяет баланс и отправляет средства на счет торгового предприятия. Таким образом обеспечивается безотзывность транзакций.

В-третьих, транзакции проходят в режиме реального времени, поэтому торговое предприятие может получать уведомление об успешном прохождении транзакции сразу после ее завершения. Периодичность поступления средств на счет торгового предприятия осуществляется по договоренности с обслуживающим банком.

Также представитель компании VISA отметила, что изначально эта технология разрабатывалась для рынков, где есть проблемы с инфраструктурой, то есть для развивающихся рынков, таких как Индия, Кения, Уганда, Египет. Но как только пошла первая транзакция и был наработан опыт, эта технология стала интересной и для более развитых рынков.

Что думают бизнес и банки?

В НПП «Атамекен» считают, что эта технология имеет перспективы в том случае, если в ней будут заинтересованы сами субъекты торговли. Имеется в виду, что необходимо разрабатывать специальные программы лояльности именно для бизнеса. Как правило, при внедрении новой технологии больше внимания уделяется потребителям, для которых разрабатываются различные «завлекалки».

«Но в этом случае нужно обратить внимание именно на субъекты бизнеса, которых тоже нужно стимулировать исключительно финансовой привлекательностью проекта. В противном случае у потребителей будет спрос, который предприниматели не в состоянии будут удовлетворить. А такая ситуация не в пользу развития новых технологических решений», – уверены эксперты палаты.

Пресс-секретарь АО «Нурбанк» Айгуль Касенова отметила, что банк рассматривает возможность реализации проекта mVisa совместно с MFC VISA International в Казахстане.

«Следует отметить, что АО «Нурбанк» в принципе открыто к инновационным решениям и новым технологиям, обеспечивающим качественный и быстрый сервис клиентам банка в сфере карточных технологий», – добавила Айгуль Касенова.

По ее мнению, данный сервис однозначно имеет ряд преимуществ по сравнению с классической

POS-терминальной сетью как для банков, так и для самих коммерсантов МСБ: снижение затрат на поддержку POS-терминальной сети (преимущество для банка и для коммерсантов); отсутствие необходимости обеспечения постоянных оборотов в POS-терминалах по требованию банка-эквайера (преимущество для коммерсантов); оперативный способ оплаты, не зависящий от наличия проведенных каналов связи в труднодоступных местах или сбоев каналов связи и работоспособности самого оборудования.

«В целом технология позволит значительно упростить и, соответственно, увеличить объемы безналичных оборотов на рынке РК, так как не требует наличия и предъявления платежной карточки клиентом, а также наличия бесперебойно работающего POS-терминала. Достаточно лишь скачать приложение на мобильный телефон для оплаты по QR-коду в торговой точке коммерсанта», – уверена Айгуль Касенова.

Однако внедрение новой технологии потребует дополнительных затрат со стороны всех участников финансового рынка.

Анжела Кашперук отмечает: «Мы видим интерес со стороны банков, торговых предприятий, а также других участников финансового рынка к mVisa. Стоит отметить, что на различных рынках уже реализовывались решения с QR-кодами. Использование QR-кодов в платежах набирает популярность, но одним из препятствий для их широкого распространения сейчас является локальная реализация, а именно: покупатель и продавец должны обслуживаться в одном банке. mVisa же является открытым решением и позволяет взаимодействовать всем участникам рынка, независимо от обслуживающего банка, с технологией mVisa. Размер сопряженных расходов по внедрению mVisa-технологии со стороны всех участников разный. В зависимости от того, какие технологии и сервисы VISA банк уже использует на сегодняшний день, какой тип бизнеса у торгового предприятия и какой тип реализации будет выбран (смартфоны или кнопочные телефоны, статический или динамический QR и так далее). Со своей стороны VISA предоставляет участникам инструменты в виде SDK и API для облегчения внедрения mVisa».

Айгуль Касенова также не отрицает возникновения дополнительных расходов со стороны банков. «Внедрение любых новых технологий требует затрат со стороны банка. Поэтому однозначно со стороны банка потребуются расходы на оплату стоимости проекта непосредственно в МПС, а также расходы на технические разработки/доработки, реализацию возможных интеграционных решений в рамках проекта», – считает она.

Что касается сроков внедрения технологии mVisa в Казахстане, то пока они неизвестны.

«mVisa – это новые решения для стран региона СНГ и Юго-Восточной Европы. Мы внимательно смотрим на перспективы и потенциал внедрения данной технологии в различных странах нашего региона вместе с участниками рынка, включая банки, бизнес и регуляторов. В Украине мы презентовали технологию в конце апреля 2017 года, поэтому данную стадию можно отнести к стадии анализа, изучения и подготовки к внедрению», – отмечает Анжела Кашперук.

Но эксперт также добавляет, что в странах, где эта технология уже работает, транзакции растут в геометрической прогрессии.

Нацбанк наказал МФО



МФО регулируются, но в то же время пока никаким контролем не охвачен сектор онлайн-кредитования

Кредиты

Отсутствие регулирования онлайн-кредитования – потенциальная угроза для микрофинансового рынка. Нацбанк опубликовал информацию о нарушениях, выявленных в деятельности микрофинансовых организаций в I квартале года.

Богдан ЕЛАГИН

Национальный банк РК опубликовал результаты мониторинга деятельности микрофинансовых организаций по итогам трех месяцев 2017 года на предмет нарушений прав и законных интересов потребителей финансовых услуг.

В результате проверки был выявлен ряд нарушений: несвоевременное представление ежеквартальной отчетности, превышение восьмидесятикратного займа на одного заемщика, несвоевременное представление уведомлений об утверждении микрокредитных продуктов организациями.

По выявленным нарушениям были приняты меры: наложение и взыскание штрафа в отношении 1 МФО; для 9 МФО принято 12 ограничительных мер воздействия, в том числе 8 письменных предписаний, 3 письменных предупреждений и 1 письменное соглашение.

В микрофинансовой организации KMF рассказали, что на сегодняшний день продолжается проверка Национального банка. В компании пояснили, что никаких дополнительных сложностей при предоставлении отчетности не возникло.

«МФО регулируются, но в то же время пока никаким контролем не охвачен сектор онлайн-кредитования. В этом мы видим потенциальную угрозу, поскольку отсутствует должная оценка платежеспособности клиента: риски покрываются сверхвысокими процентами, что негативно сказывается на рынке кредитования, в том числе микрофинансового сектора», – отметили в пресс-службе компании.

В сообщении Нацбанка также разъяснены пункты Закона об МФО. Так, согласно пункту 2-1 статьи 4 Закона об МФО договор о предоставлении микрокредита содержит полный перечень комиссий и иных платежей, а также их размеры, подлежащие взаимному в

связи с выдачей и обслуживанием микрокредита.

«Отмечаем, что с 1 июля 2016 года действует исчерпывающий перечень комиссий и иных платежей, связанных с выдачей и обслуживанием банковского займа и микрокредита, выданных физическому лицу, учитываемых при расчете годовой эффективной ставки вознаграждения, который действует в отношении банковских займов и микрокредитов, выданных (выдаваемых) физическому лицу и не связанных с осуществлением физическим лицом предпринимательской деятельности», – отмечается в сообщении регулятора.

В целях исключения факта введения в заблуждение потенциального заемщика МФО и в целях соблюдения требований действующего законодательства РК МФО необходимо указать и привести в соответствие перечень комиссий и их размеров, подлежащих взаимному взысканию и обслуживанием микрокредита.

Таким образом, МФО вправе взимать комиссии и тарифы, предусмотренные договором о предоставлении микрокредита.

В KMF действует система рассмотрения обращений клиентов. Работают каналы коммуникации посредством которых клиент/сотрудник может обратиться с вопросом.

«Рассматриваются разные обращения клиентов, в том числе с вопросом по процентным ставкам, сумме кредитов, жалобы на отказ в кредитовании. Каждый случай обращения клиентов рассматривается на уровне руководителей филиалов под контролем подразделений», – добавили в компании.

Помимо этого регулярно проводятся корректировки в бизнес-процессах с целью повышения качества обслуживания клиентов.

Размеры ГЭСВ

Согласно сообщению Нацбанка, статьей 5 Закона об МФО установлено, что ГЭСВ является ставка

вознаграждения в достоверном, годовом, эффективном, сопоставимом исчислении по микрокредиту, рассчитываемая с учетом расходов заемщика, включающих в себя вознаграждение, при наличии – комиссионные и иные платежи, подлежащие уплате микрофинансовой организации за предоставление, обслуживание и погашение (возврат) микрокредита.

При этом постановлением № 377 предельная ГЭСВ по займам (включая банковские) не может превышать 56%.

Таким образом, размер ГЭСВ по микрокредиту не должен превышать предельный размер, определенный нормативным правовым актом уполномоченного органа.

В KMF рассказали, что ставка вознаграждения по микрозаймам компании зависит от суммы и срока кредитования, при этом единственная комиссия, которую выплачивает заемщик при оформлении кредита, – это комиссия за выдачу займа, ее уровень составляет 1–2% в зависимости от суммы.

Ставки вознаграждения различаются в зависимости от кредитного продукта и суммы микрокредита. Максимальный объем суммы кредита может достигать 18 млн тенге.

На 1 января 2017 года зарегистрировано 134 микрофинансовые организации. Из них 5 организаций имеют отрицательный статус по выполнению пруденциальных нормативов. Совокупный объем активов составил 126,5 млрд тенге (без учета данных МФО «Шалкар-Несне» и «ГЕРМЕС КРЕДИТ»). Объем предоставленных микрокредитов составил 100,9 млрд тенге, обязательства – 80,3 млрд тенге.

В сравнении на аналогичную дату прошлого года, по данным НБ РК, была зарегистрирована 71 организация, объем активов на тот момент составлял 91 млрд тенге. Лидерами по-прежнему остаются следующие МФО: KMF (более 50% рынка), «Арнур Кредит», «Ырыс», «Тойота Файнаншл Сервисес Казахстан».

Наименование МФО	Активы на 1 января 2016, млрд тенге	Активы на 1 января 2017, млрд тенге
KMF	44	57,9
«Арнур Кредит»	9,9	6,7
«Ырыс»	9,2	10
«Тойота Файнаншл Сервисес Казахстан»	7,9	12,5

flyqazaq.com

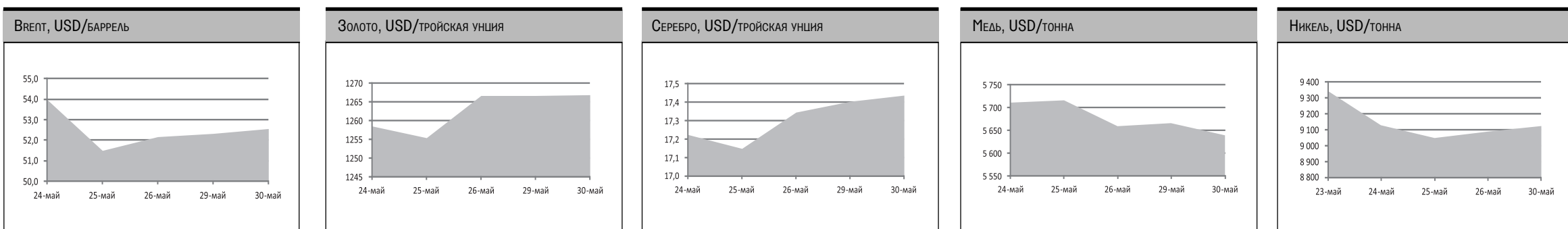
Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:

➔ Алматы – Семей
➔ Алматы – Қызылорда
➔ Алматы – Қостанай
(аптасына 2 мәрте/ 2 раза в неделю)

Билеттерді flyqazaq.com сайтынан, әуекомпанияның сату орталығының телефоны +7 (727) 356 14 14, Otrar Travel қызмет көрсетуші агенттігі немесе қала агенттіктерінен брондауға болады.

Забронировать билеты можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж по телефону +7 (727) 356 14 14, а также в обслуживающем агентстве Otrar Travel, либо в агентствах города.

ИНДУСТРИЯ



Все, что мы вместе делали – мы делали первыми в мире

Энергетика

В честь 25-летия Национального ядерного Центра Республики Казахстан на вопросы «Къ» ответил генеральный конструктор АО «Орден Ленина Научно-исследовательский и конструкторский институт энерготехники имени Н. А. Доллежала» (АО «НИКИЭТ» входит в структуру Госкорпорации «Росатом») Юрий Драгунов.

Светлана МАЛАХОВА

– В этом году в Казахстане проходит много разных событий: международная выставка Экспо-2017 в Астане, посвященная энергии будущего, 25-летие Национального ядерного центра, 20-летие НАК «Казатомпром», МАГАТЭ разрешило работу исследовательскому реактору ВВР-К в Казахстане. Во всех мероприятиях принимаю участие Госкорпорация «Росатом» и АО «НИКИЭТ». Расскажите о текущем научно-техническом сотрудничестве между нашими странами.

– Научно-техническое сотрудничество нашего института и института Казахстана имеет очень интересную и давнюю историю. Особенность наших отношений заключается в том, что все, что мы вместе делали, мы делали первыми в мире. Например, атомные установки, которые здесь созданы, они уникальны, начиная с реактора БН-350 в Актау (ранее город назывался Шевченко – «Къ»). Это, во-первых, первый промышленный реактор на быстрых нейтронах, а во-вторых, он создан в сочетании с опреснительным комплексом. Если говорить о будущем, то атомная энергетика плюс чистая вода – очень важная тема для мирового сообщества. Этот тренд был заложен именно в Казахстане. И я горд, что мне лично пришлось немного участвовать в этом проекте.

В Национальном ядерном центре находятся разработанные нашим институтом оригинальные реакторы ИГР и ИВГ-1. Например, на реакторе ИГР проводились эксперименты по обоснованию



У России и Казахстана большие перспективы в расширении сотрудничества в области ядерной энергетики

безопасности топлива для водо-водяных энергетических реакторов и расчеты проектных пределов. На реакторной установке ИВГ-1 были выполнены испытания ядерного ракетного двигателя для космических целей. Полученные исследовательские данные на этих реакторах, по некоторым показателям были лучше, чем у наших конкурентов. Это и есть показатель эффективности совместной работы – мы не только реализовали уникальные проекты, но и делали их на самом высоком научно-техническом уровне. Но мы не останавливаемся – работа продолжается. Реактор в Алматы (в Институте ядерной физики – «Къ») перешел на новую активную зону. НИКИЭТ принимал участие в модернизации и конверсии с высокообогащенного ядерного топлива на низкообогащенное. В принципе, есть возможности для дальнейшей модернизации и улучшения параметров этого реактора.

– В Казахстане планируется начать подготовку специалистов для атомной промышленности в целях удовлетворения потребностей отрасли в кадрах на базе Восточно-Казахстанского государственного технического университета им. Д. Серикбаева и Казахского национального университета им. К. И. Сатпаева. По вашему мнению, как заведующего кафедрой «Ядерные реакторы и установки»

знаменитой «Бауманки», в чем состоит специфика подготовки кадров на таких кафедрах? Каковы особенности обучения?

– Специфика нашей кафедры в том, что она создавалась именно для подготовки конструкторов атомной техники. В «Бауманке» есть кафедры, которые готовят физиков, теплогидравликов, прочников, а наша кафедра готовит специалистов, которые должны разбираться в этих трех направлениях.

В «Бауманке» очень сложная программа обучения, но специалисты выходят высококвалифицированные, уникальные. В чем особенность? Это тесная взаимосвязь НИКИЭТ им. Доллежала с кафедрой «Ядерные реакторы и установки» университета. На нашей кафедре преподают два главных конструктора, штатные преподаватели и молодые аспиранты. Такое сочетание дает синергетический эффект.

Штатные преподаватели – это опыт и умение преподнести материал, а специалисты, которые занимаются практическими работами научными разработками, дают практические знания, что вызывает живой интерес у студентов. Поэтому наши студенты готовят выпускные работы на перспективных инновационных проектах. Еще одна особенность – на кафедре есть экспериментальная база, на которой выполняется ряд

научных исследований, то есть все преподаватели кафедры участвуют в научной работе. И без производственной практики в нашем деле никуда. Обязательная программа – в процессе учебы студенты проходят практику на «Электростальском машиностроительном заводе» и на одной из атомных станций – это уже как закон, чтобы ребята к выпуску понимали, куда они идут, для чего они учатся и стали действительно специалистами высшей квалификации.

Конечно, учиться на кафедре сложно. Наверное, почти 30% поступивших не доходят до выпуска, но получившие диплом специалисты пользуются большим спросом. Лучший критерий оценки работы кафедры – спрос на специалистов.

Два года назад мы проводили независимый анализ. Разная картина по всем кафедрам, но все выпускники, которые прошли эту трудную школу, работают по специальности. Есть уже два обращения из университетов Казахстана в наш университет по поводу сотрудничества. Судя по запросам, которые интересуют университеты Казахстана, это вопросы, связанные с топливом, сактивной зоной, с конструкцией топлива, конструкцией активной зоны и, конечно, более глубокие вопросы, связанные с началом топливного цикла.

– Над какими перспективными направлениями сейчас работают сотрудники НИКИЭТ имени Н. А. Доллежала? Что из этого может быть востребовано в Казахстане?

– Одним из самых перспективных направлений является атомная энергетика. Мы работаем с коллегами нашего института – это ядерная энерготехнология нового поколения. Она включает создание реакторной системы, обеспечивающей замыкание топливного цикла. Это большой комплекс работ, включая разработку реактора, и систем по созданию и испытанию топлива, и вопросы переработки топлива, и многое другое. В этом плане одна из актуальнейших задач для нас – разработка проекта и создание реакторной установки БРЕСТ-ОД-300 с реактором на быстрых нейтронах с тяжелым жидкометаллическим теплоносителем. Задача амбициозная.

В прошлом году мы проводили научно-техническую конференцию по инновациям в атомной энерге-

тике, в которой принимали участие практически все ведущие страны, развивающие атомную энергетику. Мы отметили, что направление реакторов с тяжелым жидкометаллическим теплоносителем сейчас пользуется спросом и в Китае, и в Корее, и в США, и в Европе. Кроме того, у нас есть целая программа европейского сотрудничества по этому направлению.

Традиционно очень важное направление – это создание исследовательских реакторов, реакторов для науки. Самые мощные исследовательские реакторы в мире находятся в Димитровграде – это разработки нашего института, мощностью 100 МВт. Сегодня идет строительство многоцелевого быстрого исследовательского реактора МБИР мощностью 150 МВт с огромными функциональными особенностями. Другое направление в части исследовательских реакторов – это производство изотопов для медицины. На уровне технического предложения мы разработали целую линейку исследовательских реакторов в интересах различных потребителей. Для тех стран, кто хочет развивать большую энергетику, необходимым условием для подготовки специалистов является наличие исследовательских реакторов.

Еще одно направление, развивающееся очень активно в мире, это атомные станции малой и средней мощности. Здесь у НИКИЭТ тоже есть багаж, наработки, есть референтные установки, которые в свое время были разработаны и могут быть применены для атомных станций малой мощности. Есть водо-водяные реакторы (реакторы с водой под давлением), кипящие реакторы. Например, ВК-50 – установка с водо-водяным реактором кипящего типа – успешно работает в Димитровграде более 60 лет. На базе этого опыта у нас разработаны варианты реакторных установок ВК-45 и ВК-100, мощностью 45 и 100 МВт. Еще одно интересное направление, которое давно началось с Белоруссией, это высокотемпературные газоохлаждаемые реакторы. Они тоже могут быть использованы, поскольку есть определенные преимущества с точки зрения перегрузки топлива. В водо-водяных реакторах нужно иметь достаточно большой запас реактивности, в быстрых газовых

реакторах эта ситуация гораздо проще, и безопасность может быть обеспечена еще лучше.

Есть интересный, но необычный проект с трехконтурной системой отвода тепла – проект «Униатерм». Это сверхбезопасный проект, который может эксплуатироваться без оператора и работать в режиме снижения нагрузки.

То есть у нас есть целый пакет предложений по атомным станциям малой мощности, и мы сегодня детально прорабатываем площадки, где это можно было бы реализовать.

– Со стороны Казахстана интерес к каким-то конкретным проектам проявляется?

– В начале разговора я отметил, что Казахстан – уникальная страна в части внедрения перспективных проектов, и все они с научным уклоном – и для исследования, и для создания новой техники. Поэтому мне кажется, что для Казахстана есть возможность сделать прорыв – первая атомная станция малой мощности с высокотемпературным газовым реактором или с реактором с тяжелым жидкометаллическим теплоносителем. В Республике Казахстан есть и потенциал развития такого проекта, и высококвалифицированные специалисты.

– В свое время в Актау (Шевченко) работал ядерный реактор БН-350, и сейчас власти Мангистауской области прогнозируют дефицит питьевой воды к 2020 году в 70 тыс. кубометров ежедневно. Как один из вариантов, насколько я понимаю, они рассматривают возможность какого-то атомного решения данного вопроса...

– Это очень перспективный вариант. В атомной энергетике важно не просто производство электроэнергии, а использование комплекса возможностей станции, в том числе и по опреснению. У Росатома есть опыт создания опреснительной установки в Актау. Это направление очень важное, но надо ориентироваться на экономическую целесообразность и на более высоком, современном технологическом уровне создавать одновременно ядерную и опреснительную установки, и получать электроэнергию и пресную воду. Это не только в Актау, это и в мире будет актуально.

Игорь Финогенов: Мы надеемся подписать договор с ЕБРР о финансировании Кызыла

Золотодобыча

В своем выступлении на 8-м международном горно-металлургическом конгрессе Astana Mining & Metallurgy президент АО «Полиметалл УК» Игорь Финогенов сообщил, что золотодобывающая компания будет продолжать искать дополнительные источники роста в Казахстане. В интервью «Къ» он рассказал о некоторых аспектах текущей производственной деятельности одного из ведущих золотодобытчиков страны.

Данияр СЕРИКОВ

– Г-н Финогенов, будет ли «Полиметалл» привлекать деньги ЕБРР на разработку проекта Кызыл или компания откажется от этого кредитования из-за наличия собственных средств?

– Мы продолжаем переговоры с ЕБРР о долгосрочном финансировании Кызыла и надеемся подписать договор в ближайшее время. Сумма должна составить \$140 млн.

– Изменились ли планы по вводу мощностей на Кызыле, есть ли какая-либо задержка со строительными работами и началом добычи?

– Проект идет строго по графику. Полностью завершено перемена старых отвалов пустой по-



Отношения с госорганами очень конструктивные, мы ощущаем поддержку со стороны акиматов

роды. Сейчас концентрируемся на буровзрывной работе, в этом году ее объемы должны вырасти почти вдвое. Здание перерабатывающей фабрики готово, установлены мостовые краны. Начата подготовка фундамента для перерабатывающего оборудования. Его первая партия – а это ступитель, сушилки, грохоты – уже прибыла на площадку. Внешняя инфраструктура – дорога, электричество, вода – почти готова, занимаемся инфраструктурой второй площадки. Производство первого концентрата на Кызыле планируем в III квартале 2018 года.

– Есть ли какие-либо изменения в планах по вывозу сырья в Китай и Амурск с возвратом его на аффинаж в Казахстан?

– Все остается без изменений.

Высокоуглеродистый концентрат пойдет в Китай, поскольку ни в России, ни в Казахстане его не переработать. Низкоуглеродистый концентрат направим на наш Амурский гидрометаллургический комбинат, где для этого сейчас увеличиваем мощность. Полученный сплав Доре вернется в Казахстан.

– Как развивается хаб на Варваринском, привлекаете ли вы новых партнеров? Работаете ли с другими казахстанскими золотодобывающими компаниями?

– Варваринский хаб развивается очень динамично – в I квартале производство золота по сравнению с прошлым годом выросло на 121%. Значительному улучшению содержания и извлечения помогла руда с Комаровского месторождения.

На этом фоне было решено перераспределить объемы добычи и переработки между Комаровским и Варваринским в пользу первого.

– Как развиваются проекты в Карагандинской области? Увеличили ли вы долю в Долинном? Как будет развиваться этот проект, каковы были результаты заверочного бурения?

– Пока в Долинном у нас 25%. В прошлом году ввели дополнительное поисково-разведочное бурение

– Как у вас складываются отношения с властью и населением в районах операционной деятельности в Костанайской области и ВКО?

– Отношения с госорганами очень конструктивные, мы ощущаем поддержку со стороны акиматов. Между нами заключены меморандумы о социально-экономической деятельности, по которым последовательно развиваем инфраструктуру районов, занимаемся социальной благотворительностью. Мы всегда готовы к прямому диалогу с населением, регулярно проводим встречи.

– Продолжаете ли вы геолого-разведку в Костанайской области? Довольны ли вы сотрудничеством с «Казгеологией»?

– В прошлом году на АММ мы подписали с «Казгеологией» меморандум и в течение года очень активно с ними работали. Уже есть результат: к северу от Варваринского на продолжение структурно-формационной зоны выделен перспективный участок – Шкалинский. В этом году планируем

там аэрогеофизические работы с привлечением казахстанско-канадской компании «Казгеотек».

– Как развиваются проекты в Карагандинской области? Увеличили ли вы долю в Долинном? Как будет развиваться этот проект, каковы были результаты заверочного бурения?

– Пока в Долинном у нас 25%. В прошлом году ввели дополнительное поисково-разведочное бурение

– Как у вас складываются отношения с властью и населением в районах операционной деятельности в Костанайской области и ВКО?

– Отношения с госорганами очень конструктивные, мы ощущаем поддержку со стороны акиматов. Между нами заключены меморандумы о социально-экономической деятельности, по которым последовательно развиваем инфраструктуру районов, занимаемся социальной благотворительностью. Мы всегда готовы к прямому диалогу с населением, регулярно проводим встречи.

– Продолжаете ли вы геолого-разведку в Костанайской области? Довольны ли вы сотрудничеством с «Казгеологией»?

– В прошлом году на АММ мы подписали с «Казгеологией» меморандум и в течение года очень активно с ними работали. Уже есть результат: к северу от Варваринского на продолжение структурно-формационной зоны выделен перспективный участок – Шкалинский. В этом году планируем

Құрметті кәсіпкерлер!

ҚР «Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер палатасы «Іскерлік байланыстар» жобасы аясында бизнес жүргізудің заманауи әдістерін тегін оқыту ұсынады. Жобаға шетелдік серіктестермен іскерлік байланыс орнатуға қызығушылық танытқан жоғары және орта буын компания басылары қатыса алады.

Оқу мерзімі: 2 апта (іштей), 1 апта (сырттай).
Оқу мерзімдері: Алматы қ. (05.06-23.06).
Болатын жері: Қазақстан-Британ техникалық университеті (ҚБТУ)

Барлық сұрақтар бойынша Өңірлік кәсіпкерлер палатасына және Кәсіпкерлерді қолдау орталығына хабарласуға болады.

Уважаемые предприниматели!

Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» в рамках проекта «Деловые связи» предлагает бесплатное обучение современным методам ведения бизнеса. Участниками проекта могут быть руководители высшего и среднего звена компаний.

Сроки обучения: 2 недели – очно и 1 неделя – заочно (online-семинары и консультации).
Даты тренингов: г. Алматы (05.06 – 23.06).
Место проведения: Казахстанско-Британский технический университет (КБТУ).

По всем вопросам обращаться в Региональные палаты предпринимателей и Центры поддержки предпринимателей.

Пациент скорее жив

Показатели авторынга демонстрируют стабильный рост

Рынок

По данным союза «КазАвтоПром», в январе-апреле текущего года официальные дилеры реализовали в Казахстане 11 018 автомобилей, что на 23% ниже показателя за аналогичный период 2016 года. На территории республики было произведено 5 050 единиц автотранспортных средств (включая грузовой транспорт и автобусную технику), что в натуральном выражении превзошло прошлогодний показатель в 3,5 раза.

Арман БУРХАНОВ

Сбыт

Сбыт по итогам апреля текущего года отстает от прошлогоднего значения на 8,9%, но превысил результаты марта на 27%.

По итогам января-апреля казахстанцы потратили на покупку новых легковых автомобилей \$272,8 млн, что на 18,9% выше аналогичного показателя 2016 года. В апреле объем рынка достиг \$89,5 млн, превывсив результат годичной давности на 34,8%.

70,5% (или 7 771 реализованный автомобиль) пришлось на импорт, 3 247 покупателей (29,5%) остановили выбор на продукции казахстанских автозаводов.

Рейтинг самых популярных брендов возглавляет Toyota: за четыре месяца 2017 года в Казахстане продано 2 290 автомобилей японской марки. Сбыт моделей Lada составил 1 912 единиц. Третью позицию занял Renault с показателем 856 реализованных автомобилей. Пятерку лидеров замыкают Ravon и Kia. В топ-10 наиболее успешных марок вошли также Hyundai, GAZ, UAZ, Nissan и Volkswagen.

В рейтинге легковых моделей лидируют седан Toyota Camry — 885 проданных авто, внедорожник Lada 4x4 (605) и Ravon Nexia (576). Замыкают топ-5 моделей Toyota Rav4 и Lada Granta.

Статус крупнейшей дилерской группы на рынке Казахстана сохраняет за собой холдинг «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО». По итогам отчетного периода 30% всех покупателей новых легковых автомобилей остановили выбор на предложениях этой группы.

«На казахстанском автомобильном рынке наметились признаки восстановления потребительской активности. Однако динамика продаж в I квартале пока не раз-



Казахстанцы потратили на покупку новых легковых автомобилей \$272,8 млн

вернулась в направлении роста. В этих условиях нам удалось начать 2017 год значительным увеличением ключевых показателей: казахстанцы приобрели на 79% больше автомобилей усть-каменогорской сборки, чем годом ранее. Благодаря запуску новых моделей Lada и Kia мы существенно увеличили объемы производства, обеспечив 77% отраслевого выпуска», — отметил президент АО «АЗИЯ АВТО» Эрик Сагымбаев.

3859 автомобилей составил сбыт отечественных автозаводов с начала года

16,2% рынка пришлось на сбыт КМК Astana Motors.

Наиболее активно легковые автомобили в январе-апреле текущего года покупали жители городов Алматы (2 770 реализованных авто), Астана (2 149), Атырау (788), Шымкент (682), Караганда (663), Костанай (641).

Производство

Что касается производства, то за январь-апрель текущего года на территории Казахстана было произведено 5050 единиц автотранспортных средств (включая грузовой транспорт и автобусную

технику) общей стоимостью 28,9 млрд тенге.

Объемы выпуска в натуральном выражении превзошли прошлогодний показатель в 3,5 раза. Производство легковых автомобилей выросло в 5,4 раза, достигнув значения в 4 571 единицу.

Выпуск автобусной техники (54 единицы) по итогам января-апреля 2017 года превысил показатель годичной давности в два раза. Производство грузовых автомобилей (264 единицы) сократилось на 36%.

По результатам апреля 2017 года выпуск автомобилей составил 1645 единиц (рост в 4,2 раза по отношению к аналогичному месяцу 2016 года).

Сбыт отечественных автозаводов с начала года составил 3859 единиц, что на 37,2% выше прошлогоднего значения. Рыночная доля предприятий казавтопрома достигла 32,5% против 18,8% в аналогичный период минувшего года.

Доминирующую позицию в сегменте автомобилей локальной сборки занимает АО «АЗИЯ АВТО» — 2820 проданных автомобилей, или 73% суммарного сбыта отечественной техники. ТОО «СарыаркаАвтоПром» было отгружено 662 единицы (доля в сегменте — 17%). Далее в рейтинге сбыта продукции отечественных автопроизводителей расположились АО «КАМАЗ-Инжиниринг» (120 единиц; 3%), ТОО «СемаЗ» (89 единиц; 2%) и ТОО «Hyundai Trans Auto» (87 еди-

70,5% (или 7 771 реализованный за январь-апрель автомобиль) пришлось на импорт, 3 247 покупателей (29,5%) остановили выбор на продукции казахстанских автозаводов

ниц; 2%) и АО «АгротехХолдинг» (81 единица; 2%).

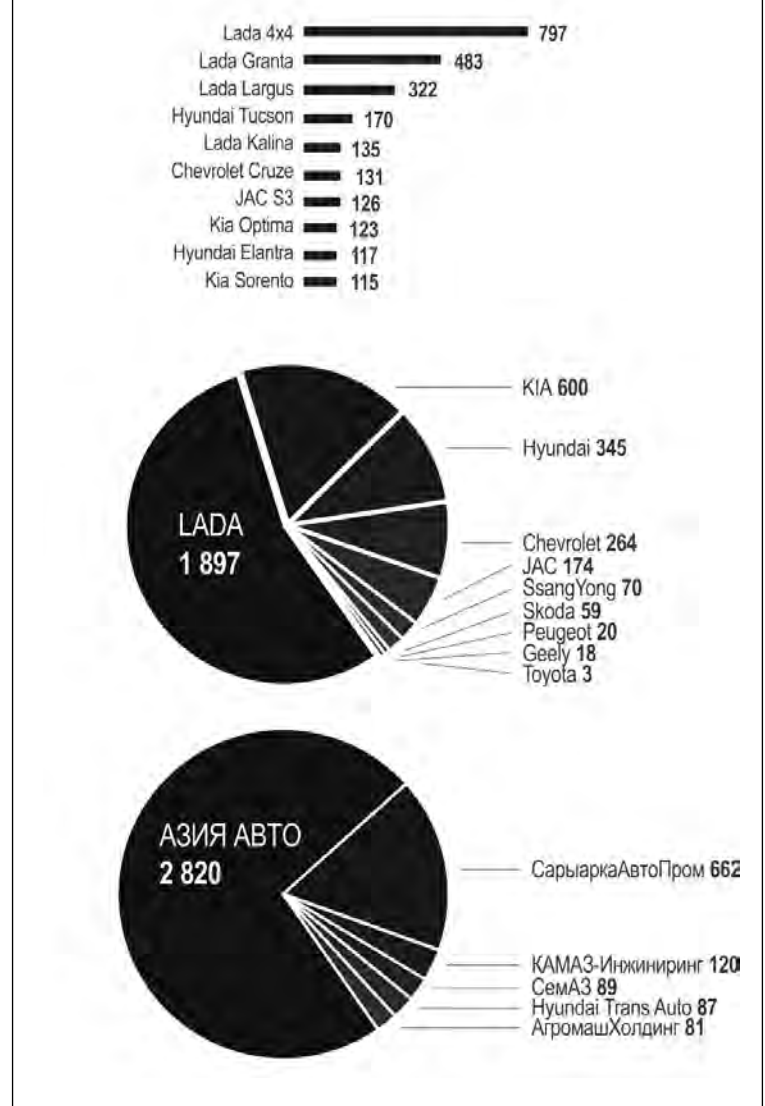
Пятерку наиболее востребованных брендов легковых авто казахстанской сборки по итогам четырех месяцев текущего года составили Lada (1897 единиц), Kia (600 единиц), Hyundai (345 единиц), Chevrolet (264 единицы) и JAC (174 единицы). В список марок, предлагаемых отечественными предприятиями, вошли также SsangYong (70 единиц), Skoda (59 единиц), Peugeot (20 единиц), Geely (18 единиц) и Toyota (3 единицы).

Рейтинг продаж легковых автомобилей локального производства возглавили модели бренда Lada: Lada 4x4 (797 единиц), Lada Granta (483 единицы) и Lada Largus (322 единицы). Список популярных у казахстанцев моделей также дополнили Hyundai Tucson (170 единиц), Lada Kalina (135 единиц), Chevrolet Cruze (131 единица), JAC S3 (126 единиц), Kia Optima (123 единицы), Hyundai Elantra (117 единиц) и Kia Sorento (115 единиц).

Вклад предприятий отрасли в структуру ВВП республики по итогам четырех месяцев составил 28,9 млрд тенге (+15,1% к показателю годичной давности), что превосходит аналогичные цифры легкой и фармацевтической промышленности. Инвестиции предприятий отрасли в основной капитал по итогам января-марта 2017 года превысили 2,8 млрд тенге против 111,7 млн тенге годом ранее.

«Апрель принес наиболее высокий производственный результат за последние восемь месяцев. Объемы выпуска непрерывно растут с января, продажи показывают рост на протяжении полугодия. Сегодня каждый третий покупатель нового автомобиля останавливает выбор на предложениях казахстанских предприятий. Как следствие — вклад отрасли в структуру ВВП приблизился к 29 млрд тенге, превывсив аналогичные значения легкой и фармацевтической промышленности. Казахстанский автопром восстанавливается заметно быстрее автомобильного рынка в целом. Однако стоит учитывать, что три четверти отраслевых объемов обеспечено исключительно работой усть-каменогорского конвейера, а спад в грузовом сегменте по-прежнему не преодолен», — отметил председатель правления Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» Олег Алферов.

5050 единиц автотранспортных средств (включая грузовой транспорт и автобусную технику) общей стоимостью 28,9 млрд тенге было произведено в Казахстане за январь-апрель текущего года



Kia Cerato: на пути к премиальности

Тест-драйв

Cerato третьего поколения производится уже с 2012 года. В принципе, четыре года более чем достаточный срок, если не для рестайлинга. И в прошлом году появился обновленный седан 2017 модельного года. Уже в начале этого года его сборка стартовала на усть-каменогорском заводе. Итак, сегодня на нашем тесте обновленный Kia Cerato отечественного производства.

Елена ШТРИТЕР



части: красная — сверху, белая — снизу. В сочетании с измененной накладкой в нижней части бампера и овальной насадкой на глушитель они заметно освежают облик Cerato.

А вот хищный профиль (кстати, сбоку сразу становится понятно, что он ближайший родственник Hyundai Elantra, с которым они делят одну платформу) остался неизменным. Но именно сбоку заметно, что автомобиль большой и места в нем предостаточно. Даже высокие люди могут с комфортом разместиться в салоне (в ходе проведенного эксперимента выяснилось, что человек с ростом 183 см совершенно спокойно может сесть сам за собой на заднем диване и при этом коленками упираться в переднее сиденье не будет, разве что пространства над головой маловато). Кстати, теперь у задних пассажиров появились отдельные регулируемые воздуховоды, что позволит им не замерзнуть зимой и не страдать от жары летом.

Что касается интерьера в целом, то и он остался практически неизменным. На центральной консоли появились вставки под карбон. Панель приборов — внятные колодцы спидометра и тахометра с дисплеем между ними. На последний можно вывести всю необходимую информацию бортового компьютера, включая электронный спидометр (кому-то удобнее ориентироваться именно по нему). К слову, даже при ярком солнце никаких бликов.

Для водителя предусмотрены все условия, чтобы сделать пребывание за рулем автомобиля максимально комфортным. Прежде всего, это полный пакет электрорегулировок сидения, включая поясничную поддержку. Переднему пассажиру придется довольствоваться обычными, механическими регулировками. Зато, как и водитель, он может наслаждаться не только подогревом, но и обдувом сиденья (здесь они трехуровневые), что в условиях

нашего лета более чем актуально.

Руль также регулируется во всех плоскостях. Да и в целом эргономика водительского места на высоте. Вообще, одно из, на мой взгляд, самых больших достоинств этого автомобиля заключается в том, что, проехав на нем день, чувствуешь себя так, как будто ездил на нем всю жизнь. А это, согласитесь, дорого стоит.

Под капотом нашего тестового автомобиля двухлитровый двигатель мощностью в 150 «лошадок», работающий в паре с новым шестиступенчатым автоматом.

Наше дорожное знакомство с новым Cerato оказалось весьма экстремальным: буквально через 5 минут после того, как мы покинули автосалон, на город обрушился ливень. Причем один из тех, которые за считанные минуты превращают южную столицу в филиал Венеции. Пасквал сей эпичный момент застал нас в нижней части города, мы имели возможность прочувствовать все его прелести.

Впрочем, Cerato в этой ситуации повел себя как матерый морской волк, бесстрашно форсируя водные преграды. И единственным не самым приятным лично для меня моментом стал звук, с которым поток воды проходил по подкрылкам автомобиля. В первый момент возникло ощущение, что мы сели на мель и сейчас ползем по ней на брюхе. После второй-третьей лужи стало понятно, что дело в шумоизоляции, и звук перестал нервировать.

К слову, шумоизоляция — не самая сильная сторона Cerato. Не скажу, что в салоне шумно (даже на полной скорости можно разговаривать достаточно спокойно), но с учетом некоего налета премиальности хотелось бы больше акустического комфорта. Вернее, его невольно начинаешь ожидать...

Искренне порадовала работа подвески. В меру жесткая и энергоемкая, она мягко и достаточно невозмутимо проглатывает мелкие выбоины и камушки. Да и вообще, автомобиль хорошо держит дорогу.

На выбор водителя три режима вождения — традиционные Eco, Normal и Sport. К спортивному режиму прилагаются подрулевые лепестки (впрочем, их можно использовать и на других режимах).

Тут без сюрпризов. Режим Eco снижает реакцию автомобиля на педаль газа, а динамика ощутимо снижается. Использовать его, пожалуй, удобно только в пробках. В режиме Sport возрастают рабочие обороты двигателя (это четко отслеживается по ожившему тахометру), руль наливается тяжестью, а управление становится более острым. Впрочем, не стоит ожидать, что смена режима поменяет поведение автомобиля кардинально. Она ощутима, но не настолько, чтобы Cerato из семей-

ного седана в обычном режиме превратился в формульный болид в спортивном.

По большому счету прелесть этого авто в том, что его создателям удалось найти золотую середину. Все четко выверено. С одной стороны, Cerato производит впечатление более дорогого и премиального авто, чем есть на самом деле (стильный дизайн и неплохое оснащение даже в базовой комплектации). С другой стороны, остается тем же классическим семейным седаном класса «С» с соответствующей ценой.

Автомобиль не вызывает ярких эмоций. Но, в сущности, это и неплохо. Прежде всего потому, что основные требования к подобным автомобилям — это комфорт, безопасность и вместимость. У обновленного Cerato с этим полный порядок. На нем можно абсолютно спокойно как ездить по городу, так и отправиться в дальнее путешествие. Да, с ним не уйдешь в драйверскую нирвану, но и день, проведенный за рулем этого автомобиля, не утомляет.

В общем, для ежедневного комфортного передвижения по городу — то, что доктор прописал.

Cegan Kia Cerato

Начали выпускать в Корею в 2003 году, в 2004 году с конвейера стали сходять еще и пятидверные хэтчбеки. Этот автомобиль был создан на общей платформе с моделью Hyundai Elantra третьего поколения. На американском рынке он продавался под именами Kia Spectra (седан) и Spectra 5 (хэтчбек)

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

На свободу с чистой кармой



Кино

«Пираты Карибского моря» — особенная франшиза. Это ветер в парусах, авантюры и приключения, свобода, безумно прекрасные и величественные галеоны. Морской бриз и соленые брызги. Неизведанные земли и тайны морских глубин. В общем, когда-то трилогия Гора Вербински покорила миллионы зрителей всех возрастов и национальностей по всему миру. И не удивительно, что одной из самых ожидаемых картин этого года стала пятая часть франшизы с длинным названием «Пираты Карибского моря: Мертвецы не рассказывают сказки».

Елена ШТРИТЕР

Кто-то говорит, что «Пираты Карибского моря» — это не более чем аттракцион с простеньким и незапоминающимся сюжетом. Возможно, это и так. Однако удовольствие от просмотра всех фильмов этой франшизы запоминается совершенно отчетливо. Независимо от того, запомнился ли нет сюжет (как у меня это произошло с четвертой частью). Дело в том, что «Пираты», как, впрочем, и все проекты студии Disney, это прежде всего потрясающая картинка, от которой захватывает дух. А еще — невероятные спецэффекты, впечатляющий саундтрек и, конечно же, Джонни Депп. Как бы там ни было, а Джек Воробей — пардон, капитан Джек Воробей — это его лебединая песня. И немудрено, что именно этот пират (если не предвзят, то подлый и циничный засранец, не гнушающийся мошенничеством во всех его видах) настолько полюбился и взрослым, и детям — все дело

в неподдельном кайфе, с которым он делает свое дело.

Посему, отправляясь на пятую часть франшизы, настроилась по меньшей мере получить визуальное наслаждение. Что касается сюжета, то тут уж как получится... Однако вопреки всем страхам, отзывам западных критиков и здравому смыслу фильм меня приятно удивил. Да что там — он получился просто отличным!

Судя по всему, создатели «Пиратов» решили поставить точку в этой истории. Точнее, пятая часть может стать достойным завершением оригинальной трилогии Гора Вербински. Впрочем, это вовсе не значит, что не появятся какие-нибудь совершенно самостоятельные приключения героев пиратской вселенной.

Итак, что касается сюжета, то повзрослевший сын Билла Тернера Генри (Брентон Туэйтс) твердо вознамерился снять с отца проклятие «Летучего голландца». Для этого ему необходимо найти трезубец Посейдона и Джека Воробья (без этого неутомимого капитана не обходится ни одна заварушка). Потратив на поиски несколько лет, Генри нашел и Джека, и трезубец, и любовь в лице феминистки-активистки и просто красавицы Карины (Кая Скоделарио), которая усиленно доказывает всем вокруг, что «институтка — это не то, что они подумали». А заодно избавил от проклятия «Летучий голландец» и призраков Дьявольского треугольника. Билл Тернер (Орландо Блум) вернулся к все еще надеющейся (и не напрасно же) Элизабет Суонн (Кира Найтли). Ну а Джек Воробей вернул свою «Жемчужину» и возможность следовать за своей судьбой за горизонт. В общем, пятая часть порадовала не только картинкой. Про спецэффекты, саундтрек и операторскую работу даже говорить не буду — все ожидаемо на высоте.

Снявшие фильм норвежцы Йоханн Роннинг и Эспен Сандберг,

известные такими добротными картинками, как «Бандитки» с Сальмой Хайек и Пенелопой Крус, «Макс Манус» и байопик Тура Хейдердала «Кон-Тики», решили, в отличие от Роба Маршалла, вернуться к проверенным временем интонации и ритму Гора Вербински. И это был однозначно правильный ход. «Мертвецы» идеально вписались во франшизу.

Впрочем, конечно же, не обошлось и без пары-тройки ложек дегтя. Прежде всего, мне откровенно мало было Джека Воробья, который перестал быть ключевым героем, а стал, скорее, связующим звеном между другими персонажами. По сути весь фильм он ничего не делает (за исключением циничных комментариев про исходящего), оставаясь не более чем сторонним наблюдателем, которого куда-то несет течением повествования... Истинного Джека мы видим только в самом начале (его появление традиционно эффектно) и в конце (когда наконец протрезвевший капитан уводит свое судно).

Да и пара главных героев Туэйтс-Скоделарио ощутимо уступает паре Блум-Найтли. Развитие их отношений — это нечто вялотекущее. Такое ощущение, что герои заранее смирились с тем, что хеппи-энд минимален (причем независимо от их собственных предпочтений) и теперь нехотя демонстрируют наличие романтических чувств друг к другу. Тогда как между Найтли и Блумом в кадре искры летели.

Но это не особо портит впечатления от фильма, потому что невероятной красоты каравеллы, галеоны и что-там-еще вспарывают бирюзовую морскую гладь, а ветер странствий запутывается в их парусах... А вокруг витает дух этой нереальной романтики и приключений... А впереди ждут необитаемые острова и волшебные клады... От этого просто дух захватывает настолько, что все остальное — несущественные мелочи.

История, вписанная в музыку

Чтово

Первый роман каталонца Жауме Кабре «Я исповедуюсь» (до этого за его плечами было множество новелл, эссе, пьес, публицистических и даже детских работ), вышедший в 2011-м (русскоязычная публика смогла познакомиться с ним в 2015-м), стал одним из главных литературных событий года. И нет ничего удивительного в том, что следующую книгу писателя читатели ожидали с нетерпением. Роман «Тень внуха» увидел свет в этом году и сразу вышел на многих языках.

Анна ЭМИХ

Откровенно говоря, я ожидала выхода этого романа с двойственным чувством. С одной стороны, хотелось еще раз погрузиться в эту присущую Кабре необыкновенную мелодику повествования. С другой — не хотелось испытать разочарование. Согласитесь, чудес не бывает, и не факт, что писателю удастся вновь покоришь ту же вершину.

Однако Жауме Кабре не разочаровал. Нет, он не взял ту же высоту. Но второй роман получился настолько другим, что сравнить их, пожалуй, будет в корне неверно. «Тень внуха» получилась менее глобальной и более легкой. Впрочем, говоря легкой, следует уточнять, что это роман Кабре, так что прочитать его походя, между делом в любом случае не получится. Просто сама эта история воспринимается легче. Она менее глубока. Однако это не делает ее лучше или хуже. Это другая. «Тень внуха» — это семейная сага с философским уклоном и неизменными размышлениями о смысле жизни, пронизанная литературными и музыкальными аллюзиями. Это история нескольких поколений семьи Женсана, рассказанная двумя ее представителями: сентиментальным писателем-интеллектуалом Микелем Женсана и его свихнувшимся дядюшкой Маурисием (впрочем, как считает Микель, «дядя Маурисий не сумасшедший: у него просто-напросто слишком хорошая память»). По сути это что-то вроде предсмертной исповеди Микеля, однажды полавшего в дом, где прошли его детские годы (по же-



стокой воле случая родовое гнездо превратилось в модный ресторан).

Соответственно, стоит подготовиться к тому, что повествование будет нелинейным (сейчас линейное повествование в целом не в моде, а Жауме Кабре превзошел в этом других писателей), перескакивающим с события на событие. Ведь у каждого его героя своя история, полная загадок и недомолвок, а Кабре своими бесконечными отступлениями-воспоминаниями еще больше усложняет задачу читателю. Поэтому время от времени придется возвращаться на 4–5 страниц назад, чтобы понять, кто кому кем приходится и о ком конкретно идет речь в данный момент.

И если вам нравится продираться сквозь хитросплетения нелинейного повествования, то вы определенно получите удовольствие от чтения. Во-первых, от самой истории, которая невероятно интересна и многогранна. Со множеством потерь, разбитых иллюзий, ссор и трагедий. Постыдных и не очень тайн. Несбыточных и самых простых надежд.

А, во-вторых, от чудесного языка Кабре. Филигранного, яркого и образного (тут, я думаю, отдельно спасибо за бережный перевод стоит сказать Александру Гребенниковой). К стати говоря, не удивлюсь, если поклонники писателя очень быстро разберут роман на цитаты.

И это еще не все. Книга повторяет собой структуру Скрипичного концерта австрийского композитора Альбана Берга, ставшего его последним законченным произведением. И порой сложно понять что это: музыка, облаченная в слова, или слова, обернутые музыкой. К стати, сам концерт также стал для меня интересным открытием. А не послушать его нельзя — роман просто заставляет это сделать.

В общем, с сожалением перелистнув последнюю страницу, определенно могу сказать, что Жауме Кабре писатель настолько многогранный, что следующего его романа можно ждать уже без всяких опасений. Лишь с нетерпением и желанием вновь окунуться в свойственную ему Магию Слова.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

У жителей Астаны и Алматы есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Все самые яркие и интересные мероприятия — в подборке «Къ».

Мероприятия в Алматы

Вечер балета

2 июня, 19:00

В программе постановки классической и современной хореографии. Главный балетмейстер — Гульжан Туктабаева, народная артистка РК.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110
Вход: 1000–5000 тенге

Спектакль «№13»

2 июня, 19:00

Лидер одной из оппозиционных политических партий во время проведения дебатов снимает номер в отеле для романтического свидания. Ситуацию усложняет застрявшее в окне тело неизвестного мужчины...

Место: ГАРТД им. М. Ю. Лермонтова, пр. Абая, 43
Вход: 500–3000 тенге

Летняя йога в парке с «Гаятри»

3 июня, 07:00 – 08:30

Йога-центр «Гаятри» готовит открытие летнего сезона. Ставшие за последние шесть лет традиционными бесплатные классы йоги на свежем воздухе будут проходить по субботам в 7 утра.

Практика йоги учит познанию себя как части природы, а что может способствовать этому лучше, чем нахождение в парке на свежем воздухе. Йога-центр «Гаятри» привозит коврики для вас! Свой

коврик приветствуется, поскольку всем желающим коврик может не хватить.

Место: сквер возле Фонда первого президента РК, ул. им. Махатмы Ганди, 10
Вход: бесплатный

Спектакль «Счастливые нищие»

3 июня, 18:00

Спектакль «Счастливые нищие» по пьесе К. Гоцци в постановке признанного режиссера Барзу Абдуразакова, выпускника ГИТИСа (мастерские Кнебель, Хейфеца, Эфроса и Васильева), обладателя премии Кирилла Лаврова за «Лучший спектакль». Эта пьеса входит в серию сказок для театра, созданных в стиле комедии дель-арте. В ней заняты многие из уже побывавших в актёрских спектаклях театра «Одноклассники».

Место: театр «Жас Сахна», пр. Абая, 117
Вход: 3000 тенге

Esentai Music Festival

3 июня, 19:00

В прошлом году джазовые концерты в Esentai Square произвели настоящий фурор, но Esentai Mall на этом не останавливается и расширяет программу, в которую включены популярные артисты самых разных жанров. С июня стартует Esentai Music Festival и открывает его популярная певица Макпал Исабекова. Кроме нее 3 июня выступит группа 85 Carat.

Место: Esentai Square, пр. аль-Фараби, 77/7
Вход: бесплатный

Мероприятия в Астане

Концерт «Золотые страницы классической музыки»

2 июня, 19:00

В программе прозвучат шедевры композиторов-классиков, а также современных авторов популярных

оркестровых и вокальных произведений – В. А. Моцарта, Дж. Россини, Э. Вила-Лобос, Г. Перселла, Э. Морриконе, Ж. Оффенбаха, В. Гомеса, Т. Мухамеджанова, А. Серкебаева и других в исполнении солистов оперы, артистов оркестра, малого симфонического оркестра «Астана Опера».

Место: театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: от 500 тенге

Спектакль «Смешанные чувства»

2 июня, 19:00

«Смешанные чувства» — это нежная, не лишённая юмора история о людях уже не второй, а третьей четверти жизни. О людях, потерявших свои половинки и наивно пытающихся возродить их друг в друге. Обмануть смерть, обмануть любовь, вернуть себе семью со всеми ее милыми банальностями — семейными обедами, еженедельными встречами с детьми и внуками, с утренними поцелуями и вечерними ссорами.

Место: театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 13
Вход: от 1000 тенге

Geek-ярмарка в Астане

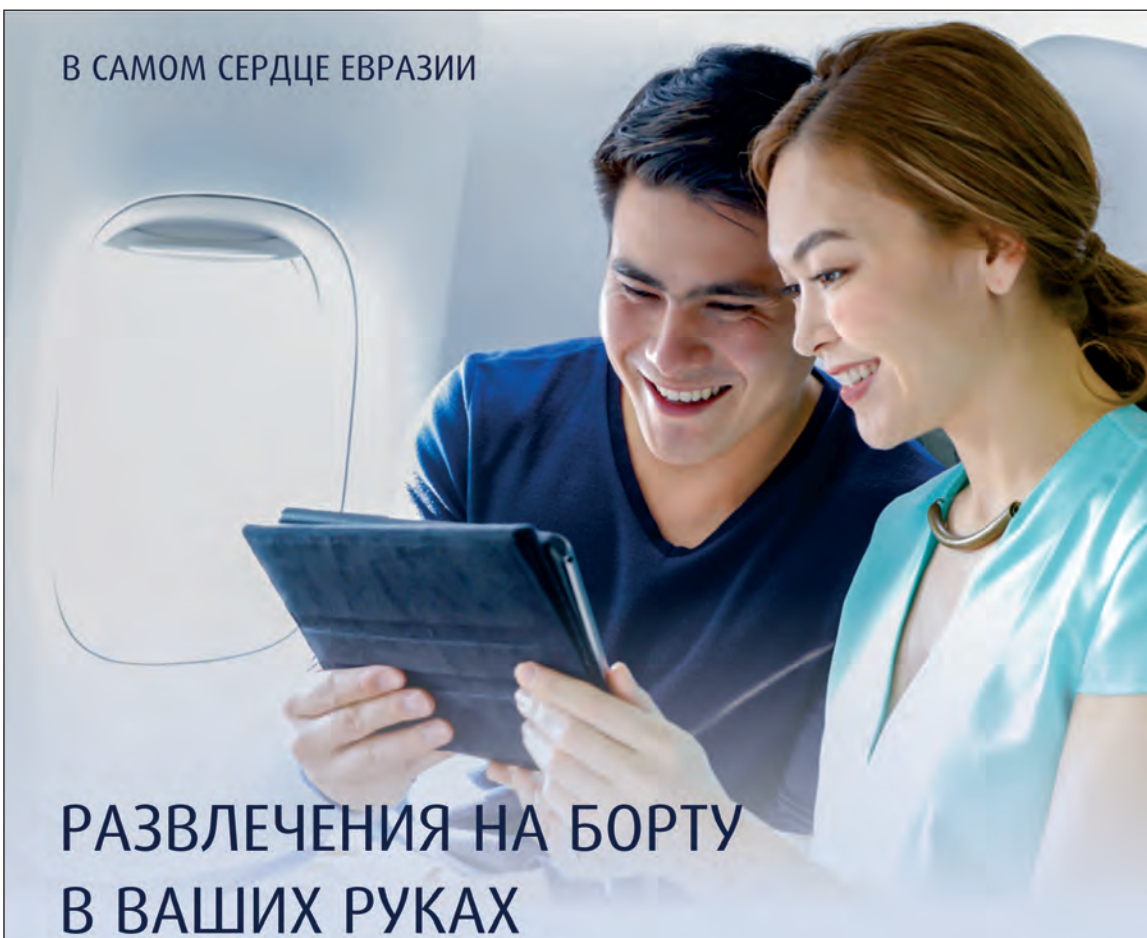
4 июня, 12:00-21:00

Первая Гик-ярмарка объединит все столичные магазины и интернет-магазины тематических товаров с популярных фильмов Marvel, DC, различных сериалов и аниме. На ярмарке любители фандома могут насладиться тематической атрибутикой и украшениями, портретами, комиксами в оригинале, огромным ассортиментом одежды из фильмов, сериалов, игр и аниме.

Особенной частью мероприятия станут лучшие косплеишки в городе. Все желающие смогут сфотографироваться с ними абсолютно бесплатно.

Место: ТРЦ «Азия парк», пр. Кабанбай батыра, 21
Вход: бесплатный

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ



РАЗВЛЕЧЕНИЯ НА БОРТУ
В ВАШИХ РУКАХ

Воспользуйтесь бесплатной услугой KCTV Stream и получите доступ к большой коллекции фильмов, ТВ программ, избранных аудиозаписей и многому другому на своем персональном устройстве.

airastana.com

air astana

15 ЛЕТ

ЧИСТОГО ПОЛЕТА