

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 23 (699)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 23 (699), СРЕДА, 5 ИЮЛЯ 2017 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ПООБЕЩАЛИ
УПРОСТИТЬ

02

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС
БОРЬБА
ЗА ПЕРЕВОЗКИ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

04

ТЕНДЕНЦИИ:
КЕМ ТЫ ХОЧЕШЬ
СТАТЬ, КОГДА
ВЫРАСТЕШЬ?

06

* Бриф-новости

Бауыржан Байбек:
Алматы — город
для людей, а не для
машин

Рост компьютеризации во всех областях деятельности может привести к тому, что спустя 5–10 лет отдельные профессии и, как следствие, компании прекратят существование, как это уже произошло с 5 000 игроков мировой экономики, которые были вынуждены свернуть бизнес в последние десять лет.

>> 2

Туристские амбиции
Казахстана

Министерство культуры и спорта разработало новую концепцию развития туристской отрасли до 2023 года, в рамках которой планируется создание организации «Казахтуризм» для продвижения привлекательного имиджа страны и ведения маркетинга.

>> 3

Воздушные
дебоширы

Спустя 11 дней после очередного конфликта, спровоцированного скандально известным Максагом Усеновым на борту самолета 4 июня, компания «Эйр Астана» распространила информацию о том, что включила его в список контроля недисциплинированных пассажиров и «в случае повторного деструктивного поведения оставляет за собой право отказать ему в перевозке».

>> 7

Стагнация банковского
кредитования:
в чем проблема?

Правительство в который раз озвучило тему, как стимулировать кредитование экономики. Недавно вице-министр экономики провел встречу с банками по этому вопросу. Судя по темам, обсужденным на встрече, ни правительство, ни банки, ни Ассоциация финансистов не видят сути проблем, связанных с кредитованием.

>> 8

Деньги из воздуха

«Тенденция развития криптовалют и технологии распределенной базы данных находится под пристальным вниманием центральных банков всех государств, которые признают тем самым значимость и революционность данной разработки. Национальный Банк также внимательно следит за развитием использования криптовалют и изучает международный опыт в этой области», — сообщил в ответ на запрос «Къ» казахстанский регулятор.

>> 8

Налоговики не
слышат горняков
и геологов

Ставки НДС на различные металлы в новой версии Налогового Кодекса для твердых полезных ископаемых не изменятся. Таким образом, стимулов для инвестиций в горно-металлургическую отрасль не станет больше с популярным вхождением в силу Кодекса о недрах.

>> 10

«Лошадью ходи»

Шахматы уверенно восстанавливают утраченную когда-то популярность. Но может ли увлечение шахматами стать успешным бизнес-проектом? Основатель шахматной школы ABCHESS SCHOOL Берик Аккозов считает, что может. Для этого надо любить шахматы, создать свою методику обучения, знать основы маркетинга и не бояться идти вперед.

>> 11

«Фиги» в кармане накануне пятого раунда

Удастся ли Астане выступить рефери в сирийском конфликте?

Геополитика

Судя по публикациям в СМИ России, Турции и Ирана, накануне пятого раунда переговоров по сирийской проблеме в столице Казахстана, говорить «брейк» официальной Астане придется и после 4–5 июля.

Анатолий
ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В последние дни перед началом «Астаны-5» произошло сразу несколько важных событий, которые с большой долей вероятности отразятся и на будущих переговорах по Сирии в столице Казахстана. Четыре из них стоит выделить особо.

Первое — это появление на официальном сайте государственной телерадиокомпании Ирана (IRIB) фотографий умершего человека, очень похожего на главу запрещенного в Казахстане «Исламского государства» Абу Бакра аль-Багдади, чью смерть, согласно сообщению уже агентства Farsnews, подтвердил во время пятничной молитвы 30 июня в мечети города Таль-Афар его близкий друг и помощник Абу-Катибе.

Второе — объявление о завершающей стадии операции иракской армии по освобождению от террористов из «ИГ» Западного Мосула, куда к концу текущей недели с поздравлениями намерен приехать премьер-министр Ирака Хайдер аль-Абади.

Третье — сообщения об использовании режимом Башара Асада вопреки предупреждениям США хлора против населения восточного пригорода Дамаска Айн-эт-Терма на фоне поступающей информации об успешном наступлении правительственных войск в южных провинциях Сирии — Дарья, Кунейтра и Эс-Сувейра.

Четвертое — полное окружение силами «Сирийской демократической армии», в состав которой входят отряды курдской народной самообороны негласной столицы запрещенного в Казахстане «Исламского государства» города Эр-Ракки.

Оппозиция против

Надо сказать, все эти события уже внесли коррективы как в позиции участвующих в астанинских переговорах сторон сирийского конфликта, так и в состав их официальных делегаций. В частности, по информации турецкого информационного агентства «Анадолу», из-за продолжающегося насту-

**Представители 33-х вооруженных группировок отказались от участия в переговорах в Астане**

пления войск Башара Асада на Дарья и Кунейтру представители сразу 33 вооруженных группировок, признаваемых западными странами в качестве «умеренной оппозиции», отказались от участия в переговорах в Астане. По мнению турецких политических обозревателей, их интереса на закрытой встрече с делегацией официального Дамаска во главе с Башаром Джаафари должен отстаивать лидер объединенной вооруженной группировки «Джейш аль-Ислам» — Мухаммад Аллуш, при условии, что он в самый последний момент все-таки придет в Астану.

Впрочем, несмотря на объявленное подписание Меморандума о закреплении создания иницированных Анкарой, Москвой и Тегераном зон деэскалации в провинциях Идлиб, Латакия, Алеппо и Хама, а также определение «дорожной карты сирийского урегулирования», трудно представить, что Мухаммад Аллуш сможет гарантировать исполнение достигнутых договоренностей другими командирами вооруженной сирийской оппозиции. Во-первых, возглавляемая им группировка, входящая в состав «Сирийского национального совета», в основ-

ном контролирует территорию восточной части расположенного близ Дамаска оазиса Гута и не признает легитимность «Национального координационного комитета за демократические перемены» с его вооруженными отрядами левого толка и рядом подразделений курдского ополчения. Во-вторых, очень сомнительно, что делегация сирийской вооруженной оппозиции поверила заверениям о миролюбии со стороны правительства Башара Асада. Ведь боевые вертолеты правительственных сил после объявления 3 июля четырехдневного перемирия в связи с переговорами в Астане сбросили бочковые бомбы на контролируемые сирийской оппозицией городские кварталы Дарья. Свою ложку дегтя в бочку меда в отношении между официальным Дамаском и «Сирийским национальным советом» добавило и решение правительства Сирийской Арабской Республики ввести в оборот банкноты достоинством в 2 тысячи фунтов (приблизительно 1260 тенге — «Къ») с портретом Башара Асада, явно демонстрируя, что отставки действующего президента, которую требуют подавляющее большинство пред-

ставителей вооруженной оппозиции, в ближайшей перспективе не предвидится.

Прорыв обороны с последствиями

Единственная тема, при обсуждении которой все приехавшие в Астану стороны сирийского конфликта, скорее всего, нашли общий язык в ходе закрытых заседаний, это вопрос противодействия подерживаемой коалицией во главе США «Сирийской демократической армии» (СДА), представителей которой в столице Казахстана видно не было. Днем 4 июля все ведущие информационные агентства мира сообщили о прорыве подразделений СДА и отрядами курдского народного ополчения демартизированной смертью Абу Бакра аль-Багдади обороны негласной столицы запрещенного в Казахстане «Исламского государства» — города Эр-Ракка. Несмотря на то, что это было ожидаемым событием, данный факт наверняка добавил головной боли всем без исключения участникам переговорного процесса в Астане.

И дело не только в том, что провинция Эр-Ракка является одним из главных нефтеносных районов Сирии: у каждой из сторон

есть свои особые причины для обеспокоенности. Больше всего недовольна складывающейся ситуацией на севере Сирийской Арабской Республики официальная Анкара, которой однозначно не нравится нарастающая мощь курдских вооруженных формирований, чьи лидеры не сильно скрывают свое желание создать на контролируемых ими территориях независимый Курдистан с последующим вхождением в них ряда юго-западных илов Турции. По этой причине можно вполне предположить, что ожидая очевидной развязки боев за Эр-Ракку, официальная Анкара, как накануне, так и непосредственно в ходе переговоров в Астане, постаралась заручиться поддержкой со стороны других участников процесса по мирному урегулированию ситуации в Сирии. И, похоже, где-то добились своего. Обращает на себя внимание, что практически сразу после завершения переговоров президента Турции Реджепа Эрдогана с министром обороны России Сергеем Шойгу, состоявшихся в Стамбуле 3 июля, на турецко-сирийской границе появились турецкие войска.

>> 2



Обновленный «Халык Предприниматель» от 9,5% годовых*!

Не останавливайтесь на достигнутом, развивайте и улучшайте свой бизнес! Предлагаем новые улучшенные условия кредитования!

При подаче заявки на сумму до 35 млн. тенге:

- упрощенная процедура рассмотрения заявки;
- сокращенный срок принятия решения по заявке.

Основные условия:

- срок кредитования до 7 лет;
- сумма кредитования до 200 млн. тенге;
- бизнес-план не требуется;
- страхование заемщика - в подарок!

*ГЭСВ от 16,6% годовых

Лицензия от 8 ноября 2016 года № 1.2.47/230/35/1, выданная Национальным Банком РК

www.halykbank.kz damu.kz

Бауыржан Байбек: Алматы – город для людей, а не для машин

В Алматы прошел VI инновационный форум

Инновации

Рост компьютеризации во всех областях деятельности может привести к тому, что спустя 5–10 лет отдельные профессии и, как следствие, компании прекратят существование, как это уже произошло с 5 000 игроков мировой экономики, которые были вынуждены свернуть бизнес в последние десять лет. В этих условиях предприниматели должны учиться прогнозировать, работать на перспективу и делать бизнес-модель компании достаточно гибкой для того, чтобы не остаться за бортом мировой экономики. Такое мнение высказали эксперты, выступавшие на VI инновационном форуме, проходившем в Алматы.

Ирина ТРОФИМОВА



Сегодня техническое оснащение имеет не столь большое значение, как программное обеспечение и приложения

имеет не столь большое значение, как программное обеспечение и приложения. К пониманию этого приходит и корпорации с мировым именем, которые традиционно получали львиную часть доходов от продажи техники, «железа». Во многом перемене ориентиров способствует внедрение облачных технологий и распространение концепции умных городов. Реализация проекта Smart City на примере Алматы были посвящены одна из сессий форума и выступление акима города. **Бауыржан Байбек** отметил, что в глобальной конкуренции за рынки ведущие мегаполисы переходят от сервисных городов к инновационным «умным городам».

Город и люди

«В основу концепции Smart Almaty легли баланс интересов экономики, экологии и общества. На основе лучших мировых практик и потребностей горожан мы определили ключевые направления, совместно с международной компанией IDC провели комплексный анализ зрелости Алматы в качестве умного города, выявили слабые

зоны и выработали семь базовых проектов, направленных на системное решение проблемных вопросов. Вместе с тем, мы не ставим целью внедрение цифровых технологий. Технологии — это лишь инструмент улучшения взаимодействия и повышения эффективности управленческих процессов, тогда как умный город предполагает трансформацию подходов и культуры взаимодействия населения и власти», — прокомментировал градоначальник.

Один из приоритетных проектов, реализуемых в рамках Smart Almaty, получил название «Комфортный город», то есть Алматы — город для людей, а не для машин, город без заборов, в том числе ментальных. Демонтаж вышеупомянутых заборов — не метафорических, но вполне реальных, равно как и внедрение платных парковок, перекрытие некоторых улиц для общественного транспорта, строительство велодорожек за счет сужения проезжей части вызвали недовольство многих горожан. Этим летом Алматы превратился скоре в одну большую пробку, чем в комфортный для своих обитате-

лей населенный пункт.

Тем не менее власти города настаивают: изменение менталитета — необходимое условие для того, чтобы горожане ощутили преимущества умного города. В части транспортной реформы, сообщил г-н Байбек, совместно с консультантами из Systra завершается пересмотр комплексной системы организации дорожного движения, протяженность выделенных полос для общественного транспорта в этом году достигнет 92 км. От микрорайона «Орбита» до Зеленого базара формируется велокоридор, протяженностью 21 км, действует 50 станций велопроката системы Almaty Bike, до конца октября планируется открыть еще 150 станций.

Для разрушения монополии на информацию отдельных госорганов и чиновников формируется Big Data. Уже открыты данные на портале «Алматы генплан», размещена информация о схемах красных линий, мощностях тепловых и электрических сетей, систем водоснабжения, это в два раза сократило время на разработку инженерных проектов. По мнению

градоначальника, необходимо отменить данные транспортных служб, ДВД, «Алматы паркинг».

Эксперты обратили внимание гостей форума на то, что цифровую экономику развивают молодые гибкие компании, появившиеся из недавних стартапов. Этот факт не вызывает удивления: для крупных компаний принятие решений — процесс сложный и длительный, в то время как современные технологии предполагают большую гибкость.

Государство в эпоху технологий

Более гибким, способным адаптироваться к быстро меняющейся реальности, должна стать и государственная власть. В этом уверен председатель комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры РК **Багдат Мусин**. Игнорировать тренды, которые покояют мир — значит, игнорировать прогресс, считает спикер, и в этом смысле вызывает удивление запрет на использование смартфонов государственными служащими.

«Использование кнопочных

телефонов в эпоху смартфонов можно сравнить с ездой на лошади в ту пору, когда обывателями стали полеты в космос. Государство поставило амбициозные цели по развитию электронной коммерции и цифровизации, но чиновники должны внедрять эти идеи, работая на устаревших телефонах. Едва ли можно ожидать, что государственный аппарат сможет внедрить передовые идеи. Возможно, появятся отдельные проблески, но инновационные системы, как таковой, не будет», — считает г-н Мусин.

Еще один тренд, который не может игнорировать государственный аппарат, связан с развитием социальных сетей. По мнению представителя Генеральной прокуратуры, несправедливо безоглядно упрекать чиновников в желании «пропиариться» в соцсетях, особенно если эти действия решают проблему. В качестве примера Багдат Мусин упомянул опубликованную в Facebook жалобу на непрекращающийся до поздней ночи шум в одном из столичных ночных клубов. «Аким Астаны **Асет Искешев** не просто отреагировал на пост, но и изложил проблему. Почему у нас кафе и ночные клубы массово нарушают запрет на шум после 23 часов и им ничего за это не бывает? Потому что за нарушение они отделываются штрафом в 10 МРП — копейки для заведения, которое зарабатывает миллионы. Это пример системного подхода. Социальные сети можно и нужно использовать во благо, чтобы через обращение граждан понять суть проблемы», — констатировал Багдат Мусин.

Любая структура, государственная или частная, может «ловить» тренд и использовать его себе во благо, считают эксперты. В эпоху технологий главное — не воздвигать стены между клиентами и компанией, с одной стороны, и между первым руководителем и работниками — с другой. Барьеры, уверены эксперты, гасят энергию действия, а в эпоху цифровой экономики генератором революционных идей может быть совсем не первый руководитель, но даже простой клерк. «Если весь мир думает, что твоя идея невыполнима и бессмысленна, значит, ты придумал что-то действительно уникальное, и не надо бояться воплотить в реальность даже самые смелые идеи», — считает Багдат Мусин.

«Фиги» в кармане накануне пятого раунда

<< 1

Продвинувшись вглубь сирийской территории в районе города Ааза провинции Алеппо при поддержке нескольких танков, они обстреляли из тяжелых артиллерийских орудий позиции народного ополчения, расположенных в курдском кантоне Африн. Дальше — больше: судя по сообщениям из турецких СМИ, не исключено, что вместе с ускорением строительства бетонной модульной стены на границе с Сирией и Ираком, официальная Анкара начнет на севере провинции Алеппо широкомасштабную военную операцию «Щит Ефрата-2» с участием 20-тысячного контингента турецкой армии с целью захвата города Тель-Рифат и авиабазы «Минак».

Интересно, что вполне допускают ухудшение отношений с поддерживаемой США «Сирийской демократической армией», а вместе с ней и курдскими военизированными формированиями и в Тегеране. Так, информационное агентство Farsnews 3 июля опубликовало слова заместителя иностранных дел **Сейеда Аббаса Араки** и секретаря Высшего совета национальной безопасности Ирана **Али Шахмани**, предупредивших Вашингтон «о недопустимости предпринимаемых США действий в Сирии без согласования с правительством в Дамаске». В тот же день на страницах иранской прессы появилось и заявление главы МИДа Ирака **Ибрагима аль-Джафари**, призвавшего курдское население не создавать трудности странам, на территории которых оно проживает. Иранские СМИ

отмечают, что после того, как курдская диаспора Сирии уничтожит боевиков запрещенного в Казахстане «Исламского государства» в провинциях Хама и Дайр-эс-Заур, а иракская армия установит полный контроль над своей провинцией Найнава, выйдя на границу с Сирией, обеим странам, возможно, придется начать боевые действия против хорошо организованного курдского народного ополчения. При этом можно не сомневаться, что Иран поддержит как Дамаск, так и Багдад, поскольку является последовательным «противником нарушения территориальной целостности Сирии и Ирака». Что, несомненно, очень выгодно официальной Анкаре. Как, впрочем, и коалиции во главе с США, которая неоднократно заявляла, что будет защищать своих союзников в Сирии, со всеми вытекающими отсюда последствиями, прежде всего для Башара Асада.

Всё будет хорошо?

В данном случае проигравшей стороной, как это ни странно, окажется, скажем, отнюдь не Россия, которая ради стратегически важного для нее строительства газопровода «Турецкий поток» и возведения атомной электростанции «Аккую» близ города Мерсин на юге Турции, может закрыть глаза на разгром уже несколько десятилетий союзнических ей курдов. Наиболее проигравшим окажется... Казахстан, где ныне находится одна из основных площадок по мирному урегулированию сирийского конфликта. Нельзя забывать, что в Республике Казахстан

проживает достаточно большая курдская диаспора, которая в силу своего горячего темперамента вряд ли останется равнодушной к началу масштабных боевых действий против ее соплеменников в Сирии. Достаточно вспомнить реакцию казахстанских курдов на арест **Абдуллы Оджалана** в начале 1999 года, которая заставила сильно понервничать не только посольство Турции в Республике Казахстан, но и правоохранительные органы нашей страны. Впрочем, надо полагать, что в МИДе Казахстана обо всем этом хорошо осведомлены, и в ближайшем будущем предпримут усилия по недопущению нового витка напруги в отношениях с Сирией, переговоры со всеми участниками процесса по урегулированию ситуации в этой ближневосточной стране.

Что касается непосредственно итогов «Астаны-5», то смеем предположить, что все существующие «фиги в кармане», как и «камни за паузой» окажутся вне итогов текущего переговорного процесса в столице Казахстана. Соответственно уже сегодня вечером на итоговой пресс-конференции будет объявлено, что переговоры, хоть и с некоторыми сложностями, в целом прошли успешно, стороны договорились о контроле над функционированием зон деэскалации в виде установки на их границах контрольно-пропускных и наблюдательных пунктов. Кроме того, участники переговоров обсудили вопрос о разминировании сирийских объектов культурного наследия, находящихся под защитой ЮНЕСКО. То есть, никаких страстей.

Пообещали упростить

Реформа

Министерство национальной экономики намерено реализовать комплекс мер, направленных на устранение административных барьеров, совершенствование разрешительной системы и упрощение налогового законодательства для дальнейшего улучшения условий для ведения бизнеса.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Министр национальной экономики **Тимур Сулейменов** в ходе отчетной встречи с населением пообещал, что разрабатываемый в стенах министерства новый Налоговый кодекс будет отличаться от действующего совершенно иной структурой, новой идеологией, а его изложение станет легким. В нем также найдут отражение меры по теневой экономике, будет систематизирован ряд льгот, а недопользование получит стимулирование.

Речь идет о возможном введении понижающих коэффициентов по НДС и налога на финансовый результат в сфере нефтедобычи и недопользования. «По глубоким, сверхглубоким месторождениям, это касается как нефтянки, так и недопользования, там будут понижающие коэффициенты по НДС. Понижающий коэффициент мы сейчас думаем — либо 0,5%, либо 0,7%», — сказал министр на отчетной встрече с населением.

При этом, по его словам, вопрос полного пересмотра ставок НДС не рассматривался.

Что касается нефтяных офшорных проектов на Каспии и проектов глубокой добычи — свыше 6 тыс. м — они будут облагаться налогом только после выхода на финансовый результат.

«По ним вообще будет другой режим, в котором не будет НДС, не будет бонусов и так далее. Там будет налог на финансовый результат. То есть компания инвестирует, пробурила скважину и только после того, как начинает получать доход, будет облагаться налогом. В дополнение к КПН на финансовый результат будет дополнительный налог», — пояснил Тимур Сулейменов.

Аналогичный подход будет применяться к добыче твердых полезных ископаемых.

Для субъектов же малого и среднего бизнеса, а также субъектов АПК в рамках нового Налогового кодекса облегчается ряд условий и предлагается дополнительный режим.

В раздаточном материале было указано, что для развития малого и среднего бизнеса предусматривается сохранение действующих СНР с модернизацией некоторых. Так в режиме патента снижается ставка с 2% до 1%. По упрощенной декларации будет единое требование по размеру дохода для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. Предлагаются альтернативный режим, где налоговая база будет определяться как разница между доходами и расходами. Налогоплательщику будет предоставлено право выбора режима.

А для субъектов агропромышленного комплекса также предлагаются стимулирующие меры. В частности, в режиме по одному земельному налогу (ЕЗН) для крестьянско-фермерских хозяйств исключается ограничение по НДС,

то есть КФХ-плательщики НДС будут иметь право пользоваться ЕЗН.

Для снижения нагрузки на ФОТ предлагается отменить социальный налог за главу, членов и работников КФХ. Будет разрешено осуществление прочих видов деятельности с раздельным учетом.

В части улучшения бизнес-климата страны ведомством начата ревизия законодательства на предмет выявления разрешений, выдаваемых предприятиями-монополистами, квазигосударственными предприятиями. По итогам ревизии и анализа таких разрешений их перечень будет сокращен и законодательно закреплён.

Наряду с этим ведомством разрабатывается новый законопроект «О естественных монополиях», направленный на повышение эффективности и прозрачности деятельности субъектов естественных монополий, а также сокращение административных барьеров в сфере естественных монополий.

В то же время для целей сокращения издержек бизнеса ведется работа по ревизии законодательства в части обязанности бизнеса предоставлять госорганам различного рода отчетности и сведений. «В настоящее время уже выявлены порядка 1 200 информационных требований для бизнеса. На данный момент завершается инвентаризация оставшихся информационных документов, по итогам которых будут выработаны предложения по отмене нецелесообразных для целей регулирования требований по предоставлению бизнесом отчетной информации», — отметил министр.

Параллельно министерством ведется работа по фронтальному снижению всех видов издержек для бизнеса, с акцентом на стоимость услуг в энергетике, транспорте, логистике и ЖКХ.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ВЕЧНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

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

б/д «Нурлы-Тоғу», 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 ШЕКУНСКИХ

«Банки и финансы»

Мадия ТОРБАЕВА

«Индустрия»

Данияр СЕРИКОВ

«Культура и стиль»

Елена ШТРИТЕР

Служба распространения:

Рамазан БАЙРАМОВ,

r.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор:

Ольга ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Елена ГРИБАНОВСКАЯ

Елена ШУМСКИХ

Представительство

в г. Астане:

г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,

оф. 201 В, Б/д «Дербар»,

по вопросам размещения

рекламы обращайтесь

по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель

представительства в г. Астане:

Рустем АЛИЕВ

Тел. +7 701 422 04 15,

astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане:

Ербол КАЗИСТАЕВ

Подписные 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 РПМК «Дэзир».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Туристские амбиции Казахстана

Стратегия

Министерство культуры и спорта разработало новую концепцию развития туристской отрасли до 2023 года, в рамках которой планируется создание организации «Казахтуризм» для продвижения привлекательного имиджа страны и ведения маркетинга.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Создание такой организации при государственных институтах, ответственных за развитие туризма, по словам министра культуры и спорта Арыстанбека Мухамедиулы, является мировой практикой. В качестве примера он назвал Англию, Францию, Италию, Россию, Турцию, Филиппины.

«В разделе «Институциональное преобразование» для обеспечения благоприятного продвижения имиджа и маркетинга предусмотрено создание организации по управлению и маркетингу дестинациями (Туристская дестинация — центр (территория) со всевозможными удобствами, средствами обслуживания и услугами для обеспечения всевозможных нужд туристов — «Къ»). Организация по управлению маркетингом будет уполномочена исполнять следующие функции: продвижение Казахстана в качестве международной туристской дестинации, профессиональное управление туристским брендом Казахстана, привлечение въездных и внутренних туристов, стимулирование притока внешних и внутренних инвестиций в туристскую индустрию. В качестве дополнительных функций планируется, что в 2018 году Организация выступит в качестве оператора-лизингополучателя по Программе поддержки отечественного производителя. Организация выступит в качестве координатора пилотного проекта по охотничье-трофейному туризму в рамках ГЧП, — пояснил министр культуры и спорта.



Перед государственными организациями в сфере туризма поставлена задача увеличить долю туризма в структуре ВВП до 8% к 2025 году

Говоря же о «Концепции развития туристской отрасли до 2023 года» он сообщил, что в документе выделены 6 кластеров, отражающих географическое разнообразие и этнокультурную идентичность туристского предложения Казахстана. Это «Астана — сердце Евразии», «Алматы — свободная культурная зона Казахстана», «Жемчужина Алтая», «Возрождение Великого Шелкового пути», «Каспийские ворота» и «Единство природы и кочевой культуры».

Отметив, что богатый туристско-рекреационный потенциал Казахстана характеризуется недостаточным уровнем развития приоритетных для Казахстана видов туризма, глава минтуризма сообщил, что в новой Концепции предусмотрено развитие перспективных для Казахстана видов туризма, таких как: культурно-познавательный и этнографический туризм, событийный туризм, кемпинговый автотуризм, охотничье-трофейный туризм, спортивный и экотуризм.

«Хочу особо остановиться на культурно-познавательном и этнографическом виде туризма. В настоящее время в отрасли разрабатывается новый туристский продукт под названием «Сакральная география Казахстана». Министерством в данном направлении проводится широкомасштабная работа. Составлен предварительный список макросакральных объектов, рабочая Карта, где по каждому региону определено порядка 5–10 объектов. На сегодняшний день в предварительный список вошло более 100 объектов. Совместно с регионами ведется сбор информации по формированию списка макросакральных объектов, который на данный момент составляет 500 объектов», — уточнил Арыстанбек Мухамедиулы.

В свою очередь аким Кызылординской области Крымбек Кушербаев отметил важность создания развлекательной туристской зоны на космодроме «Байконур».

«Нами изучен опыт космического туризма на аналоге космодрома Байконур — мысе Канаверал в США, который ежегодно посеща-

ют около трех миллионов туристов. Уже подготовлена вместе с «Роскосмосом» концепция создания развлекательной туристской зоны Байконур. В целом она одобрена на межправительственной комиссии. Это не кластер, а развлекательная туристская зона, объем поменьше. Но мы туда включаем еще и комплекс «Коркыт Ата», озеро Камбыш и другие объекты культурного наследия. Уже около 10 туристских компаний работают по этой концепции», — сообщил аким.

Его предложение было внесено в проект Концепции развития туристской отрасли Казахстана до 2023 года.

Предполагается, что потенциальным рынком сбыта туристских услуг Казахстана станут Россия, Китай, Турция, Иран, Индия, страны Персидского залива, то есть страны, которые географически находятся в радиусе 4–5 часов полета от Казахстана.

Что имеем?

Перед ведомством поставлена задача — увеличить долю туризма

в структуре ВВП до 8% к 2025 году. В настоящее время отрасль туризма в республике характеризуется следующими основными показателями: количество внутренних посетителей в 2016 году составило 9,6 млн человек; количество иностранных посетителей составило 6,5 млн человек. Согласно статистике, 90% иностранных посетителей являются гражданами стран СНГ, таких как Россия, Кыргызстан и Узбекистан. Оставшиеся 10% — граждане Китая, Турции и Ирана, развитых стран.

Количество же выездных туристов составило 9,7 млн человек. Чаще всего казахстанцы посещают страны СНГ, такие как Россия, Кыргызстан и Узбекистан (92%), оставшиеся 8% казахстанцев посещают Китай, Турцию и европейские страны.

«В пилотном режиме на период проведения ЭКСПО-2017 запущен проект для граждан Китая, следующих транзитом казахстанскими

6,5 млн человек — количество иностранных посетителей в Казахстане в 2016 году, тогда как количество выездных туристов составило 9,7 млн человек

авиакомпаниями через международные аэропорты городов Астаны и Алматы, действует 72-часовой безвизовый режим въезда, пребывания и выезда из Казахстана также на период проведения ЭКСПО», — отметил Арыстанбек Мухамедиулы. «В целях дальнейшего развития отрасли туризма нам необходимо решать административные проблемы. Нами подписаны ADS Меморандумы с Китайской Народной Республикой и Ираном. Считаю целесообразным продолжить подписание подобных документов в первую очередь с приоритетными для Казахстана рынками. Также необходимо продолжить работу по внедрению безвизового режима, электронных

Чаще всего казахстанцы посещают страны СНГ, такие как Россия, Кыргызстан и Узбекистан (92%), оставшиеся 8% казахстанцев посещают Китай, Турцию и европейские страны

виз, электронных гейтов по опыту Малайзии».

По оценкам генерального секретаря Всемирной туристской организации **Талеб Рифаи**, у Казахстана хороший потенциал для того, чтобы стать страной с развитой туристской отраслью. Для этого необходимо продолжить совершенствование визовой политики, либерализацию законодательства в туристской отрасли и принять меры по продвижению странового бренда.

«Мы должны работать все вместе, все переложить на плечи министерства культуры и спорта будет неправильно. Генеральный секретарь Всемирной туристской ассоциации озвучил три приоритетных направления в этом вопросе. В первую очередь, легализация визово-миграционной работы, то, что сделано, мы сегодня видим — безвизовый режим для граждан Китая, рост есть. В рамках реализации проекта «Открытое небо» для Астаны на период проведения ЭКСПО за последние несколько недель к нам начали приезжать из Венгрии, Польши, Армении, Грузии. Растет конкуренция между компаниями», — выразил свое мнение премьер-министр **Бақытжан Сағинтаев**.

Вместе с тем, по мнению главы правительства, предстоит решить вопросы по регистрации иностранцев в миграционной полиции, внедрению электронных виз, диверсификации воздушных сообщений.

Он также поручил министерству спорта и культуры разработать эффективную модель маркетинга отечественных туристских продуктов, в том числе путем создания собственного бренда и продвижения туристского потенциала страны на международной арене.

Борьба за перевозки

Логистика

Динамика последних лет свидетельствуют о достижениях планов правительства Казахстана занять лидирующие позиции в сфере транзитных перевозок. Так, объем контейнерных перевозок в направлении КНР — ЕС — КНР в 2016 году показал двукратный рост по сравнению с 2015 годом и составил 105 тыс. ДФЭ. Уже за 5 месяцев текущего года перевозки в данном направлении в 2,2 раза больше аналогичного периода 2016 года и составили 59 тыс. ДФЭ. Доход транспортных организаций от транзитных перевозок за прошлый год составил 267 млрд тенге.

Мадина МАМЫРХАНОВА

«Казахстан, находясь в жесткой конкуренции за привлечение транзитных грузов, смог создать конкурентоспособный сухопутный маршрут в противовес традиционному международному маршрутам (Северный и Южный морской путь, Транссибирская магистраль). Уже сегодня в Европу грузы из Китая через Казахстан доставляются примерно за 12–15 дней. Тогда как доставка Южным морским путем занимает 45–60 дней, Северным морским путем — 33–35 дней, а по Транссибирской магистрали — 18–20 дней», — заявил в ходе заседания правительства министр по инвестициям и развитию **Женис Касымбек**.

Оптимистичны показатели текущего года: объем транзитных перевозок за 5 месяцев текущего года составил 1,07 млн тонн, что в 2 раза (на 570 тыс. тонн) больше аналогичного периода 2016 года. Количество же контейнерных поездов за этот же период в направлении КНР — ЕС — КНР составило 681 единицу, что в 2 раза больше аналогичного периода 2016 года. В целом за 2016 год по территории Казахстана в транзитном сообщении перевезено 245 тыс. контейнеров, что в сравнении с 2015 годом больше на 35,3 тыс. контейнеров.

Объем транзитных контейнерных перевозок за 5 месяцев этого года составил 119 тыс. ДФЭ, что в 1,5 раза больше в сравнении с аналогичным периодом 2016 года. До конца 2017 года планируется достичь показателя в 320 тыс. ДФЭ. При этом значительный рост объема транзитных контейнерных перевозок ожидается в направлении из Китая в Европу

(до 250 тыс. контейнеров). В целом в 2017 году по территории республики прогнозируется перевозка в транзитном сообщении, в том числе Китай — Европа — Россия — Центральная Азия, более 400 тыс. контейнеров.

Как отметил министр, динамика первых пяти месяцев этого года полностью подтверждает данный прогноз.

«До 2020 года общий объем перевозок контейнеров в транзитном сообщении должен составить более 2 млн единиц. Доход от транзитных перевозок к указанному периоду должен составить порядка \$4 млрд, в том числе на железнодорожном транспорте — 1,1 трлн тенге, на воздушном транспорте — 134 млрд тенге, на автотранспорте — 66 млрд тенге», — отметил г-н Касымбек.

При этом, по словам президента АО «НК «Казахстан темір жолы» **Каната Алпысбаева**, ключевую роль в развитии контейнерных перевозок играет СЭЗ «Хоргос — Восточные ворота». За 5 месяцев текущего года в сухом порту обработано свыше 63 тыс. контейнеров. План до конца года — осуществить перевалку более 150 тыс. контейнеров.

В планах КТЖ также войти на рынок перевозки дорогостоящих товаров.

«Потенциал намного выше. Нам надо думать о развитии дальнейших услуг. Предположим, на сегодня есть большая ниша высокодоходных грузов, которая требует сокращения сроков доставки до пяти суток. Это требует перехода на новую технологию перевозок именно железнодорожным транспортом. Сейчас мы рассматриваем совместно с нашими коллегами — российскими и белорусскими железными дорогами — постепенное доведение скорости доставки грузов по нашим территориям с сегодняшних 1100 км в сутки до 1500 км. Соответственно, будем переходить в другую нишу, связанную с перевозками более дорогостоящих грузов», — отметил глава КТЖ.

В свою очередь первый заместитель премьер-министра **Аскар Мамин** сообщил, что к 2020 году 80% из всего контейнеропотока, который идет наземным транспортом, будет проходить через территорию Казахстана. Остальные 20% — через другие маршруты.

«В сравнении с 2011 годом, когда мы имели всего лишь 10% объемов, понятна, хорошая динамика. При этом мы имеем возможность увеличивать эти объемы, и сам факт, что морской оператор номер один в мире COSCO Shipping вошел в капитал сухого порта «Хоргос» на 49%, и динамика увеличения транзитных потоков ежегодно в 2–2,5 раза говорит о том, что часть объемов из морских маршрутов перетекает на наземные, в первую

В целом за 2016 год по территории Казахстана в транзитном сообщении перевезено 245 тыс. контейнеров, что в сравнении с 2015 годом больше на 35,3 тыс. контейнеров

очередь железнодорожные, маршруты», — пояснил он.

Не отстают по темпам развития транзитные перевозки автотранспортом: по итогам пяти месяцев текущего года объем транзитных перевозок этим видом транспорта составил 1 млн 70 тыс. тонн, что в 2 раза выше показателей аналогичного периода 2016 года.

«Основными направлениями являются Китай и страны ЕС, Узбекистан и страны ЕС. На Китай приходится почти 55% этого потока. Этому в значительной степени способствовало строительство транспортного коридора Западная Европа — Западный Китай. Основными товарами, перево-

зимыми транзитом автотранспортом, являются товары народного потребления, оборудование, аппаратура, продукты растительного происхождения. В соответствии с госпрограммой «Нурлы жол» до 2020 года планируем ввести платность на семи тысячах километров автодорог республиканского значения. Это обеспечит получение дохода в бюджет в размере 30 млрд тенге ежегодно только от транзитных перевозок», — сообщил г-н Касымбек.

Значительно вырос транзитный пассажиропоток воздушным транспортом: с 20 тыс. человек в 2010 году до 478 тыс. человек в прошлом году. При этом количество транзитных полетов через воздушное пространство Казахстана ежегодно увеличивается на 6–7%. Ключевые пассажиропотоки транзитом через Казахстан наблюдаются по направлениям: из Китая в Европу, из Китая в Россию, из Китая в Турцию, между Европой и Индией, Юго-Восточной Азией, между Украиной и Узбекистаном, между Кыргызстаном и Южной

Кореей, из Европы в Юго-Восточную Азию.

«В этом году мы ожидаем, что порядка 130 тыс. воздушных судов иностранных государств пролетят через Казахстан. Для повышения привлекательности авиатранзита через нашу республику в рамках послания главы государства «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» до конца 2017 года планируется перевезти 600 тыс. транзитных авиапассажиров, а до 2020 года — до 1,6 млн человек», — отметил министр по инвестициям и развитию.

Для достижения данных показателей в пилотном режиме введен 72-часовой безвизовый режим для граждан КНР, следующих транзитом через аэропорты Астаны и Алматы казахстанскими авиакомпаниями в период проведения ЭКСПО-2017.

Положительную роль сыграло введение «открытого неба» для Астаны на период ЭКСПО. На международных маршрутах увеличились частоты, например в Пекин и Лондон самолеты стали летать

1,07 млн тонн

составил объем транзитных перевозок за 5 месяцев текущего года, что в 2 раза (на 570 тыс. тонн) больше аналогичного периода 2016 года

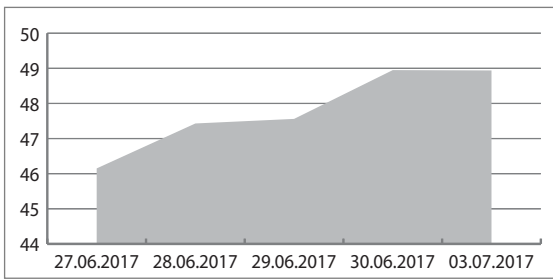
ежедневно. В целом за последний месяц открыто 9 новых международных маршрутов из Астаны. Кроме того, значительно увеличилось количество рейсов по существующим маршрутам.

В этой части министр предложил и по завершении ЭКСПО данный эксперимент продолжить, и принцип «открытого неба» для Астаны сохранить и на следующий год.

Предлагается также в целях повышения привлекательности полетов в нашу страну ввести безвизовый режим для граждан стран ОЭСР, ЕС, ОАЭ, Малайзии, Республики Сингапур и Королевства Монако (всего 45 стран).

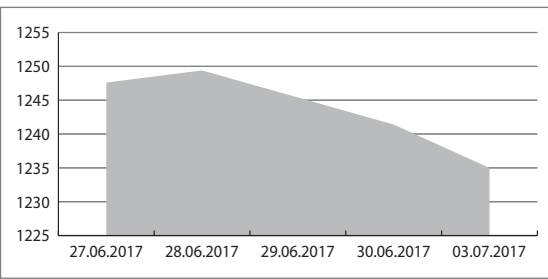
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (27.06 – 03.07)



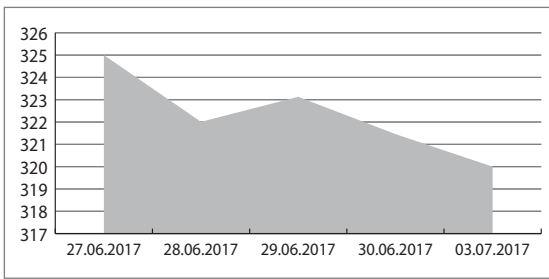
Мировые цены на нефть увеличиваются в понедельник на данных из США о снижении числа буровых установок.

GOLD (27.06 – 03.07)



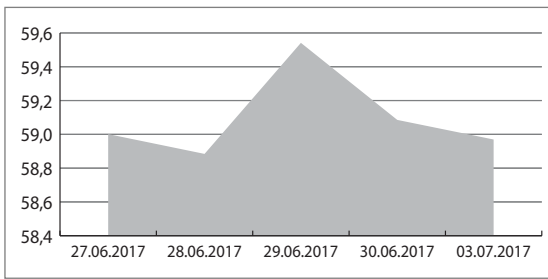
Золото подешевело до минимума с мая на фоне роста курса доллара к мировым валютам

USD/KZT (27.06 – 03.07)



Доллар за неделю значительно подешевел к тенге вслед за ростом цен на нефть.

USD/Rub (27.06 – 03.07)



Рубль укрепился на фоне роста цен на нефть после публикации китайской статистики

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Сергей ПОЛЫГАЛОВ,
руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар США

Такой волатильности рынок не испытывал давно. Доллар США упал за неделю против евро на 1,7%. За прошлую неделю нефть восстановилась на 8% после сильнейшего падения за последнее время. Основной причиной роста нефтяных цен стала статистика из США по запасам и добыче нефти. Если запасы незначительно увеличились, то данные по добыче оказались негативными. За прошлую неделю добыча сократилась на 100 тыс. баррелей, чем не преминули воспользоваться «быки».

Рынок заложил большие сомнения в вероятность повышения процентной ставки ФРС до конца года. Риторика представителей Федерезерва стала очень мягкой, с большими оговорками на то, что американскому Центробанку придется внимательно следить за макростатистикой для оценки возможности дальше ужесточать кредитно-денежную политику.

Участники рынка очень ждали выступления Джанет Йелен во вторник 27 июня, рассчитывая получить дополнительную информацию о целях ФРС, но из уст главы американского регулятора, как ни странно, не прозвучало ничего взбудораживающего. По-моему, Йелен испугалась собственной риторики в отношении сворачивания программы количественного смягчения и дальнейшего повышения ставки на пресс-конференции по-

сле июньского заседания и решила не усугублять ситуацию.

Новостей на прошлой неделе было немного, но они также не вселяли надежду инвесторам на улучшение экономической ситуации в США. В четверг было опубликовано окончательное значение ВВП за первый квартал 2017 года. Оно составило 1,4% против пересмотренного 1,2%. Но показатель все равно оказался ниже значения за четвертый квартал 2016 года (2,1%). Рынок труда вторую неделю подряд также давал неудовлетворительные результаты. Количество заявок на получение пособия по безработице выросло до 244 тыс., прибавив 2 тыс. к предыдущему значению.

В преддверии публикации данных по занятости населения на текущей неделе данные по заявкам, конечно же, негативно сказались на настроении участников рынка.

Долю негатива для доллара добавил МВФ, который понизил прогнозы по экономическому росту в США, поскольку не видит перспектив реализации обещанного президентом Дональдом Трампом фискального стимулирования в виде снижения налогов и наращивания расходов на инфраструктуру. МВФ не верит, что Белому дому удастся разогнать рост экономики до 3% в год, ожидая падение темпов роста в ближайшие пять лет до 1,7% в год, если не произойдет каких-либо существенных перемен в экономической политике. Фонд заявил, что доллар США на сегодня переоценен на 15–20% по сравнению с экономически обоснованным курсом, что делает американские товары неконкурентоспособными в связи с их дороговизной.

Евро

Единая европейская валюта показала максимальный рост за последние 12 месяцев. Причиной ажиотажного спроса на евро стало «неосторожное» заявление президента ЕЦБ Марио Драги о том, что европейский регулятор может пойти на возможный отказ от крайне мягкой политики. Рынок вцепился в слова «СуперМарио» и в евро, что привело к росту курса единой валюты на 2,4% к доллару США.

Марио Драги положительно оценил экономическое состояние в Еврозоне. Президент ЕЦБ также отметил, что политика банка должна быть настойчивой. Драги повторил, что может с уверенностью утверждать, что политика ЕЦБ работает, однако полное ее влияние на инфляцию будет проявляться постепенно. Драги считает, что нужно разумно подходить к корректировке параметров политики ЕЦБ в ответ на улучшение экономической ситуации.

В конце недели представителям ЕЦБ пришлось уверять участников рынка, что слова Драги были восприняты неверно, чтобы хоть как-то приостановить стремительный взлет европейской валюты.

Дополнительный позитив рынку дала статистика. Экономические настроения в Еврозоне, согласно последним отчетам, улучшились, а инфляция составила 0,2%, доведя годовой показатель до 1,6%, хотя экономисты думали, что она упадет в этом месяце.

Российский рубль

Российскую валюту на прошлой неделе штормило. Основной при-

чиной неопределенности в отношении к рублю были политические риски, связанные с новыми санкциями со стороны США и Европы. Даже укрепление нефти не дало достаточного положительного эффекта.

Нарастание политических рисков, связанных с проблемами в отношении США и России, отпугивает инвесторов от российского рынка. Ранее поддержку рублю давал достаточный спрос со стороны покупателей долгов. Но в последнее время спрос на ОФЗ сократился. Из запланированных 500 млрд привлечений российскому правительству за 2-й квартал удалось разместить долговых бумаг только на 400 млрд. И, вероятнее всего, спрос будет продолжать снижаться, особенно если Соединенным Штатам удастся провести запрет на покупку российских ОФЗ.

Ситуация осложняется еще и тем, что ЦБ РФ вероятнее всего продолжит понижать процентную ставку на последующих заседаниях, что на фоне повышения ставки в США и возможным скором ужесточении кредитно-денежной политики в развитых экономиках (Европа, Великобритания и Канада) негативно скажется на курсе рубля, так как инвесторы предпочитают меньшую, но менее рискованную доходность в Европе, нежели в России.

Крупного обвала не произошло. Рублю удалось удержаться на плаву, но в случае нарастания политических рисков и возобновления снижения стоимости нефти российской валюте придется очень несладко.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Михаил ЦОЙ, главный финансовый эксперт компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан»

Золото

Золото в последнюю неделю июня уверенно снижалось до уровня \$1 241 за тройскую унцию. Главной причиной падения котировок на драгоценный металл стали высказывания главы ЕЦБ Марио Драги и главы Банка Англии Марка Карни об их намерении повысить процентную ставку в ближайшее время в своих странах. Эти высказывания укрепились в будущих ожиданиях инвесторов и привели к росту доходности государственных облигаций Германии, Франции и Великобритании, это повлияло на выход инвесторов из безопасных инструментов, каким и является золото.

В случае если в США будут выходить положительные макроэкономические статистические данные в течение этой недели, у золота есть возможность спуститься к уровню \$1 228 за унцию уже к пятнице.

Нефть

Нефть марки BRENT за последнюю неделю подорожала до \$49, после чего скорректировалась до \$48,6. Если говорить в целом о будущей цене на нефть, уже можно говорить о том, что бычьих настроений спало и нефть готовится к очередному падению. Главным фактором такой перспективы являются июньские данные, показывающие очередной скачок объемов добычи нефти.

Медь

На сырьевом рынке медь продолжает бычьую тенденцию, так в июне медь показала значительный рост, подорожав до уровня

5937 долларов за тонну, переписав 3-месячный максимум.

Связано это с тем, что запасы металла продолжают падать, например, на Лондонской бирже металлов (LME) уровень запасов в целом сократился с 6 марта наполовину.

Еще интересным фактором роста цены меди считаю проблемы на рудниках в Китае, которые в купе с улучшением экономического прогноза Поднебесной, передают озабоченность в объемах добычи «красного металла», тем самым обеспечивая поддержку ценам. Запасы меди начинают снижаться, что говорит о том, что фундаментальные факторы постепенно начинают активизировать рынок.

Закрытие торгов на LME

Контракт на алюминий завершился месяц на отметке \$1919 за тонну (+8 \$). Его запасы снизились на 2450 тонн — до 1 миллиона 411,675 тысячи тонн.

Стоимость цинка выросла на \$4 — до \$2758 за тонну.

Никель подорожал на \$130 — до \$9390 за тонну.

Котировки цены олова выросли на \$10 — до \$19975 за тонну.

Цена свинца снизилась на \$11,50 — до \$2292 за тонну.

Пшеница

Достаточно быстро возобновилось ценовое ралли по пшенице в США. Еженедельный мониторинг состояния посевов USDA указал на снижение уровня хороших и отличных посевов яровой пшеницы с 41

до 40%, при этом качество озимой пшеницы осталось без изменений на отметке 49%. Засуха в США продолжает угнетать ожидания рынка. Также стало известно, что фермерские посадки пшеницы в Канаде составили 22,36 млн акров, что ниже ожиданий рынка 22,8 млн акров. В итоге, при слабом урожае в США и меньшем предложении в Канаде, внутренние запасы зерна в США могут снизиться ниже 100 млн/буш, что вызовет рост цен.

А по итогам торгов с 26 июня по 1 июля 2017 года на Товарной бирже «Евразийская Торговая Система» (ЕТС) общий объем купли-продажи по секции торговли сельхозпродукцией пшеницы и продовольственного ячменя в режимах классической торговли и торгов ДВАА составил 1 314,5 млрд тенге.

При этом в классическом режиме торгов объем купли-продажи пшеницы составил 156,5 млн в тенге общим объемом около 3 000 тонн, по ячменю объем купли-продажи составил более 122,7 млн тенге общим объемом 2500 тонн.

В режиме торгов ДВАА объем купли-продажи пшеницы составил более 1,035 млрд тенге общим объемом 20 875 тонн.

Цена ячменя (на условиях поставки CPT) составила 49 075 тенге за тонну.

Цена пшеницы 3 класса (на условиях поставки EXW) составила 49 750 тенге за тонну.

Цена пшеницы 4-го класса (на условиях поставки DAP ст. Сарыагаш) составила 52 178 тенге за тонну, повысившись за шесть торговых дней на 27,3%.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (21.06 – 27.06)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
KazTransOil	12,61%	Bank Tsemfradit	-2,91%
Keel	8,92%	KazakhstanKredit	-1,70%
KEGOC	6,11%	KazFundyGaz	1,26%
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Spirex	160,52%	Hykion	-50,89%
Sora Canada	129,14%	DryShip	-45,49%
QIF Solutions	63,49%	Resault Robotics	-41,67%
Adomani	50,00%	Case Therapeutic	-39,43%
Biolabs Pharma	48,89%	Alder Bioph	-38,77%
PKI-ID	40,60%	Tap Ship	-38,24%
Omnia	39,27%	Destination Planning	-29,01%
Fifth Street Asset Managem	38,57%	Meridian Waste	-27,63%
Palis Tankers Inc	38,52%	Freds	-26,80%
Uken Marine	33,02%	Marathon Patent	-25,74%

MMББ

рост	изм. %	падение	изм. %
Северсталь	6,58%	Система	-6,31%
Аэрофлот	6,40%	Полюс Золото	-6,67%
ФСК ЕЭС OAO	6,18%	Яндек	-3,61%
Сбербанк (руб.)	5,62%	Юнипро	-3,57%
НОВАТЭК	4,76%	ФосАгро	-2,54%
Мечел	4,75%	Транснефть (руб.)	-2,46%
НМНК OAO	4,69%	Polymetal International	-2,19%
РСАА	4,54%	Мазак	-1,89%
НPK OAO	4,27%	Московская биржа	-1,63%
ННТН OAO	4,16%	МТС	-1,55%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank	5,68%	Boyer	-8,69%
Insead	4,73%	E.ON	-6,94%
BNP Paribas	3,60%	L'Oréal	-6,27%
SocGen	2,73%	Vinci	-5,56%
ING Group	2,20%	Unibail Rodamco	-5,53%
BBVA	1,48%	Essilor International	-5,45%
Axa	1,25%	Deutsche Tel.	-5,19%
Santander	1,04%	Sanofi	-5,15%
Volkswagen VZD	0,78%	Anheuser Busch Inbev	-4,99%
Deutsche Post	0,54%	Polkya Oyj	-4,56%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Commerzbank	12,90%	Boyer	-8,58%
Lufthansa	6,43%	E.ON	-6,94%
Deutsche Bank	5,68%	RUE	-6,79%
Volkswagen VZD	0,86%	Beiersdorf	-5,42%
Deutsche Post	0,51%	Deutsche Tel.	-5,19%
ThyssenKrupp	0,35%	Henkel	-5,10%
Heidelbercement	0,24%	Infineon Tech.	-4,59%
Munchner Ruck	0,21%	MAP	-4,56%
Alliant	-0,01%	SAP	-4,35%
Adidas	-0,12%	Continental	-3,70%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
Companhia Siderurgica	10,12%	ESTADO PART ON (M	-5,06%
Itaipu	7,52%	QUALICORP ON (M	-4,68%
Brodspagar SA	7,35%	KLABO SIA LMT (E	-3,10%
COSSAN ON (M	5,75%	RANDROSAL ON (M	-3,10%
JBS ON (M	5,66%	ESTE BRASILON (M	-2,84%
VALE ON (M	5,57%	COPEL	-2,70%
ITAU ON (M	5,30%	Embratel SA	-2,70%
Brasem SA	5,04%	BRF-Brazil Foods SA	-2,22%
USIMINAS PPA (M	5,02%	SANTANDER BR LMT ED (E	-2,04%
VALE PPA (M	4,50%	TELEF BRASIL P (E	-1,75%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	1,06%
Dow Jones	-0,28%
FTSE 100	-1,51%
NASDAQ	-1,71%
Nikkei 225	-2,46%
S&P 500	-0,64%
Euro Stoxx 50	-2,46%
Hong Kong	-0,34%
MMББ	1,24%
IBOVESPA	1,14%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,11%
Natural Gas	-1,65%
Алюминий	0,21%
Медь	-0,59%
Никель	0,21%
Олово	0,00%
Палладий	0,40%
Платина	-0,66%
Серебро	-0,58%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,22%
Eur/JPY	-0,06%
Eur/Kzt	-0,60%
Eur/Rub	0,05%
Eur/Usd	-0,47%
Usd/Chf	0,25%
Usd/JPY	0,48%
Usd/Kzt	-0,02%
Usd/Rub	0,52%

ИНВЕСТИДЕЯ

Привязка к доллару

В июне 2017 года индексированные облигации АО «Фридом Финанс» прошли процедуру листинга на Казахстанской фондовой бирже. Решением листинговой комиссии ценные бумаги включены в официальный список KASE по категории «облигации» альтернативной площадки. Доходность по этим облигациям будет выше, чем по банковским депозитам в долларах.

— Каковы параметры этих облигаций?

— Облигациям присвоен тикер FFINB2. Параметры размещения: номинал — 1000 тенге, количество облигаций — 5 млн штук, купонная ставка — 8%, срок до погашения — 3 года, число купонов

до погашения — 6, дата погашения — 2020 год, объем выпуска — 5 млрд тенге.

Данные облигации, выпущенные по казахстанскому праву и номинированные в тенге, дают возможность получить доходность в 8% годовых, при этом номинал облигации и выплаты по купонам привязаны к доллару. Предусмотрена возможность продажи облигаций до срока погашения в 2018 году, сохраняя полученные купоны, по цене, которая фиксирует доходность в 8%. Датой, с которой начинается начисление купонного вознаграждения, является дата начала обращения. Компания рассчитывает на рост стоимости облигаций по мере общего тренда на снижение процентных ставок.

— С какой целью компания выпускает эти облигации?

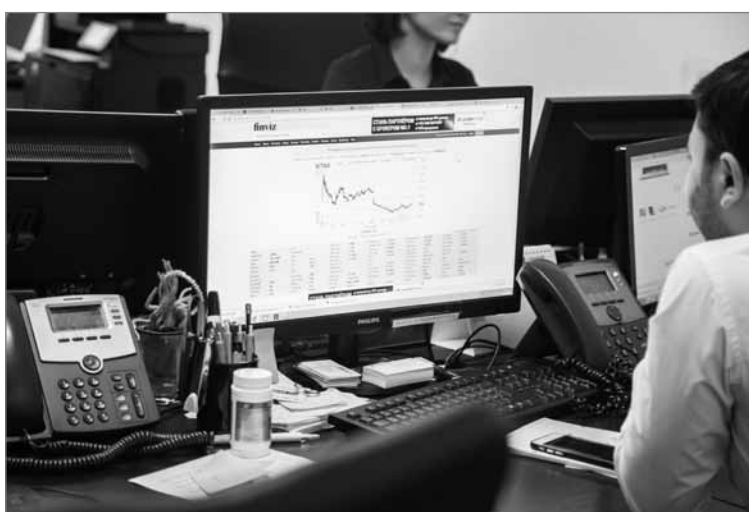
— Решение о выпуске собственных облигаций было принято с целью финансирования нашей инвестиционно-банковской активности в рамках организации публичных размещений долевых и долговых ценных бумаг на Казахстанской фондовой бирже. Облигации размещает именно казахстанская компания для финансирования проектов компании в Казахстане. И мы видим сейчас достаточный интерес со стороны наших инвесторов и контрагентов здесь. Помимо этого мы планируем допуск к торгам наших облигаций на Санкт-Петербургской фондовой бирже с предложением данных бумаг российским инвесторам.

Выпуск указанных облигаций является первым в рамках запущенной облигационной программы АО «Фридом Финанс» на общую сумму 20 млрд тенге.

— Что означает «привязка к доллару»?

— Индексированная номинальная стоимость облигаций — это произведение номинальной стоимости облигаций и коэффициента темпа девальвации/ревалуации тенге к доллару США, который рассчитывается как отношение средневзвешенного курса доллара США к тенге, сложившегося по результатам утренней торговой сессии по доллару США на Казахстанской фондовой бирже (KASE) на дату фиксации реестра держателей облигаций для соответствующей выплаты вознаграждения/выкупа облигаций/погашения облигаций к аналогичному курсу на дату начала текущего купонного периода облигаций.

Фактически это означает, что данная облигация является выпуском в долларах США, но по



казахстанскому праву. Валютным риском мы собираемся управлять: у нас есть валютные активы в структуре портфеля, плюс мы

планируем активно использовать фьючерсы на доллар/тенге для хеджирования своей валютной позиции.

Улан КАРАЖИГИТОВ,президент «Сименс»
в Казахстане

Работая в департаменте маркетинга Microsoft СНГ, Улан Каражигитов отвечает за развитие бизнеса Windows как в розничном, так и в корпоративном сегментах в Казахстане, Азербайджане, Беларуси, Армении, Монголии, Узбекистане, Таджикистане, Кыргызстане и Туркменистане.

Профессиональный опыт Каражигитова включает в себя предпринимательство в сферах ритейла, консалтинга и инвестиций, а также работу в ИТ и веб-компаниях Казахстана и России.

В 2016 году получил степень MBA в Nazarbayev University в рамках совместной программы с Fuqua School of Business (Duke University).

Ежегодно Microsoft инвестирует около \$1 млрд в кибербезопасность

По оценкам специалистов по инфобезопасности, еже-секундно появляется четыре вредоносные программы, которые необходимо изучать. Как отмечают аналитики Positive Technologies в своем отчете, 62% кибератак в 2016 году были целевыми, причем, большая их часть была направлена на корпоративные активы. Что предпринимается со стороны крупнейших разработчиков программного обеспечения и о работе корпорации Microsoft в области кибербезопасности в интервью «Къ» рассказал руководитель направления Windows в странах СНГ Улан КАРАЖИГИТОВ.

Санжар АМЕРХАНОВ

— Улан, расскажите, пожалуйста, что предпринимается корпорацией Microsoft в области кибербезопасности?

— Ежегодно Microsoft инвестирует около \$1 млрд в усиление безопасности своих продуктов, пользователей и информационного пространства в целом.

Вся индустрия активно развивает средства защиты на базе облачных технологий. В прошлом году мы представили Windows Defender Advanced Threat Protection (WDATP). WDATP использует элементы машинного обучения для распознавания аномальных процессов на рабочих станциях. Приведу пример: предположим, что последние 6 месяцев сотрудник вашей компании работает за компьютером с 9 до 18. Но в один из периодов на этом же компьютере начинают запускаться процессы в 4 часа утра. Допустим, это был злоумышленник, который пытался получить доступ к конфиденциальной информации, обращаясь на один из серверов компании. Обычный антивирус в данном случае может не сработать, потому что сам процесс еще не причинил никакого вреда. Но обученный WDATP уведомят администратора о том, что на рабочем месте было выявлено нестандартное поведение — активная работа в 4 часа утра.

Таким образом, даже если полная попытка взлома не удалась, компания уже может принять превентивные меры по усилению защиты, не дожидаясь реальной утечки данных или нарушения работы бизнеса. Это новый подход в области защиты и распознавания вредоносных программ, который позволяет бороться с новыми угрозами, которые еще не отражены в большинстве антивирусных сигнатур.

Кроме WDATP есть и другие решения Microsoft, которые могут помочь пользователям обнаружить угрозы и среагировать на них еще до того момента, когда они причинят реальный вред:

1) Exchange Online Advanced Threat Protection — блокирует контент с вирусами и фишинговыми ссылками.

2) Advanced Threat Analytics уведомляет о подозрительных активностях.

3) Azure Security Center позволяет распознавать моменты, когда виртуальные машины подвергаются воздействию вредоносных программ.

4) Edge Smart screen — технология распознавания и блокировки фишинговых и других зловредных программ, которые распространяются через интернет. Эта функция встроена в новый браузер Microsoft Edge. С ее помощью удается блокировать около 98% фишинговых ссылок.

Microsoft нельзя назвать новичком на рынке кибербезопасности. Сегодня, благодаря продуманным инвестициям в R&D, покупке перспективных стартапов в области защиты ИТ-систем, компания уверенно входит в список лидирующих производителей. Очевидный плюс использования WDATP и других средств защиты в том, что они уже встроены в операционную систему. То есть на 100% совместимы и не будут вызывать сложностей в установке, не приведут к замедлению работы компьютеров. Можно привести аналогию с подушками безопасности в автомобиле. Никто не покупает подушки безопасности отдельно от авто. Все сразу приобретают транспортное средство с необходимыми элементами защиты пассажиров и водителя. Можно поменять магнитолу, но критические системы безопасности устанавливаются на заводе-изготовителе. Почему



Индустрия киберпреступников сегодня — это организованные группы людей, профессионалов и целых транснациональных групп

именно так? Потому что никто лучше самого производителя не сможет установить и настроить такие системы.

— Как много пользователей обращалось в компанию в Казахстане за помощью от вируса WannaCrypt?

— Было несколько крупных компаний, которые подверглись атаке. Наша служба поддержки оперативно предоставила план действий для восстановления работы компьютеров. Вирус не коснулся пользователей Windows 10, атаке подверглись старые версии операционной системы, где не были установлены обязательные обновления по безопасности. Иногда в больших компаниях процесс обновления программного обеспечения задерживается из-за необходимости согласований и других бюрократических процедур.

В сегодняшнем мире важна скорость принятия решений, даже в вопросах обновления операционной системы.

Во многих компаниях внедрены политики ИТ-безопасности, которые регламентируют права доступа к той или иной информации, но нельзя исключать и человеческий фактор. Мы рекомендуем проводить внутри компаний семинары об ИТ-безопасности, где пользователям будет рассказано о том, что не нужно переходить по подозрительным ссылкам, скачивать файлы с подозрительных сайтов, сохранять вложения от неизвестных адресатов и т.д. Крайне важно оперативно устанавливать патчи и обновления безопасности по всему программному обеспечению, которое используется в организации. Чем дольше компания не обновляет свои системы, тем больше вероятность заражения тем или иным вирусом.

— Когда ожидать следующую версию Windows?

— На самом деле, Windows 10 — это последняя операционная система от Microsoft. Не будет Windows 11, 12 или 50. В прошлом, софтверные компании выпускали новые версии продуктов один раз в 2–3–5 лет. В этот промежуток пользователи всегда работали с одной и той же версией программы. Но сегодня, когда новые

вирусы появляются буквально каждый час, такой подход уже не является безопасным. Нельзя работать с программным обеспечением еще год или два после того, как в такой системе были найдены уязвимости. Статистика показывает, что чем больше времени проходило между релизами программного обеспечения, тем большее количество угроз создавалось специально для эксплуатации уязвимостей этих систем. Именно поэтому Microsoft перешла к WaaS модели — Windows as a Service. Установив однажды Windows 10, пользователь будет бесплатно получать 2 крупных обновления в год, где будет добавляться и улучшаться функционал операционной системы. Кроме этого, как и раньше, пользователи получают регулярные обновления по усилению безопасности. Наверняка многие уже слышали про весеннее обновление Windows 10 — Creators Update. Мы добавили новые инструменты для работы с 3D-графикой, усилили защиту и надежность системы. Следующее обновление пройдет осенью и будет называться Fall Creators Update.

— Каким образом компания защитила казахстанских пользователей от вируса?

— Microsoft — глобальная компания, в вопросах безопасности мы не делим пользователей по географии или каким-то другим признакам. Во-первых, на момент распространения WannaCrypt, обновление безопасности для Windows 7 было доступно уже несколько месяцев. То есть те пользователи, которые своевременно установили его еще в начале весны, не пострадали. Пользователей Windows 10 WannaCrypt полностью обошел стороной, так как эта ОС включает в себя в разы больше функций, которые обеспечивают безопасность на всех уровнях.

Во-вторых, осознавая, что вирус распространяется стремительно, компанией было принято беспрецедентное решение — инвестировать в разработку и выпускать обновление и для старых операционных систем, которые уже не поддерживаются — Windows XP, 8.1, а также некоторых серверных ОС.

— Как продвигается облачный сервис компании в Казахстане?

— У Microsoft более 200 облачных продуктов. Если говорить о Windows 10, то в ноябре прошлого года было выпущено облачное решение по кибербезопасности — Windows Defender Advanced Threat Protection. WDATP позволяет предотвратить атаки еще в зародыше, используя технологии машинного обучения и больших данных. Кроме этого, офисный пакет приложений Office 365 использует облачные технологии. И, конечно же, платформа Azure, которую активно используют крупные заказчики, а также независимые разработчики.

— Каковы планы компании по продвижению Windows mobile на рынке мобильных устройств?

— Windows mobile теперь входит в семью Universal Windows Platform. Это значит, что любое приложение, написанное под Windows 10, будет корректно работать на всех устройствах — планшетах с ОС Windows 10, смартфонах, устройствах 2 в 1. Соответственно, мобильные устройства получают те же самые обновления, что и настольная ОС.

— Планируется ли выведение новых продуктов на мировой рынок?

— В июле ожидается выпуск специального пакета Business cloud Suite, который включает в себя Office 365, Windows 10 и облачные средства защиты бизнеса. Это упрощенная версия пакета, который пользуется успехом у крупного бизнеса. Теперь его смогут воспользоваться и представители малого и среднего бизнеса.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики. В заключение интервью с Уланом Каражигитовым добавим, что в мае текущего года компания Microsoft объявила о своих планах по приобретению компании Hexadite, специализирующейся на кибербезопасности.

— Ведет ли компания какие-то разработки в области интернета вещей?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики. В заключение интервью с Уланом Каражигитовым добавим, что в мае текущего года компания Microsoft объявила о своих планах по приобретению компании Hexadite, специализирующейся на кибербезопасности.

— Ведет ли компания какие-то разработки в области интернета вещей?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики. В заключение интервью с Уланом Каражигитовым добавим, что в мае текущего года компания Microsoft объявила о своих планах по приобретению компании Hexadite, специализирующейся на кибербезопасности.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.

— Планируется ли введение новых продуктов на казахстанский рынок?

— Да, имеется специальная версия Windows 10 — Windows 10 IoT. Такая же защищенная, но с собственным функционалом; ею могут пользоваться разработчики.



II-ПОЛУГОДИЕ 2017

подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц
АО Казпочта 1499

Дауыс Периодика 2770483
Nomad Press 3311240
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

ТЕНДЕНЦИИ

Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?

Kursiv Research представляет подборку самых высокооплачиваемых и востребованных профессий в Казахстане

Профессия

Какие профессии в Казахстане самые перспективные на сегодняшний день? Чтобы ответить на данный вопрос, Kursiv Research, основываясь на данных официальной статистики РК, определил двадцатку наиболее высокооплачиваемых и востребованных профессий в стране.

Айгуль ИБРАЕВА

Сколько зарабатывает среднестатистический казахстанец?

Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, в I квартале 2017 года среднемесячная номинальная заработная плата одного работника в РК составила 140,27 тыс. тенге. По сравнению с итогами предыдущего квартала показатель уменьшился на 9,3%. В номинальном выражении заработная плата казахстанцев за год выросла на 5,6%, в реальном — сократилась на 2%.

По данным за I квартал текущего года наибольший рост среднемесячной номинальной зарплаты за год наблюдался в таких сферах, как «Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания» (24,8%), «Финансовая и страховая деятельность» (16,5%) и «Сельское, лесное и рыбное хозяйство» (16,3%).

Работники других сегментов экономики, напротив, стали получать зарплату меньше, чем годом ранее. К примеру, зарплата работников сферы туризма сократилась на 37,8%. А среднемесячная номинальная заработная плата в сфере профессиональной, научной и технической деятельности уменьшилась на 20,2% по сравнению с показателем за I квартал 2016 года.

Наиболее обеспеченные казахстанские работники живут в Атырауской области. Здесь среднемесячная номинальная зарплата составляет 256,23 тыс. тенге. В Мангистауской области в среднем зарабатывают 247,33 тыс. тенге. В столице страны средняя зарплата за I квартал текущего года составила 203,47 тыс. тенге. А меньше всего получают работники в Северо-Казахстанской области — 93,91 тыс. тенге. Сравнительно маленькая зарплата в Жамбылской (94,36 тыс. тенге) и Южно-Казахстанской (95,71 тыс. тенге) областях.

Многие бы не согласились с фигурирующей на сегодня цифрой средней номинальной зарплаты в 140 тыс. тенге, в то время как в регионах есть зарплаты величинной в 30 и 50 тыс. тенге. Данный вопрос был затронут министром Национальной экономики РК Тимуром Сулейменовым, который согласился, что расчет средней заработной платы по стране не характеризует уровень жизни казахстанцев.

«Конечно, есть минусы. Чем меньше коэффициент отклонения, тем лучше, это говорит о равенстве в стране. К сожалению, у нас действительно есть зарплаты в миллион, полтора миллиона и в 100 тыс. и меньше. Статистика учитывает все и выводит среднюю», — отметил министр в ходе недавней отчетной встречи с населением, заявив о необходимости введения медианных величин при учете доходов населения.

На запрос «Къ» в Комитете по статистике МНЭ ответили, что в Казахстане уже осуществляется расчет медианного размера заработной платы, который отражает сумму заработной платы работников, находящегося в центре списка, ранжированного по возрастанию заработных плат.

«Расчет медианного значения среднемесячной заработной платы производится комитетом на основе единовременного обследования по статистической форме 1-Т (ЗП) «Отчет о распределении численности работников по размерам начисленной заработной платы». В связи с большой нагрузкой на респондентов данное обследование проводится с периодичностью один раз в два года», — разъяснили в комитете.

Согласно результатам обследования за июнь 2015 года медианное значение заработной платы составило 68 308 тенге. Данные за июнь текущего года будут опубликованы в сентябре.

В КС МНЭ отметили, что в статистической практике медианное значение среднемесячной заработной платы ранжированного ряда распределения заработных плат работников применяется как дополнительный инструмент анализа. Вместе с тем комитет сообщил, что с 2018 года расчет и публикация медианной заработной платы будет осуществляться на ежегодной основе. При этом пересмотр ме-



Представители нефтегазового сектора занимают 13 позиций из 20 наиболее высокооплачиваемых видов деятельности в Казахстане

тодики расчета среднемесячной заработной платы в Казахстане не планируется.

Кто «рубит капусту»?

Так какие же профессии в Казахстане самые перспективные на сегодняшний день? Чтобы ответить на данный вопрос, Kursiv Research определил двадцатку наиболее высокооплачиваемых и востребованных профессий в стране согласно данным официальной статистики РК. Для ясности картины заработные платы руководителей организаций всех уровней не учитывались.

В поисках лучшей зарплаты стоит искать работу в таких сферах деятельности, как «Добыча сырой нефти и природного газа», где средняя зарплата 481,62 тыс. тенге, «Воздушный транспорт» — 472,92 тыс. тенге и «Производство продуктов нефтепереработки» — 219,97 тыс. тенге. Представители двадцатки наиболее высокооплачиваемых профессий работают именно в данных областях экономической деятельности, преимущественно на технических специальностях. Здесь наблюдается большая концентрация иностранных фирм, чем можно объяснить сравнительно высокие заработные платы наемных работников.

Уровень разницы в оплате труда между отдельными видами экономической деятельности может достигать пяти, а в некоторых случаях и более раз, рассказывает старший научный сотрудник КИСИ Никара Биекенова.

«Необходимо отметить, что проблема межотраслевой дифференциации доходов порождает и другие проблемы на рынке труда — это снижение занятых рабочих на низкооплачиваемых должностях (в сельском, рыбном и лесном хозяйстве). Отсюда возникает проблема отраслевой структуры безработных», — подчеркивает эксперт.

По словам ученого, во многих странах к числу важнейших факторов определения заработной платы относят производительность труда, далее уровень образования и квалификации, а затем уже тяжелые условия труда. Политику оплаты труда следует ориентировать на реформирование системы. В современных реалиях процесса инновационной экономики необходимо уделять внимание рациональному использованию человеческих ресурсов, человеческого капитала. Совершенствовать рынок труда в сторону регулирования вопросов оплаты с целью коррекции отраслевых, квалификационных диспропорций.

Самая высокооплачиваемая профессия в Казахстане — летчик. По данным 2016 года в среднем летчики в Казахстане зарабатывают 1,19 млн тенге в месяц. На пятой позиции с зарплатой 805,57 тыс. тенге обосновались пилоты. В отличие от летчиков, пилоты управляют воздушными судами гражданской авиации. Бортпроводники грузовых самолетов (19 позиция) зарабатывают в среднем 536,40 тыс. тенге. Штурманы в авиации завершают двадцатку самых высокооплачиваемых профессий с месячным доходом в 519,20 тыс. тенге.

Представители нефтегазового сектора занимают 13 позиций из 20 наиболее высокооплачиваемых видов деятельности в Казахстане. Так, второе, третье, четвертое, шестое и девятое место занимают инженеры различного профиля, работающие в нефтегазовом секторе, в среднем они зарабатывают от 664,07 тыс. до миллиона тенге в месяц.

Кроме специалистов технических специальностей в списке также вспомогательный персонал, работающий на нефтегазовых предприятиях. К примеру, переводчики на «нефтянке» зарабатывают в среднем 625,22 тыс. тенге

(12 позиция), а юристконсульт среднего уровня квалификации — 554,11 тыс. тенге (17 позиция). Отметим, что в других сферах экономической деятельности данные кадры получают в разы меньше. Работники сферы производства продуктов нефтепереработки представлены в списке тремя профессиями, которые занимают 10, 14 и 15 позиции: фрезеровщик в Казахстане в среднем в месяц зарабатывает 656 тыс. тенге, инженер-механик — 615,45 тыс. тенге и техник по добыче нефти и газа — 513,6 тыс. тенге.

Судя по средней заработной плате по обследованным профессиям, мужчины в Казахстане зарабатывают на 15,7% больше, чем женщины. Наибольшая разница в заработной плате мужчин и женщин зафиксирована в таких профессиях, как техник-химик (почти в шесть раз), механик (в 4,68 раз) и переводчик (в 3,57 раз).

Тенденция к разнице в зарплате по гендерному признаку увеличивается на руководящих должностях. Мужчины, занимающие высшие управленческие должности, в среднем получают на 33,5% больше, чем женщины на аналогичных постах.

Гендерный разрыв по заработной плате существует не только в Казахстане, но и во всем мире, отмечает Никара Биекенова. Между тем экономисты твердят об общеизвестных факторах, которые формируют неравную заработную плату у женщин по сравнению с мужчинами. Так, это касается ожидаемого уровня оплаты — у мужчин он в среднем выше, чем у женщин. Далее все исследователи отмечают в качестве фактора уход женщины в декретный отпуск и последующее воспитание ребенка. По данным Международной организации труда (МОТ), доход женщин с детьми на 25% меньше, чем у женщин без детей.

«Есть еще один нюанс, в структуре занятости женщины составляют численное большинство в таких экономических видах деятельности, как здравоохранение, образование, гостинично-ресторанный бизнес, финансовая сфера, торговля. Тогда как мужчины больше представлены в строительстве, горнодобывающей промышленности, транспорте, тех отраслях, где заработная плата намного выше, нежели в других отраслях экономики», — заметил в комментариях ученый КИСИ.

Помимо этого, по словам эксперта, существует региональная дифференциация, например, в Мангистауской области наблюдается высокий уровень трудоустроенности мужчин, но высокий уровень безработных женщин.

Однако есть профессии, где женская половина зарабатывает больше мужской. К примеру, станционный работник на железнодорожном транспорте женского пола в среднем зарабатывает в 4,4 раза больше, чем мужчина на такой же должности. Женщины также получают больше на таких должностях, как «инженер по охране труда и технике безопасности» — 2,71 раз, «уборщик служебных и производственных помещений и территорий» — 2,67 раз.

Самый высокооплачиваемый топ-менеджмент в Казахстане, по итогам 2016 года, работает в сфере финансов и страхования, где руководители организаций в среднем получают 1,59 млн тенге в месяц. Здесь также наблюдается наибольшая разница между доходами руководителей организаций и специалистов среднего звена — 10,7 раз, а наименьшая — 2,22 раз существует в области образования.

Высокая зарплата также у «топов» в нефтегазовом секторе — в среднем 1,41 млн тенге в месяц, в металлургической промышленности руководители организаций

получают в среднем 1,39 млн тенге в месяц.

Требуются рабочие...

Согласно официальной статистике, списочная численность работников на начало I квартала 2017 года достигла 2370,5 тыс. человек, вакантных мест насчитывалось 22,11 тыс. Удельный вес вакантных рабочих мест в общей численности работников при этом составил 1%. То есть на сто уже работающих кадров приходится одно вакантное место.

Согласно КС МНЭ, наибольшее число вакантных мест среди них и крупных предприятий сложилось в сфере промышленности — 5242 единицы, в сфере транспорта и складирования — 4095 единиц, наименьшее — в сфере услуг по проживанию и питанию — 417 единиц.

По профессиям — наибольшая потребность наблюдалась в специалистах в области естественных и инженерных наук (5,4 тыс. человек), специалистах в области биологических, сельскохозяйственных наук и здравоохранения (2,1 тыс. человек), рабочих сферы обслуживания (2,1 тыс. человек), квалифицированных рабочих промышленных предприятий (3,2 тыс. человек), рабочих транспорта и связи (1,6 тыс. человек), неквалифицированных рабочих (3,1 тыс. человек).

Медицинские работники в I квартале 2017 года пользовались наибольшим спросом. Так, на начало данного периода было

зарегистрировано 1 796 вакантных мест врачей разного профиля при списочной численности работников в 53,6 тыс. человек. В сфере здравоохранения к тому же требуются медицинские сестры и медицинский персонал по уходу — 619 человек, средний медицинский персонал — 452 человека.

В I квартале 2017 года были наращивать рабочие специальности. Так, требовался 1441 рабочий транспорта. Спросом пользовались машинисты, водители, операторы, аппаратчики, инженеры различного профиля.

Несмотря на переполненный рынок предложений, бухгалтеры, специалисты по финансам и кредиту, менеджеры по сервису насчитали 279 вакансий в I квартале текущего года. Работодатели также искали преподавателей вузов, специалистов по коммерческой деятельности, кассиров и строителей-монтажников.

Согласно данным рекрутингового портала hh.kz, рыночный спрос на кадры по профобластям по Казахстану на сегодня сложился следующим образом: наибольшим спросом на рынке пользуются работники в сфере продаж — 27,4% от всех объявлений, это так называемые «продажники», продавцы-консультанты, риелторы и т.д. Довольно большой спрос в области бухгалтерии, административного персонала (офис-менеджеры), информационных технологий (программисты) и маркетинга.

Дорогу молодым!

В 2016 году численность безработных составила 445,5 тыс. человек (в I квартале 2017 года — 439,2 тыс. человек), уровень безработицы — 5% (в I квартале 2017 года — 4,9%). В 2016 году в Казахстане на крупных и средних предприятиях в связи с сокращением численности вышло 17,3 тыс. человек, из них наибольшее число сокращений было в промышленности — 3540 человек и в строительстве — 2784 человека.

Удельный вес безработных среди молодежи за последние 16 лет значительно сократился. В I квартале 2017 года уровень молодежной безработицы в Казахстане составлял 19,4%, тогда как в I квартале 2017 года показатель уменьшился до 3,9%. Несмотря на положительную статистику, молодым кадрам достаточно трудно устроиться на работу, особенно по выбранной специальности.

«В 2016 году из числа окончивших высшие учебные заведения в отчетном году на крупные и средние предприятия было принято 29 964 человека, из них наибольшее число — в сфере образования — 5602 человека, в оптовую и розничную торговлю — 4086

человек, в промышленность — 3759 человек, наименьшее число принято в сельское, лесное и рыбное хозяйство — 69 человек», — рассказали в Комитете по статистике. То есть каждый пятый выпускник вузов остался работать в сфере образования, а каждый седьмой пошел в ритейл.

Сегодня выпускникам вузов отказывают при трудоустройстве главным образом из-за отсутствия опыта работы. В начале июля 2017 года на рекрутинговом портале hh.kz насчитывалось около 18 тыс. вакансий, из которых лишь 17% были рассчитаны на кадры без опыта работы. Треть из них представлены в области продаж.

«Существует извечная проблема — кого брать: молодых или опытных? Тут есть свои нюансы. С одной стороны, опытные кадры, несмотря на свое преимущество, не всегда проявляют инициативу. Молодые, напротив, ничего не боятся, но совершают ошибки в силу своей неопытности», — рассказывает ведущий специалист по кадрам АО «Техном Оператор» Малика Макажанова.

При этом в молодежной безработице виновны не всегда работодатели. По словам эксперта, зачастую студенты, которые только вчера закончили вуз, запрашивают заоблачные оклады. А два из трех студентов не хотят стажироваться бесплатно. Другой момент, руководство компаний предпочитает брать выпускников зарубежных вузов со знанием иностранных языков, пренебрегая другими кадрами.

Данный вопрос требует комплексного решения проблем, считает Никара Биекенова. Во-первых, вузам необходимо постоянно контролировать тенденции рынка труда, что поможет содействовать в трудоустройстве будущих молодых специалистов, не имеющих стажа. Во-вторых, вузам необходимо контактировать с потенциальными работодателями, которые могли бы взять молодых людей на практику с последующим трудоустройством. В-третьих, само государство уделяет особое внимание вопросам занятости молодых специалистов.

Помимо направления в «Программе продуктивной занятости и массового предпринимательства», существуют отдельные государственные проекты, предназначенные для молодежи, рассказывает эксперт. Это, например, проект «С дипломом в село». Так, переехавшим в сельскую местность выделили подъемное пособие на общую сумму 9,3 млрд тенге (в период реализации проекта в 2009–2016 годах). В проекте «Жасыл ел» приняло участие около 241 тыс. молодых людей, в том числе безработных, студентов, школьников.

Топ-20 высокооплачиваемых и востребованных профессий в РК

Топ-20 самых высокооплачиваемых профессий в 2016 году в РК*

Ранг	Профессия	Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника, тенге
1	Летчик	1 193 503
2	Инженер по креплению скважин	1 016 500
3	Инженер по бурению	893 998
4	Инженер по техническому надзору	831 801
5	Пилот	805 570
6	Инженер-энергетик	758 970
7	Машинист подъемника	757 002
8	Механик	688 923
9	Инженер по добыче нефти и газа	664 065
10	Фрезеровщик	656 000
11	Мастер по добыче нефти, газа и конденсата	637 208
12	Переводчик	625 224
13	Техник	621 071
14	Инженер-механик	615 452
15	Сливщик-разливщик	599 062
16	Юристконсульт (среднего уровня квалификации)	554 107
17	Геолог	545 606
18	Бортпроводник грузовых самолетов	536 400
19	Штурман (в авиации)	519 200
20	Техник по добыче нефти и газа	513 558

*за исключением руководителей организаций

ТОП-20 наиболее востребованных профессий в РК в I квартале 2017 года

Ранг	Профессия	Число вакантных рабочих мест на начало отчетного периода, человек
1	Врачи	1 796
2	Профессии рабочих транспорта	1 441
3	Машинисты локомотивов и рабочие родственных профессий	661
4	Медицинские сестры и медицинский персонал по уходу	619
5	Водители мотортранспортных средств	539
6	Средний медицинский персонал (исключая медицинский уход), не вошедший в другие группы	452
7	Механики по оборудованию, слесари-сборщики и слесари-ремонтники	438
8	Машинисты сельскохозяйственного, землеройного, подъемного и другого подвижного погрузочно-разгрузочного оборудования	353
9	Операторы, аппаратчики, машинисты и другие профессии на металлоплавильных установках	341
10	Рабочие водопроводно-канализационного хозяйства	328
11	Инспекторы по безопасности, качеству транспортных средств, производственных процессов и продукции), охране и использованию недр	302
12	Бухгалтеры, специалисты по финансам и кредиту, менеджеры по сервису	279
13	Техники-электрики	257
14	Инженеры-электрики и инженеры-энергетики	250
15	Преподаватели колледжей, университетов и других вузов	224
16	Аппаратчики, операторы и машинисты установок по переработке химического и нефтехимического сырья	210
17	Специалисты по коммерческой деятельности	205
18	Слесари-сборщики электрических, электромеханических и радиоэлектронных приборов	186
19	Кассиры, включая билетных кассиров	159
20	Строители-монтажники и родственные профессии	158

■ — добыча сырой нефти и природного газа ■ — воздушный транспорт ■ — производство продуктов нефтепереработки



Kursiv Research

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СКОЛЬКО БАНКИ
ЗАРАБОТАЛИ
НА ПРОЦЕНТАХ? 09

ИНДУСТРИЯ:
МОДЕРНИЗАЦИЯ
КАЗАХСТАНСКИХ НПЗ
КАК ПАНАЦЕЯ 10

СВОЙ БИЗНЕС:
БИЗНЕС ПЕРЕД
ВЫПУСКНЫМ 11

КУЛЬТУРА/СТИЛЬ:
«БАЛУАН ШОЛАК»:
ДЕНЬ НА СЪЕМОЧНОЙ
ПЛОЩАДКЕ 12

Воздушные дебоширы

Air Astana лоббирует легитимность «черных списков»

✦ Авиация

Спустя 11 дней после очередного конфликта, спровоцированного скандалом известным Максатом Усеновым на борту самолета 4 июня, компания «Эйр Астана» распространила информацию о том, что включила его в список контролируемых пассажиров и «в случае повторного деструктивного поведения оставляет за собой право отказать ему в перевозке».

Вячеслав ШЕКУНСКИХ

На пресс-брифинге, состоявшемся на прошлой неделе, представители «Эйр Астаны» постарались подробнее рассказать о методах

и мерах воздействия на воздушных дебоширов. Введя «серый список», авиакомпания стремится не останавливаться на достигнутых мерах и ставит перед собой цель добиться введения в законодательство об использовании воздушного пространства возможности вводить «черные списки», позволяющие отказать клиенту в обслуживании.

По факту конфликта с участием Максата Усенова пресс-служба авиакомпании распространила сообщение, в котором уточняется: «В список особого контроля, или «серый список», вносятся имена пассажиров, чье поведение подпадает под второй уровень деструктивного поведения и выше, согласно классификации Международной организации гражданской авиации ICAO, — применение физической силы по отношению к сотрудникам авиакомпании или другим пассажирам, непристойное или грубое поведение по отношению к члену экипажа, устные угрозы о физиче-

ской расправе или нанесении телесных повреждений. Это делается с целью пресечения повторных правонарушений». В настоящий момент в список включены 22 человека, причём есть в нем и иностранные подданные.

Список позора

На внутренних рейсах авиакомпании лидируют по конфликтным ситуациям направления Алматы — Астана — Алматы, а также Атырау — Алматы. Что касается международных, то это, естественно, курортные рейсы: Алматы — Дубай и Алматы — Анталия. Направление на Тбилиси считается «самым курящим» рейсом. Также «отличается» дебоширством московское направление.

Старший вице-президент компании по правительственным, законодательным вопросам и безопасности Ербол Оспанов рассказал о «последствиях» этой меры: «Это инициатива Air Astana. На нынеш-

нем уровне законодательства мы можем позволить себе только это. Парадокс: если я ударю бортпроводника, меня сдадут в полицию, я заплачу штраф, после этого следующим рейсом полечу и буду смотреть ему нагло в лицо. Список конфиденциальный, и процедура внесения в него очень серьезная. Для этого должны быть серьезные основания. И мы человека известим индивидуально по почте. Последствия для пассажира, попавшего в этот список, таковы: ему будут постоянно напоминать об этом. В результате один пассажир к нам обратился: «Делайте что угодно, только не вносите меня в список, потому что мои сотрудники могут узнать...», — сказал г-н Оспанов.

При этом бортпроводники отписывают подробный отчет, как вел себя пассажир из списка на данном рейсе — что просил, вплоть до записей его фраз. Так что человек чувствует, что находится под контролем.

По словам старшего юриста авиакомпании Шухрата Иззова, наиболее частые случаи нарушений, допускаемых пассажирами, — это мелкое хулиганство, нарушение правил поведения на борту и курение. Он также отметил, что в мае 2017 года был принят документ, согласно которому курение относится к фактору, создающему ситуацию, угрожающую безопасности полетов. За создание такой ситуации ответственность становится более тяжелой — 200 МРП и арест до 15 суток. Ранее ответственность за курение на борту самолета была мизерной — 3 МРП. Юрист «Эйр Астаны» полагает, что отныне пассажиры дважды подумают, прежде чем покурить на борту воздушного судна. Он также пояснил: «На данный момент у нас есть список пассажиров, которые ранее были замечены в каких-то деструктивных ситуациях. Таким пассажирам обычно дается письменное предупреждение о том, что

они находятся под особым контролем. Говорить о каком-то «черном списке» я бы не стал, но в правилах указаны причины, которые дают право авиакомпании в одностороннем порядке расторгнуть договор перевозки. К примеру, это отказ от досмотра, поведение в состоянии алкогольного или наркотического опьянения и т. д.»

Между тем, по словам Шухрата Иззова, ответственность за нарушение правил поведения на борту воздушного судна небольшая — штраф размером в 3 МРП. И основная цель компании на данный момент — ужесточение наказания, как принято в мировой практике.

...и зафиксировали нас

Арсенал мер, применяемых авиакомпанией к воздушным дебоширам во время полета, не так уж велик.

11 >>

Елена Шевцова, «Кселл»: «Мы за разумный подход к потреблению услуг в роуминге»

✦ Телеком

Наступил сезон летних отпусков, и многие казахстанцы намерены провести недели долгожданного отдыха за пределами страны. Собираясь в путешествие, мы основательно подходим к планированию всех возможных трат, в том числе и расходов на мобильную связь. Немногом более десяти лет назад международный роуминг считался достаточно дорогой услугой, доступной лишь избранным. Время и технологии не стоят на месте, и сегодня практически каждый может позволить себе передвигаться по миру, оставаясь на связи по своему привычному номеру.

Арман БУРХАНОВ

О взаимоотношениях операторов, работающих на рынках разных стран, нюансах и подводных камнях роуминга, а также о том, как не пострадать из-за непредвиденных расходов и извлечь максимум выгоды от пользования мобильной связью и интернетом в путешествии, рассказывает руководитель отдела по роумингу и интерконнекту компании «Кселл» Елена Шевцова.

— Елена, расскажите, пожалуйста, о нюансах работы и принципах формирования тарифов в роуминге. Многие пользователи полагают, что операторы вводят высокие расценки исключительно из-за собственных непомерных аппетитов. Как строятся отношения между коллегами-операторами из разных стран, какая доля средств на самом деле остается в бюджетах операторов, как распределяется сумма тарифа?

— Сегодня во всем мире работает около 600 GSM-операторов. Услуга роуминга — это предоставление услуг связи абоненту в сети мобильного оператора в другой стране на основании роумингового соглашения. Оператор-партнер выставляет определенные тарифы за то, что мы эксплуатируем его сеть, позволяя нашим клиентам пользоваться услугами связи в его стране со своим домашним номером. Таким образом, чтобы роуминг работал исправно, нам необходимо платить оператору-партнеру за оказываемые услуги роуминга, выплачивать определенные суммы международным операторам, которые обеспечивают пропуск трафика для функционирования сервиса, а также вендорам, по-



могающим операторам вести взаиморасчеты. Данные затраты влияют на стоимость услуг связи, оказываемых в роуминге.

Понятно, что клиентам хотелось бы видеть в роуминге тариф, приближенный к локальному, но это сложно воплотить на практике. В локальном тарифе мы не обязаны платить ни международному оператору, ни вендору, ни оператору-партнеру по роумингу из другой страны сумму, которая иногда доходит до 90% от тарифа, который мы предлагаем абонентам. Также значительное влияние на стоимость тарифов в роуминге оказывает и то, что все взаиморасчеты с операторами осуществляются в иностранной валюте — долларах либо евро. После нескольких волн девальвации сумма в долларах и евро, которую мы отдаем иностранным операторам, выросла эквивалентно падению национальной валюты.

Поэтому нам приходится балансировать между ожиданиями клиентов и необходимостью оплачивать растущие счета партнерам. В странах, где трафика больше, а именно, на популярных туристических направлениях, нам проще получить скидки у операторов и затем предложить своим абонентам акционные тарифы. Многие операторы по разным причинам не готовы предоставлять скидки, особенно в том случае, если трафик невелик, и снижать тарифы экономически нецелесо-

образно. Но мы все же стараемся закрыть акционными тарифами наиболее популярные направления, поскольку абоненты «Кселл» путешествуют по всему миру, включая экзотические страны, куда по определению не может быть большого трафика, а значит, низких цен в роуминге.

— И все же счета за переговоры и тем более использование интернета в роуминге очень часто становятся самой неприятной неожиданностью, которая подстерегает казахстанцев по возвращении из отпуска. Верно ли, что причиной этого чаще всего становится незнание нюансов использования голосовых услуг и интернета в роуминге?

— Действительно, так называемый bill-shock существует, и он оказывается тем более тяжелым, что счет за услуги связи, оказанные в роуминге, зачастую приходит с задержкой, уже после того, как клиент вернулся из путешествия. Задержка тарификации, о которой, кстати, мы предупреждаем своих абонентов по всем возможным каналам, связана с технической организацией роуминга для абонентов. Фактор использования дополнительных услуг в роуминге, в том числе условия которых не изучены заранее, тоже оказывает влияние. Особенно актуально это для интернет-данных, потому что контролировать расход трафика гораздо сложнее. Компания всегда предупреждает

пользователя о возможных расходах и о желательном отключении мобильных данных. Некоторые абоненты, приезжая в другую страну, полностью отключают мобильные данные. Некоторые, напротив, не отключают вообще ничего, и телефон автоматически обновляет курсы валют, погоду, корпоративную почту и т.п. Владельцы iPhone подключают на своих устройствах функцию WiFi Assistace или «Помощь с WiFi», задача которой заключается в том, чтобы переводить мобильное устройство в сотовую сеть в случае слабого сигнала WiFi сети. Аналогично происходит и в случае использования данной функции в режиме интернет-роуминга. В любом случае, не бывает, чтобы клиент ничего не делал, а в итоге получил огромный счет. Это просто технически невозможно, поскольку свои данные мы получаем от оператора роуминг-партнера.

— Какие действия вы как специалист рекомендуете предпринять, чтобы не разориться на использовании интернета в роуминге?

— Утверждение о безумной дороговизне интернета в роуминге сегодня не совсем актуально, конечно, при грамотном подходе. В любом смартфоне установлены счетчики, позволяющие контролировать расход трафика. В настройках телефона необходимо отключить автообновления. Тогда без ведома пользователя не будут подгружаться данные о погоде, курсах валют, корпоративная почта. Если владельцы устройств iPhone не знакомы подробно с функцией «Помощь с WiFi», следует отключить ее на время пребывания в роуминге. Выполнив эти несложные правила, вы можете быть уверены, что без вашего ведома ничего с телефоном не произойдет. После этого нужно выбрать подходящий тарифный план или дополнительную услугу в роуминге и подключить их, чтобы контролируемо потратить деньги на интернет-роуминг и не приехать с огромным долгом. Практически все операторы запускают акционные предложения, позволяющие пользоваться мобильным интернетом в роуминге. А вот насколько активно, решает сам абонент. Можно выбрать интернет-опцию в роуминге на свое усмотрение и в зависимости от потребностей — кто-то предпочитает просматривать почту, кто-то общаться в мессенджерах или же выкладывать фото в Instagram.

— Какие акционные предложения, в том числе по использованию интернета в роуминге, предлагает своим абонентам «Кселл» и как выбрать то, что подходит лучше всего?

— Угодить каждому пользователю, конечно, сложно, но мы стремимся к этому. И на базе проведенных исследований и опросов мы разработали несколько акционных предложений, учитывающих интересы ключевых групп. Выбирать оптимальный вариант клиенту следует, прежде всего, ориентируясь на свои привычки потребления, чтобы не переплачивать за услуги, которыми он не пользуется.

Для тех, кому достаточно написать несколько сообщений в WhatsApp и сделать пару звонков, лучше всего подходят предложения, в которых любая расчетная единица в роуминге — минута звонка, мегабайт трафика, SMS — стоит одинаково. Для абонентов Activ — это услуга «Супер-роуминг», по условиям которой любая расчетная единица в зависимости от направления обойдется от 35 до 55 тенге. Абонентам Kcell мы недавно предложили акционную услугу «Kcell Travel», для которой цена расчетной единицы в роуминге — минута звонка, мегабайт трафика, SMS составит от 59 до 69 тенге.

Активным интернет-пользователям есть смысл обратить внимание на пакетные предложения «Вокруг света» для Activ и «Моя планета» для Kcell и за разумные деньги — 2990 тенге и 4990 тенге соответственно — приобрести определенное количество минут разговора, SMS и интернет-трафика, которых может быть вполне достаточно для того, чтобы на протяжении недельной поездки оставаться в сети и на связи.

В последние годы операторы фиксируют снижение спроса на услуги голоса на фоне роста передачи данных. Эта тенденция наблюдается и в роуминге. Люди пользуются мобильным интернетом, и это объективная реальность. Мессенджеры, социальные сети, OTT-сервисы вошли в нашу жизнь, с этим нельзя не считаться, поэтому операторы будут развивать это направление и предлагать интернет-пакеты в роуминге. Даже в том случае, если действие пакета закончится раньше, чем абонент отправится домой, оператор сможет предложить дисконтный тариф. При разумном подходе средний счет в роуминге может составить 5–10 тыс. тенге. Для абонентов Activ, которые предпочитают использовать в роуминге только интернет, мы предлагаем интернет-пакеты «Серфинг», содержащие 200 МБ, 500 МБ или 1 Гб интернет-трафика на 7 дней. Например, в пакете 1 Гб мегабайт обойдется в 8 тенге.

Что касается категории абонентов, которые не используют мобильный интернет даже в домашней сети и тем более не хотят переплачивать за него в роуминге (таких довольно много среди представителей старшего поколения), то специально для них

мы разработали акционное предложение «Разговоры в роуминге», которое начинается от 1190 тенге и включает только минуты звонков. Такие пакеты пользуются большой популярностью у жителей приграничных областей. Так что в портфеле «Кселл» есть варианты на любой вкус и кошелек. Накануне поездки абоненту только нужно зайти в сервис-центр или на сайт, изучить их и выбрать самый подходящий.

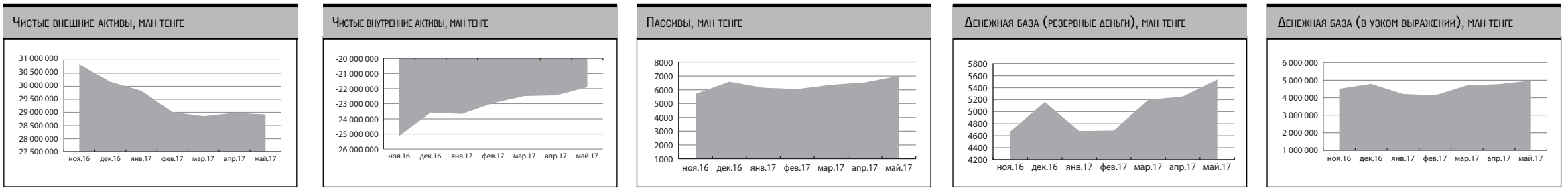
— Недавно абоненты вашей компании получили сообщение о том, что из списка стран, в которых действуют акционные тарифы, исключены ОАЭ. Почему это произошло и какие действия предпринимает оператор, учитывая, что Эмираты — одно из популярных направлений среди казахстанских туристов?

— Это действительно так. Дело в том, что наши партнеры в Эмиратах изменили условия ранее действовавших соглашений в сторону повышения тарифов, причем такой шаг был предпринят в отношении операторов из многих стран. Нам пришлось, несмотря на популярность данного направления, исключить его из акций, потому что операторский тариф изменился для нас. Тем не менее, сейчас мы находимся в процессе переговоров с партнерами в ОАЭ, и, конечно, приложим все усилия, чтобы договориться, если не о восстановлении ранее действовавших тарифов, то о таких расценках, которые позволят предложить акции для абонентов. Как только завершится переговоры, и мы получим четкое понимание того, повлияли мы на ситуацию или нет, будем менять тариф.

— Анализируя пребывание абонентов «Кселл» в роуминге, что вы можете сказать об изменении спроса на эту услугу и об уровне грамотности клиентов?

— Клиенты однозначно стали более грамотными и ответственными, лучше понимают, как пользоваться услугой. Если раньше роуминг был достаточно сложным для использования нашими абонентами сервисом, то сегодня клиенты анализируют, как работает эта услуга, например, в Европе и говорят о том, что хотели бы видеть у нас, а порой задают такие вопросы, которые я рассчитывала бы услышать от инженера компании, но не от рядового пользователя. Растущий уровень компетентности радует, поскольку услуга становится все более доступной и массовой. После краткосрочного девальвационного спада казахстанцы начинают приспосабливаться к новой реальности, снова отправляются в путешествия, и в наших силах сделать так, чтобы возможность оставаться на связи за рубежом была для наших абонентов комфортной по затратам.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Стагнация банковского кредитования: в чем проблема?

Проблемный вопрос

Правительство в который раз озабочилось тем, как стимулировать кредитование экономики. Недавно вице-министр экономики провел встречу с банками по этому вопросу. Судя по темам, обсужденным на встрече, ни правительство, ни банки, ни Ассоциация финансистов не видят сути проблем, связанных с кредитованием.

Жангир РАХЖАНОВ

По словам одного из участников встречи, вице-министра экономики Руслана Давленова, с банками обсуждение стимулирования банковского кредитования касалось только следующих вопросов: улучшение законодательства, банковского регулирования, налогообложения и судебной практики с целью упростить кредитование; улучшение бизнес-процессов по госпрограммам кредитования экономики. Также вице-министр попросил рассмотреть предложение ряда экономистов о том, что для роста кредитования экономики Нацбанк должен пойти на финансирование банков на долгий срок за счет недорогих облигационных займов.

Интересно, что по первым двум моментам в последние несколько лет банки ведут непрерывную дискуссию с Нацбанком и правительством, и там никаких серьезных прорывов не было и не может быть в принципе. Возможно, будут некоторые улучшения, которые облегчат деятельность банков, однако это принципиально не решит проблему кредитования экономики. Из этого списка самым «революционным» является предложение о том, что Нацбанк должен начать дешево кредитование экономики (через банки).

Эта тема тоже далеко не новая, однако у нее в отличие от других могут быть довольно серьезные последствия. Правительство периодически пытается протолкнуть эту идею и даже находит в этом поддержку главы государства. Так, в последнем послании президента (январь 2017-го) говорится, что Нацбанку и правительству нужно принять комплекс мер по обеспечению доступного средне- и долгосрочного финансирования в тенге и банковский регулятор должен отвечать не только за инфляцию, но и совместно с правительством за рост экономики.

То есть, на сегодня у правительства очень удобный для него и сильно упрощенный взгляд на решение проблем роста кредитования экономики. В частности, за счет средств Нацфонда оно само крайне неэффективно кредитовало и продолжает кредитовать экономику Казахстана по очень низким (субсидированным) ставкам. Сейчас, по мнению правительства, нужно еще дополнительное дешевое кредитование экономики, но теперь уже за счет эмиссии Нацбанка (за счет печатания денег из воздуха).



«...Нашу банковскую систему очень трудно назвать эффективной, и главной причиной этому является непосильный груз неработающих кредитов»

Такой подход правительства выглядит как известный анекдот о докладе министра финансов — «На новолуние нужно монетку показать Луне и сказать: «Месяц, дружок, дай денег полный кошелечек!». Если серьезно, то, судя по всему, правительство вместо проведения серьезных реформ хочет использовать самый легкий и самый опасный подход, не принимая во внимание крайне тяжелые последствия от него. Однако перед тем, как обсудить эту тему, я бы хотел остановиться на реальных проблемах банковского кредитования.

Правительство видит только то, что оно хочет видеть

На сегодня очевидно, что правительство не хочет видеть реальные причины, которые сдерживают кредитование экономики, и пытается переложить большую часть своей ответственности в текущих проблемах на Нацбанк. При этом у правительства, у Нацбанка и у всех нас есть на руках очень хороший анализ и рекомендации авторитетных экспертов о том, как надо решать проблему стагнации банковского кредитования в Казахстане.

В мае 2017 года МВФ выпустил свой ежегодный отчет по Казахстану (с переводом на русский), в котором проблеме банковского кредитования было посвящено очень много места (помимо основного текста, финансовому сектору посвящено два отдельных приложения к отчету).

В отчете по поводу стагнации банковского кредитования реальной экономики МВФ приводит две ключевые причины: снижение спроса на кредиты из-за структурных проблем экономики и серьезные проблемы банковской системы Казахстана.

Первая причина полностью находится в руках правительства и требует проведения сложных реформ в экономике страны. Вторая причина целиком в сфере от-

ветственности Нацбанка и также требует принятия серьезных мер.

В целом МВФ против того, чтобы Нацбанк отвечал за рост экономики. Еще в феврале этого года он отмечал: «Четко обозначенная задача по поддержке роста оказалась бы отрицательное воздействие на деятельность и независимость НБРК. Денежно-кредитную политику целесообразно использовать для решения структурных проблем, прежде всего, проблемы дефицита «хороших» заемщиков. Решение структурных проблем является задачей бюджетной политики и структурных реформ».

Рост кредитования и структурные проблемы экономики

В приложении 3 отчета МВФ приводится очень хороший пример того, как структурные проблемы экономики сдерживают рост кредитования банков. В частности, там говорится, что по статистике сумма банковских кредитов для юридических и физических лиц в 2016 году составляла 40% от ВВП. При этом финансовые долги юридических лиц достигали 92% от ВВП. То есть банки профинансировали лишь очень малую часть долгов корпоративного бизнеса. Как может такое происходить?

МВФ объясняет это двумя причинами. Во-первых, это происходит из-за очень большой доли государства в бизнесе Казахстана. Во-вторых, это имеет место из-за сырьевой направленности и отсутствия диверсификации нашей экономики.

В прошлом и сейчас государственные компании предпочитают получать финансирование не от банков, а от государства, от своих материнских компаний или от государственных финансовых организаций. При этом конечным источником финансирования госкомпаний являются средства из Нацфонда (нефтяные доходы государства). Нефтяные деньги

поступают в госкомпании в виде очень дешевых облигационных займов или вливаний в капитал напрямую из Нацфонда, либо через госбюджет и институты развития («Байтерек» и «КазАгро»).

Помимо этого, в частном бизнесе Казахстана очень мала доля малых и средних компаний и очень велика доля крупных компаний, занятых добычей природных ресурсов. Крупным компаниям, продающим природные ресурсы на экспорт, нужны кредиты в валюте, и они обычно легко могут получить их за границей. Также государственные финансовые организации с удовольствием кредитуют таких заемщиков по очень низким ставкам. В результате рынок кредитования, доступный для местных банков в Казахстане, был и еще долгое время останется очень маленьким.

От себя добавлю, что в прошлом (особенно в 2003–2007 годах) банковский сектор и его кредитование росли в бешеном темпе. Это происходило из-за двух главных факторов. Высокие цены на нефть привели к очень высоким доходам в нефтяном секторе, что напрямую или косвенно стимулировало бизнес-активность в других секторах экономики Казахстана. Также на фоне высоких цен на нефть и, соответственно, быстрого роста экономики в этот же период начал надуться мыльный пузырь на рынке недвижимости за счет безрассудного банковского кредитования.

Затем, в 2007–2009 годах, наступил финансовый кризис, и пузырь на рынке недвижимости громко лопнул, что очень плохо отразилось на банковской системе и на всей экономике в целом. Это был первый даже не звонок, а набат о глубоких проблемах, которые нужно было срочно решать, как в экономике, так и в банковской системе. К сожалению, до последнего времени эти проблемы никто не решал.

Второй звонок, или набат, прозвучал, когда, начиная с конца 2014 года, надолго, если не на-

всегда, упали цены на нефть. То есть в Казахстане внезапно исчез главный драйвер здоровья государственного сектора и всей экономики в целом. Сразу же оказалось, что в нашей перекошенной экономике другие (несырьевые) сектора занимают очень мало места и не могут расти без поддержки высоких цен на нефть и соответствующей поддержки государства. Причем за такую ситуацию целиком ответственно именно правительство.

Проблемы банковской системы тоже плохо решаются

В своем отчете МВФ подчеркивает, что развитая финансовая система очень важна для роста экономики, однако эффективность и конкурентоспособность финансового сектора гораздо важнее объема выданных кредитов.

Нашу банковскую систему очень трудно назвать эффективной, и главной причиной этому является непосильный груз неработающих кредитов, которые в основном сформировались в результате кризиса 2007–2009 годов. На конец мая 2017 года по отчетности Нацбанка проблемные кредиты (просрочка более 90 дней) составляли 11,1% от кредитного портфеля всех банков. При этом, по мнению МВФ, «общая доля проблемных кредитов (с учетом портфеля БТА, кредитов во внебалансовых компаниях специального назначения и реструктурированных кредитов), по всей вероятности, превышает 40%».

Не знаю, насколько точна данная оценка МВФ (мне кажется, что она немного завышена), однако такая доля неработающих кредитов — это обновленный мировой рекорд нашей банковской системы! Получается, что если даже решится проблема кредита БТА банку, который составляет 16% кредитного портфеля всей банковской системы, то все равно останутся 24% проблемных кредитов. По мировым меркам это тоже заоблачный уровень.

По мнению МВФ, непростое положение с проблемными кредитами в банковском секторе усугубляют: пробелы в надзоре, регулировании и отчетности банков; недостаточные полномочия и отсутствие полной независимости Нацбанка для решения проблем в банках; большая зависимость банков от государственных денег, субсидирование процентной ставки и влиятельные акционеры банков.

С точки зрения проблем банковской системы МВФ особенно подчеркнул, что публикуемая отчетность Нацбанка и самих банков не отражает реальную ситуацию в банковской системе. Не буду подробно останавливаться на указанных выше проблемах. Вы сможете ознакомиться с ними сами в отчете МВФ.

Здесь важно отметить, что, к сожалению, по рекомендациям МВФ пока не видно особого прогресса. Приведу пару примеров.

Проблемы с отчетностью по банковской системе Нацбанк при-

знал еще в феврале этого года и, казалось бы, эту проблему можно решить достаточно быстро. Однако официальные отчеты продолжают вызывать большие вопросы. Например, недавно была опубликована информация по банкам на конец мая. Если посмотреть данные по Delta Bank, то кредиты с просрочкой 90 дней у него подскочили до 98% от кредитного портфеля. Такой (почти 100%) уровень проблемных кредитов у банка вызывает очень большое беспокойство.

Во-первых, публикуя такую непонятную цифру, кто-то должен был дать пояснения, что происходит, и насколько такой уровень отличается от реальной ситуации в других банках. Во-вторых, кредитный портфель Delta Bank сформировался в основном после кризиса 2007–2009 годов, что может говорить о новых проблемах с кредитами в банковской системе.

В феврале этого года МВФ рекомендовал: «Экстренную поддержку ликвидности следует предоставлять только жизнеспособным банкам при условии полного залогового обеспечения и, при необходимости, наличия гарантии Министерства финансов. Такая поддержка должна предоставляться по штрафным ставкам и при наличии плана погашения с указанием сроков в целях облегчения мониторинга и принятия последующих мер». Также он отмечал важность прозрачности любой финансовой поддержки со стороны правительства или Нацбанка.

В ежедневном отчете Нацбанка по его операциям на рынке можно увидеть, что в конце мая он выдал какому-то банку чрезвычайный кредит в размере примерно 200 млрд тенге. Регулятор не объявлял получателя этой помощи и рынок посчитал, что деньги опять ушли на поддержку Казкоммерцбанка. Однако недавняя публикация отчетов и счетов отдельных банков показала, что получателями данной помощи, по всей видимости, стали Bank RBK и Qazaq Banki, которые недавно объявили о своих планах по объединению.

Этот шаг Нацбанка снова вызывает много вопросов. Во-первых, как и в прошлом, такая большая помощь осуществляется на непрозрачной основе. Во-вторых, исходя из размера обоих банков, сумма помощи выглядит избыточной. В-третьих, в феврале МВФ отмечал, что «следует избегать слияния банков с участием слабых институтов». Очень странно, что объявленное объединение банков сопровождается такой большой и непрозрачной финансовой помощью со стороны регулятора.

В заключение хотел бы еще раз повторить свою основную мысль. С точки зрения стимулирования банковского кредитования (для роста экономики) правительство явно хочет обойтись косметическими мерами и вместо проведения реальных реформ переложить часть своей ответственности на Нацбанк. Судя по заявлениям Нацбанка, он собирается двигаться в русле рекомендаций МВФ, однако пока почему-то у него это плохо получается.

Деньги из воздуха

Blockchain

«Тенденции развития криптовалют и технологии распределенной базы данных находятся под пристальным вниманием центральных банков всех государств, которые признают тем самым значимость и революционность данной разработки. Национальный Банк также внимательно следит за развитием использования криптовалют и изучает международный опыт в этой области», — сообщил в ответ на запрос «Къ» казахстанский финрегулятор.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Не так давно, выступая на закрытии Астанинского экономического форума, президент РК Нурсултан Назарбаев высказал

ряд инициатив по трансформации мировой финансовой системы. В частности, по мнению главы государства, «пришло время рассмотреть введение международной платежной расчетной единицы». Валюта должна иметь простой транспарентный механизм эмиссии, подвластный ее потребителям. С учетом цифровизации, развития технологий такая расчетная единица может быть создана в виде криптовалюты. Важно, чтобы она базировалась не на абстрактном доверии, а на обеспечении конкретными активами, чтобы эта валюта была демократичной, то есть принималась с участием потребителей со всего мира», — подчеркнул глава государства.

Президент уверен, что единая криптовалюта смогла бы навсегда избавить мир не только от валютных войн, но и предотвратить спекуляции, а также уравнивать торговые отношения между странами. Обсудить этот вопрос он предложил под эгидой ООН. К слову, Напомним, выступая два года назад на дебатах Генеральной ассамблеи ООН, Нурсултан Назарбаев также

говорил о необходимости создания наднациональной валюты.

По мнению генерального директора SAS Казахстан Андрея Суставова, предложение такого рода — веяние времени: «В мире давно идут разговоры о создании валюты, которая была бы альтернативой доллару, а учитывая перемещение всего в цифровое пространство и темпы развития блокчейн-проектов, вполне логично рассматривать варианты создания не просто единой валюты, а именно криптовалюты».

С другой стороны, можно предположить, что призыв главы казахстанского государства — это способ узнать ответную реакцию всего остального мира на озвученную идею. «Очень давно идут разговоры о том, чтобы ввести в евразийском пространстве трех стран — Казахстана, Беларуси и России — какую-то единую денежную валюту. Но дальше обсуждения пока речь не заходит. То же самое можно сказать и о единой криптовалюте. Тема была задана. Инициатором этой идеи был глава Казахстана. Зерно было посеяно, а дальше уже ждем. Прорастет зерно, замечательно, мы

были впереди, мы это предложили. Не прорастет... значит миру это не надо», — заметил в разговоре с «Къ» инвестиционный консультант FIBO Group Евгений Слесарев.

Виртуальная привлекательность для держав

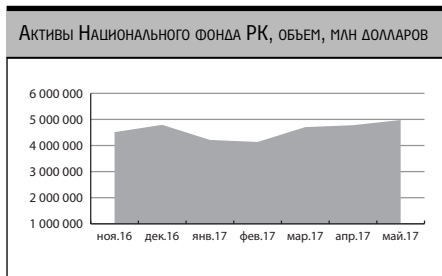
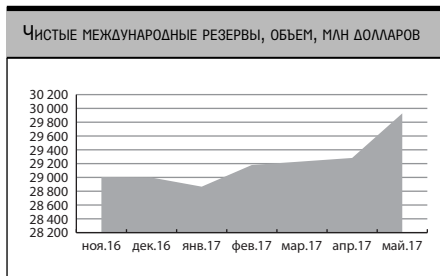
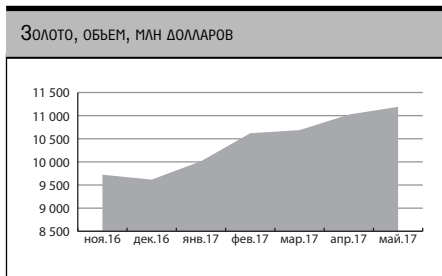
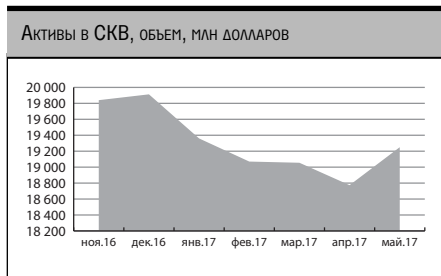
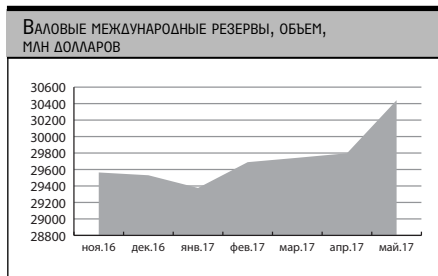
Что касается криптовалют в целом, то здесь, как и во многом, разбор мнений довольно широк. Очевидно, что тех, кто скептически относится к криптовалютам, прежде всего госструктуры, волнует вопрос о неконтролируемом потоке денежных средств. В Китае, к примеру, криптовалюты используют как способ вывоза денежных средств из страны.

Между тем главная отличительная черта криптовалют от обычных денег — это децентрализованная система. Криптовалюты не подлежат какой-либо банковской системе и поэтому, как утверждают сторонники виртуальных денег, они стабильны. Не последнюю роль здесь играет и шифрование, позволяющее защитить транзакции от мошенничества. Впрочем, по



Центробанкам важно понимать, как регулировать финансовые рынки в новых условиях

мнению Андрея Суставова, сегодня многие государства рассматривают возможность создания собственной криптовалюты. «По сути, это попытка взять под контроль пока не регулируемый рынок, причем как эмиссию, или в случае криптовалют — майнинг, так и расчеты этими электронными деньгами. И если государство намерено обеспечить валюту золотом, то оно, таким образом, заявляет о надежности этой



Сколько банки заработали на процентах?

Рейтинг

Чистый доход, связанный с получением вознаграждения, или процентный доход, является основным источником прибыли в банках второго уровня. Поэтому рост данного показателя наглядно демонстрирует эффективность деятельности института. Kursiv Research определил лидеров и аутсайдеров по итогам четырех месяцев 2017 года в банковском секторе Казахстана по данному показателю.

Айгуль ИБРАЕВА

Согласно статистике НБРК, активы, приносящие доход банковскому сектору, составили 20,83 трлн тенге. За первые четыре месяца 2017 года сгенерировало чистый процентный доход на 342,01 млрд тенге, или 1,67%. Совокупный чистый доход, связанный с получением вознаграждения банковского сектора, на 1 мая 2017 года достиг 945,91 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом 2016 года он подрос всего на 1,84%, тогда как в 2016 году по сравнению с предыдущим периодом его рост составил почти 20%. При этом по сравнению со статистическими данными на начало года показатель процентного дохода сектора сократился на 3,6%.

Аналитики S&P Global Inc. связывают это со снижением базовой ставки НБРК, дедолларизацией депозитов физических лиц, где гарантированная ставка в тенге намного выше доллара, оттоком ликвидности у некоторых банков и повышением стоимости фондирования. Конкуренция на рынке и, как следствие, предложение более низких ставок по кредитам, переход баланса из более высокомаржинальных кредитов в менее маржинальные деньги или ценные бумаги также повлияли на замедление процентных доходов в некоторых банках, считают аналитики S&P.

Согласно анализу АО «Рейтинговое агентство РФЦА» снижение эффективности в банковском секторе обусловлено 22%-ным ростом процентных расходов, тогда как рост процентных доходов составил 13%. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, на 1 мая 2017 года в структуре нетто-активов, приносящих доход, было заметно снижение по таким группам счетов, как «Займы, представленные другим банкам» (-94%), «Займы и финансовый лизинг, предоставляемые организациями, осуществляющим отдельные виды банковских операций» (-109%), «Вклады, размещенные в других банках» (-39%).

«В целом ситуация в экономике остается тяжелой, многие клиенты банков несут потери, у них удлиняется и увеличивается дебиторская задолженность, что влияет на их возможность своевременно гасить кредиты. И это заставляет банки идти навстречу клиентам и снижать некоторые требования. Немало клиентов вообще начинают процессы банкротства, что сильно давит на прибыльность», — отметил директор общественного фонда Financial Freedom Расул Рысмамбетов.

Лидерами по абсолютному объему генерированного за период чистого дохода, связанного с получением вознаграждения, являются гиганты банковского сектора, что логично, учитывая



Наибольший рост чистого процентного дохода показало АО «Нурбанк» — 7,5 раз

объем активов, приносящих доход в данных банках. АО «Народный Банк Казахстана» за четыре месяца 2017 года сгенерировало чистый процентный доход 179,17 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года доходы банка выросли на 27,7%. АО «Казкоммерцбанк» за рассматриваемый период заработало на процентах 166,92 млрд тенге. Процентные доходы Казкоммерцбанка сократились на 37,9%.

В тройку лидеров вошло ДБ АО «Сбербанк», с большим отрывом от лидера заработавшее 66,47 млрд тенге чистого процентного дохода, которые показали рост в 7,1% по сравнению с данными на 1 мая 2016 года.

Далее список продолжает АО «Цеснабанк», сгенерировавшее чистый процентный доход на сумму 57,35 млрд тенге за первые четыре месяца 2017 года. АО «Kaspi Bank» за данный период заработало 53,48 млрд тенге, что соответствует пятому результату по сектору. По сравнению с аналогичным периодом 2016 года процентные доходы банка сократились на -4,3%.

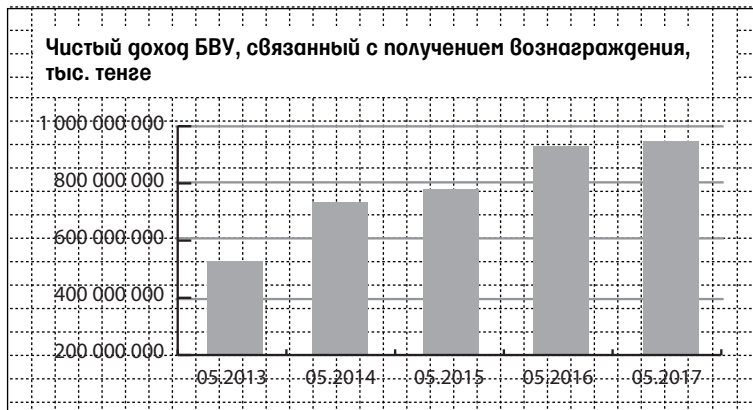
Меньше всех процентного дохода в 2017 году заработало АО ДБ «НБ Казахстана» в Казахстане — 388,24 млн тенге, что меньше, чем у лидера сектора, почти в 500 раз. Далее идет АО «Банк ЭкспоКредит», которое за четыре месяца заработало на процентах чуть больше миллиарда тенге.

Тройку аутсайдеров замыкает АО «Шинхан Банк Казахстана» с результатом 1,46 млрд тенге. По сравнению с результатами аналогичного периода 2016 года процентные доходы банка подросли на 21,8%. Далее идут АО «Заман-Банк» и АО «Исламский Банк Al Hilal», которые заработали на процентах за четыре месяца 1,47 млрд тенге и 1,64 млрд тенге соответственно. При этом Заман-Банк улучшил результат по сравнению с данными 2016 года на 7%, а Исламский Банк Al Hilal — на 33,3%.

Большой интерес представляют банки второго уровня, которые за рассматриваемый период показали значительный рост показателя процентных доходов. Наибольший рост чистого процентного дохода показало АО «Нурбанк» — 7,5 раз. Так, по состоянию на 1 мая 2016 года банк сгенерировал чистый доход, связанный с получением вознаграждения, в размере 3,71 млрд тенге, тогда как на текущий момент данный показатель составил уже 27,87 млрд тенге. Таким образом, банк поднялся с 22-й позиции на 14-ю по объему чистого

процентного дохода из 33 ныне функционирующих банков. Существенный рост чистой прибыли мог быть следствием изменения структуры ссудного портфеля, пишут аналитики АО «Рейтинговое агентство РФЦА»: «При анализе финансовой отчетности за I квартал 2017 года и I квартал 2016 года наблюдается перераспределение структуры ссудного портфеля. Кредитовые крупные предприятия, где, как правило, ставки ниже, упало в годовом выражении на 19% от 184,9 млрд тенге, до 149,8 млрд тенге», — отметили эксперты рейтингового агентства.

наблюдается увеличение в пять раз. Подобный рост агентств связывает с эффектом низкой базы. «В отношении АО «Ситибанк Казахстана» отмечается планомерный, но замедляющийся рост доходов, связанных с получением вознаграждения, в рассматриваемом периоде двух лет. Вероятно, это связано с сокращением ссудного портфеля банка при сохранении высоких процентных ставок на рынке в I квартале 2017 года», — отметили в РФЦА. «На мой взгляд, все три банка показали скромные результаты в 2016 году — в 3-4 раза ниже среднерыночных. Поэтому возврат



Согласно анализу РФЦА, в Нурбанке кредитование малого и среднего бизнеса, а также потребительское кредитование, где процентные ставки высокие, увеличилось в годовом выражении на 25% и 28% соответственно. Перераспределение ссудного портфеля может быть частью новой стратегии развития банка по увеличению показателей капитализации и прибыльности, отметили эксперты.

Отличились и АО «Банк ЭкспоКредит» и АО «Ситибанк Казахстана», которые продемонстрировали рост чистых процентных доходов в 4,40 и 2,28 раз соответственно. Анализ РФЦА по данным банкам демонстрирует, что доходы АО «Банк ЭкспоКредит», связанные с получением вознаграждения, в период с 1 мая 2015 года по 1 мая 2016 года сократились в четыре раза. Предположительно, снижение доходов АО «Банк ЭкспоКредит» обусловлено сокращением кредитования в 2015–2016 годы, что, в свою очередь, могло быть связано с изменениями, произошедшими в банке за последние два года: покупка АО ДБ «RBS (Kazakhstan)» и последующий ребрендинг. По следующему году

двух из них на среднерыночные уровни был таким относительно высоким», — поделился своими наблюдениями Расул Рысмамбетов. «Что касается Нурбанка, то он, вероятно, увеличил кредитование и сделал это за счет кредитования малого и среднего бизнеса, а также потребительского кредитования. При этом эксперт отметил, что Нурбанк серьезно поработал за заемщиками в сторону улучшения качества кредитного портфеля.

На четвертом месте оказалось АО «Tengri Bank» — 2,23 раз. По итогам четырех месяцев чистый процентный доход банка составил 4,35 млрд тенге. На пятом — АО «Altyn Bank». Его чистый доход, связанный с получением вознаграждения, показал рост на 86% за рассматриваемый период (банк заработал 13,52 млрд тенге).

Девять банков за четыре месяца 2017 года показали отрицательный рост процентного дохода сравнительно с аналогичным периодом 2016 года. По состоянию на 1 мая 2017 года чистый процентный доход АО «Казкоммерцбанк» составил 166,92 млрд тенге, а 1 мая 2016 года данный показатель был равен 268,90 млрд тенге, тем самым процентный доход банка сократился более чем на треть.

Вторым аутсайдером оказалось АО «Эксимбанк Казахстана», процентные доходы которого сократились за год с 2,86 млрд тенге до 2,02 млрд тенге по состоянию на 1 мая 2017 года, или почти на 30%. Далее идет АО «Банк ЦентрКредит», которое показало результат доходности по процентам на 25,7% меньше, чем в прошлом году. АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане и АО «Евразийский Банк»** ухудшили свои результаты по данному показателю на 21,4% и 20% соответственно.

*АО «Дочерний Банк «RBS Kazakhstan» 18 июля 2016 года переименовано в АО «Банк ЭкспоКредит».

**АО «EU Bank» (ранее Банк-Позитив Казахстан) в 2016 году было присоединено к АО «Евразийский Банк».

Деньги из воздуха

<< 8

По мнению эксперта, центробанки разных держав мира вовсе не против криптовалют и внимательно рассматривают возможности создания собственной виртуальной монеты. К примеру, Цитробанк России находится на стадии изучения возможностей и потенциальных рисков, которые появятся в случае присвоения биткойну или другим криптовалютам статуса денег. «Криптовалюты — это новый инструмент еще и с технологической точки зрения. Известны случаи атак на биржи. Пользователи анонимны. И регулятору важно понимать, как он, собственно, будет регулировать финансовые рынки в новых условиях», — подчеркнул г-н Суставов.

Нацбанк не дремлет

В свою очередь в ответ на запрос «Къ» Национальный Банк РК также подтвердил, что внимательно следит за развитием использования криптовалют, а также изучает международный опыт в этой области. «В частности, Центральный Банк РФ, согласно заявлению его замглавы в мае текущего года, предложил классифицировать криптовалюты как цифровые товары и применить законодательство с определенными уточнениями в части налогов, контроля и отчетности, как к цифровому товару. В свою очередь правительство Кыргызстана опровергло выпуск национальной криптовалюты. В правительстве отмечают, что информация о том, что Кыргызстан первым из стран ЕАЭС выпустит собственную криптовалюту, не соответствует действительности. На данном этапе Национальный Банк Казахстана анализирует развитие рынка криптовалют и отношение к ним мирового сообщества, в том числе зарубежных центральных банков, а также работает над выработкой собственных подходов по отношению к криптовалютам», — отмечено в комментариях «Къ» НБ РК.

1 июля 2017 года BTC (Bitcoin) стоил \$2471; ETH (Ethereum) — \$271,93; LTC (Litecoin) — \$39,46; DASH (Dash) — \$176,21; ZEC (Zcash) — \$293,69

Более того, сегодня казахстанский финрегулятор завершает разработку мобильного приложения для совершения населением операций по покупке и продаже ценных бумаг на базе технологии blockchain. «В пилотном проекте рассматривается использование краткосрочных нот Национального Банка. 13 июня 2017 года на официальном интернет-ресурсе опубликовано информационное сообщение касательно проекта размещения краткосрочных нот Национального Банка Казахстана с использованием технологии «блокчейн» (в разделе Пресс-центр, Информационное сообщество НБК). Информация о результатах проводимых работ будет периодически освещаться Национальным Банком», — говорится в комментариях регулятора.

Финансовая пирамида или панacea от мошенников?

Надо признать, что сегодня криптовалюты не зависят от стоимости барреля нефти, заявлений американских или европейских президентов, войн в Ираке, Йемене или Сирии. При этом любая криптовалюта на первом этапе своего существования очень похожа на финансовую пирамиду. Ведь изначальная задача каждой валюты заключается в обеспечении покупательской потребности. И если денежная единица обеспечена спросом и потреблением и ею можно рассчитываться за товары и услуги, то это реальные деньги. Тогда как спрос на криптовалюты поддерживают только спросом вновь приходящих в сеть и вновь покупающих. «Тот, кто на этом заработал, будет хвалить и говорить о перспективах. Но по окончании до конца, как это станет работать, еще нет. Когда приводят в пример, мол, купил биткойны пять лет назад, а сегодня заработал на этом — это единичные случаи, классическая реклама продукта. Та же первая пятерка криптовалюты используется, потому что есть ниши, где они применяются, и есть параллельные потоки денежных средств для привлечения туда новых участников,



«Курс на биткойн начнется еще больше взлетать, а потом происходит спад, затем новая волна. Может быть, потом внимание людей переключится и будет популярна какая-нибудь другая «койн». Но это не значит, что он стал полноценной валютой, это просто способ перенести инвестиционные потоки»

Евгений СЛЕСАРЕВ, консультант FIBO Group

дабы поддерживать стоимость», — считает Евгений Слесарев.

В целом суть такова: криптовалюту придумали, стали ее «майнить» и потом начинают ее друг другу предлагать. Все признаки финансовой пирамиды. Перестают покупать криптовалюту, и вы остаетесь с прекрасным цифровым кодом, который стоил определенное количество денег, но больше кроме вас его никто не использует. «Есть спрос, соответственно растет и стоимость. Но за счет этой спекулятивной составляющей происходит очень резкие колебания. Курс взлетает до \$3 тыс. за биткойн, начинает еще больше взлетать, а потом происходит спад, затем новая волна. Может быть, потом внимание людей переключится и будет популярна какая-нибудь другая «койн». Но это не значит, что он стал полноценной валютой, это просто способ перенести инвестиционные потоки», — отмечает консультант FIBO Group.

На самом деле рынок альтернативных криптовалют расширяется ежедневно. Полный их список найти достаточно сложно, но, по последним данным, их уже более восьми сотен, и это число продолжает быстро расти. Постоянно кто-то создает новую криптовалюту и тут же активно начинает ее продвигать. Здесь ситуация довольно проста: если ты не можешь добывать существующие криптовалюты — создавай новые. Тем более что существующие специальные сервисы совсем не запрещают этого делать и можно создать собственную валюту за вполне приемлемую сумму, к примеру, за 0,05 BTC (биткойн). К слову, по состоянию на 28 июня 2017 года средняя цена BTC на виртуальных площадках обмена на момент закрытия составила \$2518,1, тогда как на начало дня цифра была гораздо выше — \$2569,1/BTC. Правда, уже 1 июля его цена несколько упала — до \$2471/BTC. Естественно, последовали рекомендации — активно покупать эту криптовалюту.

Криптовалюты различаются лишь по параметрам: по стоимости, по алгоритму хэширования, по сложности майнинга, по устойчивости к атакам, по количеству требуемых подтверждений транзакций, по энергозатратности, по комиссиям, по количеству хэшей в секунду и скорости. При этом у каждой криптовалюты есть свои особенности. Так, к примеру, лайткойны добываются в несколько раз быстрее, чем биткойны, поскольку вместо SHA-256 используют scrypt, а на эмиссию пиркоинов требуется меньше мощностей и количества энергии, чем на эмиссию лайткойнов.

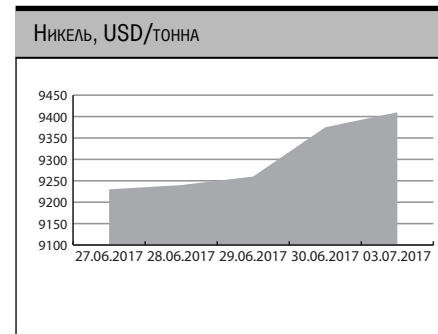
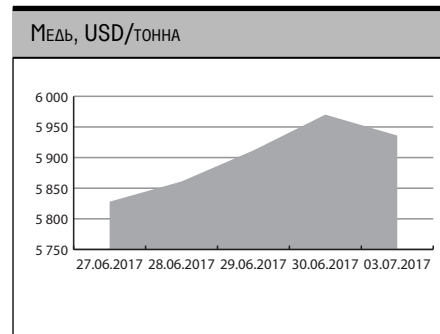
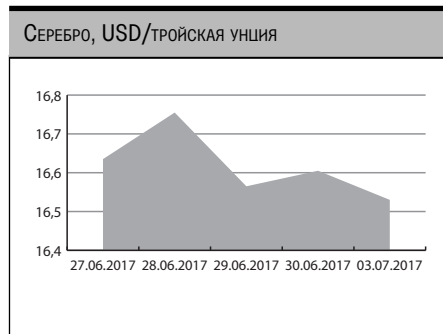
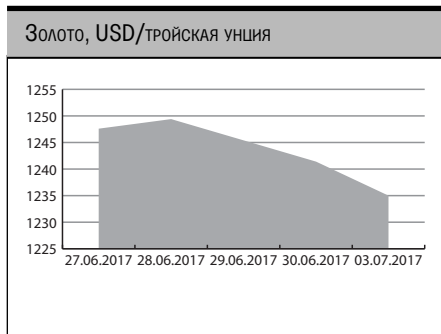
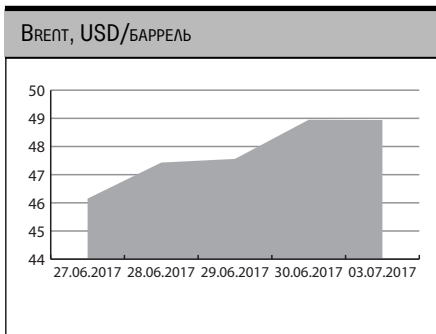
На те же биткойны можно купить какую-нибудь шикарную виллу на Бали, частный самолет или эксклюзивный автомобиль, но вот рассчитаться за продукты или повседневные товары уже невозможно. Рост стоимости того же биткойна по сути обеспечен только лишь за счет спроса на него, но при этом он не обеспечен ни товаром, ни покупательским спросом.

Впрочем, даже если криптовалюты не имеют привычного обеспечения, это вовсе не значит, что обеспечения нет совсем, поскольку, как отмечает Андрей Суставов, они все-таки обеспечены вычислительными мощностями, электронными, интеллектуальными ресурсами майнеров.

Чистый доход БВУ, связанный с получением вознаграждения

Совокупный чистый доход, связанный с получением вознаграждения	Лидеры по объему		Аутсайдеры по объему	
	по сост. на 01.05.2017	по сост. на 01.05.2017, млн тенге	по сост. на 01.05.2017, млн тенге	по сост. на 01.05.2017, млн тенге
945,91 млрд	АО «Народный Банк Казахстана»	179 165,80	АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане	388,24
изм. 1,84%	АО «Казкоммерцбанк»	166 920,30	АО «Банк ЭкспоКредит»	1 071,37
	ДБ АО «Сбербанк»	66 473,62	АО «Шинхан Банк Казахстана»	1 459,35
	АО «Цеснабанк»	57 347,40	АО «Заман-Банк»	1 473,01
	АО «KASPI BANK»	53 482,32	АО «Исламский Банк Al Hilal»	1 640,10
Лидеры по росту		Аутсайдеры по росту		
	рост за год по сост. на 01.05.2017	рост за год по сост. на 01.05.2017	рост за год по сост. на 01.05.2017	
	АО «Нурбанк»	7,50 раз	АО «КАЗКОММЕРЦБАНК»	-37,9%
	АО «Банк ЭкспоКредит»	4,40 раз	АО «ЭКСИМБАНК КАЗАХСТАН»	-29,4%
	АО «Ситибанк Казахстана»	2,28 раз	АО «Банк ЦентрКредит»	-25,7%
	АО «Tengri Bank»	2,23 раз	АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане	-21,4%
	АО «Altyn Bank» (ДБ АО «Народный Банк Казахстана»)	86%	АО «Евразийский Банк»	-20,0%

ИНДУСТРИЯ



Налоговики не слышат горняжков и геологов

Налоги

Ставки НДС на различные металлы в новой версии Налогового Кодекса для твердых полезных ископаемых не изменятся. Таким образом, стимулов для инвестиций в горно-металлургическую отрасль не станет больше с попутным вхождением в силу Кодекса о недрах.

Данияр СЕРИКОВ

Синхронизация проекта Кодекса о недрах и будущего Налогового кодекса не состоялась, считает эксперт по проблемам геологии и недропользованию, директор ТОО «Тэфра» Бакыт Муратов. Налогообложение в добыче твердых полезных ископаемых (ТПИ), по его мнению, практически не изменится после принятия фискального законопроекта.

«Авторы нового-старого Налогового кодекса особо не утрудились изменениями в статьях, а также его либерализацией. Ставки по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) остались прежними, они просто скопированы из действующего Налогового кодекса. Должного глубокого анализа проделано не было, не было и обсуждения с общественностью и учета мнений профессиональной среды, такой подход весьма нецелесообразен», — разочарованно отмечает эксперт.

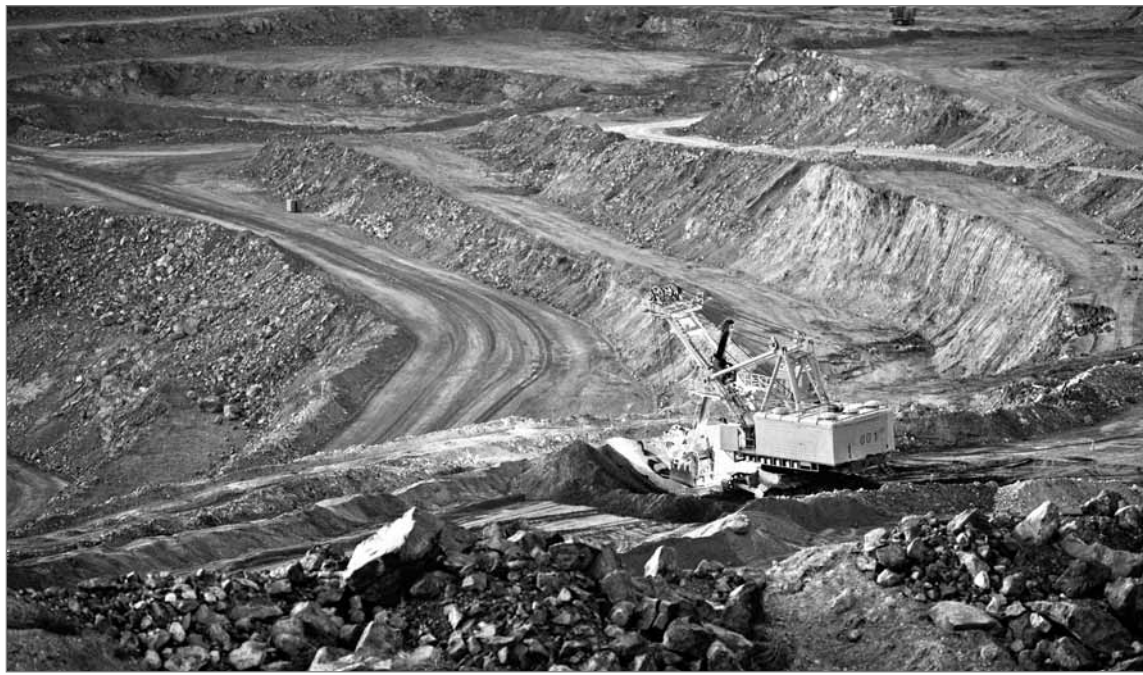
Очевидно, что недропользование и геологоразведка ТПИ нуждаются в стимулирующих инвестициях налоговых реформах, ведь установленные 10 лет назад с согласия недропользователей ставки НДС, когда цены на металлы были на несколько порядков выше, не соответствуют нынешним экономическим реалиям.

«Биржевые цены на большинство добываемых в Казахстане металлов обвалились в 2008–2009 годах без обратной тенденции восстановления, причем, с последующим ухудшением конъюнктуры. Но разработчики нового Налогового Кодекса проигнорировали ценовой вопрос во временной перспективе, нет анализа и долгосрочного прогноза по ценам на металлы. Хотя именно они являются ключевым стимулом для инвестиций в горно-металлургическую отрасль. В таких условиях владельцы права на недропользование уже много лет не имеют возможности привлечь инвестиции в строительство карьеров, фабрик, лабораторий, инфраструктуры. Необходимо к данному вопросу подойти более гибко и пересмотреть налогообложение по многим видам металлов. Этого требует веление рынка, и оно не может подчиняться желанию чиновников Комитета государственных доходов и Министерства финансов», — говорит Бакыт Муратов.

Не тает лед

«Налоговики никогда не слушали горняжков, геологов и других профессионалов. Налоговый кодекс в новой редакции, как и Кодекс «О недрах и недропользовании», по моему убеждению, если и вступит в силу, не будет иметь ничего общего друг с другом. В Кодексе о недрах с его плюсами и минусами наблюдается попытка реанимации геологического изучения недр и привлечения инвестиций в отрасль. Вместе с тем, Налоговый Кодекс не стимулирует развитие геологии, добычу и переработку ТПИ в республике. А наоборот — пытается зарубить положительные начинания в отрасли», — убежден эксперт по недропользованию.

По его мнению, как в действующем, так и в новом Налоговом Кодексе не предусмотрена четкая формулировка платежей и уплаты НДС при проведении геологоразведочных работ, включающих опытно-промышленную добычу. Муратов считает, что в статьях нового Кодекса необходимо прописать изменения, где будет установлено, что НДС подлежит обязательным выплатам при соблюдении условий подготовки к промышленному освоению. Такими критериями должны стать: наличие контракта на добычу полезных ископаемых или на совместную разработку



С точки зрения экспертов по вопросам недропользования, «Кодекс о недрах» требует серьезной доработки

и добычу, объявление недропользователем о коммерческом обнаружении, утверждения запасов и прогнозных ресурсов согласно классификации государственной комиссии по запасам (ГКЗ), достоверной изученности природных условий месторождения для составления проекта его разработки, а также проработанности данных о составе и технологических свойствах руд для проектирования технологии их переработки с комплексным извлечением всех полезных компонентов, имеющих промышленное значение. При этом, считает специалист НДСПИ, не должен упускаться при проведении разведки и оценки месторождений или предварительной экспертизы геологических материалов.

Банковский диктат

В пятой редакции Кодекса о недрах были внесены статьи, устанавливающие механизмы финансового обеспечения ликвидации последствий геологических проектов через размещение депозита в банках. По мнению специалиста, такие нормы ставят под большое сомнение целесообразность проведения разведки и устанавливает банковский диктат над объектами разведки и правами недропользования. Более того, как считает эксперт, это не позволит стимулировать разведку и создать рынок юниорских компаний.

«Надо оставить без изменений обеспечение последствий разведки и недропользования в соответствии с действующими механизмами отчислений в ликвидационные фонды, с корректировкой на стадии завершения разведки и оценки месторождения, которые закреплены в модельных контрактах на недропользование. Такое решение позволит потенциальным недропользователям и юниорским геологическим компаниям принимать самостоятельные решения и нести ответственность за себя, а не за финансовые операции банков, в соответствии с Кодексом о недрах и лицензией на разведку. Это предотвратит передачу под контроль и управление банков геологических проектов. Недропользователь либо разведчик недр должны сами решать, как исполнять обеспечение ликвидации. Они также в случае необходимости могут обратиться в банк за кредитом, заложить ли право недропользования», — предлагает Муратов.

Запасная неразбериха

В вопросе внедрения международной отчетности по запасам CRIRSCO и отхода от советской ГКЗ, Бакыт Муратов разделяет мнение других экспертов, полагающих, что переход на мировые стандарты должен осуществляться на принципах добровольности, без установления временных или других рамок. Следовательно, и Кодекс KAZRC не должен иметь приоритет над ГКЗ, иначе это приведет к полной неразберихе в классификации ресурсов и запасов Казахстана.

«В определенных условиях компетентное лицо, полномочное ассоциацией KAZRC, должно работать, согласно международной отчетности CRIRSCO, и сможет на свое усмотрение принимать решение, используя положения Кодекса о недрах, касательно состава минеральных ресурсов и запасов

на оцениваемом им месторождении. Но с другой стороны — это не всегда может быть выгодно стране. Поэтому я категорически против упразднения ГКЗ. В первые годы независимости геологоразведочные работы на твердые полезные ископаемые практически не проводились и доля открытых, разведанных за этот период месторождений, где запасы утверждены, очень мала. Утвержденные в СССР и в Казахстане запасы отработываемых и готовых к отработке месторождений в основном классифицированы по ГКЗ», — подчеркивает эксперт.

Кроме того он поясняет, что в кодексе KAZRC за основу взята американская классификация ресурсов минерального сырья, где есть две основные группы: установленные ресурсы, связываемые с известными месторождениями, и неоткрытые с предполагаемыми на основании различной геолого-геофизической информации.

«Установленные ресурсы, где термин reserves можно иногда интерпретировать как «запасы», подразделяются на предполагаемые, исчисленные, вероятные, измеренные, доказанные. Советскими экспертами отмечалось их несовершенство, так как зарубежные классификации являются в основном системами учета ресурсов. Классификация ГКЗ несет двойную функцию — как совершенная система учета ресурсов, учитывающая стадийности геологоразведочных работ, так и система оценки подготовленности месторождений к освоению», — отметил в комментариях «Къ» Бакыт Муратов.

По его мнению, принятие новой системы отчетности по запасам CRIRSCO не повлияет существенно на Налоговый Кодекс в «новой редакции». Исключение могут лишь составить сборы за лицензии, налоги за услуги по оценке ресурсов или купли-продажи права на недропользование. В основном это проекты добычи и переработки руды. «Как бы печально ни звучало, получается, что новые Налоговый Кодекс и Кодекс «О недрах и недропользовании» — это два разнонаправленных законодательных документа, не решающие в комплексе вопросы развития геологоразведки, недропользования и в целом — повышения экономических показателей отрасли», — подчеркнул эксперт.

Спекулянты на сене

Говоря о проблеме спекуляций правами недропользования, которая может возрасти с новым упрощенным регулированием, Бакыт Муратов предположил, что для начала необходимо разобраться со спекулянтами и сырьевыми туристами, которые появились в период между 1991 и 2017 годом. «Общезвестно, что компаний, сидящих много лет, как «собака на сене», на перспективных участках и месторождениях, большое количество. Это серьезная проблема в современных условиях по объективным и субъективным обстоятельствам. Ее решать рано или поздно государству все-таки придется, чем раньше — тем лучше для экономики. Много вопросов предстоит решить по разведанным месторождениям с утвержденными запасами, которые не разрабатываются из-за нерентабельности, исходя из несовершенства законодательства, высоких налогов, социальных обременений, каппа-

Модернизация казахстанских НПЗ как панацея

Топливо

На сегодняшний день для Казахстана проблемы ресурсов топлива в соседние государства и большой зависимости от импорта ГСМ все еще остаются актуальными. Однако, как надеются участники конференции «Аргус. Нефтегазовый рынок Казахстана и Центральной Азии 2017», ситуация в скором времени разрешится.

Светлана МАЛАХОВА

«Борьба с перетоками топлива между странами Таможенного союза — это проблема, которая существует последние несколько лет. Об этом неоднократно говорили министерства и регулятивные органы. Понятно, что компании-поставщики ищут рынки, где могут получить заведомо высокую цену. Существует большая, достаточно серьезная дисбаланс по внутренним ценам между российским, казахстанским и киргизским рынками. Поэтому «круговорот» топлива между этими странами — это достаточно серьезная причина для беспокойства», — заявил в своем выступлении редактор издания «Аргус рынок Каспия» Рауф Гусейнов.

С начала текущего года по бензину внутренний рынок Казахстана зависел от импортных поставок на 23%.

Напомним, об острой зависимости Казахстана от импортного, преимущественно российского, топлива говорится уже не первый год. Сложившуюся сложную ситуацию неоднократно отмечал и министр энергетики РК Канат Бозумбаев, по словам которого Казахстан импортирует в среднем около 30% топлива в энергодобавку. Это регулярно сказывается и на ценообразовании. Напомним, в этом году рост цен на ГСМ в Минэнерго РК объясняли проводимыми в РФ налоговыми реформами.

По словам г-на Гусейнова, с начала текущего года по бензину внутренний рынок Казахстана зависел от импортных поставок на 23% (в основном, это российский бензин). Однако, по его словам, уже в ближайшее время ситуация может измениться в лучшую сторону. Поспособствовать этому может завершение программы модернизации трех казахстанских нефтеперерабатывающих заводов.

Напомним, в мае этого года на брифинге по итогам работы Правительства РК за I квартал по реализации Послания президента «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» Канат Бозумбаев сообщил о том, что модернизация НПЗ идет по плану.

В ближайшие годы объем переработки нефти на всех трех заводах планируется довести с 14,5 млн тонн до 16,5 млн тонн.

«Модернизация двух НПЗ — Атырауского и Павлодарского — должна завершиться в текущем году, Шымкентского — в следующем», — заявил тогда г-н Бозумбаев. Хотя, напомним, ранее планировалось завершить модернизацию АНПЗ в декабре 2016 — январе 2017 года.

Большие надежды на завершение процесса возлагают и в компании «КазМунайГаз». Директор департамента управления проектами модернизации НПЗ Кайрат Уразбаев сообщил в рамках прошедшей конференции, что в ближайшие годы объем переработки нефти на всех трех заводах планируется довести до 16,5 млн тонн. Тогда как по итогам 2016 года в Казахстане было произведено 14,5 млн тонн нефтепродуктов.

«Теоретически, конечно, заводы могут переработать и больше, но при этой цифре (16,5 млн тонн) достигается профицит основных нефтепродуктов на рынке Казахстана — это автобензин и дизельное топливо, авиакеросин — то, что сегодня является дефицитным», — подчеркнул г-н Уразбаев.

По информации спикера, после завершения процесса модернизации заводов производство автобензина в среднем вырастет на 82,5% (при этом прекратится производство низкооктанового бензина АИ-80), а дизельного топлива — на 23%. Объемы производства авиационного топлива планируется увеличить в три раза. «Естественно, стоит задача по повышению конкурентоспособности казахстанских НПЗ, созданию более привлекательных условий для поставщиков нефти за счет улучшения ассортимента, качества нефтепродуктов, производства более дорогих нефтепродуктов. Свою роль сыграет и продукция нефтехимии», — добавил г-н Уразбаев.

Впрочем, модернизация НПЗ — не единственный способ борьбы властей с топливным кризисом. В частности, по словам Рауфа Гусейнова, параллельно с вопросом по модернизации НПЗ, обсуждаются различные схемы по приватизации перерабатывающих активов. «Казахстан готов отказаться от государственного регулирования розничных цен. В принципе, этот процесс уже виден, мы с вами его наблюдаем. Также обсуждается в той или иной степени либо ослабление, либо полная отмена графиков обязательных поставок топлива. Возможно, что в каком-то виде такие графики все равно останутся, поскольку обязательства и государства, и заводов перед внутренним рынком никто не отменял», — сообщил в рамках вышеупомянутой конференции г-н Гусейнов.



Как бы печально ни звучало, получается, что новые Налоговый Кодекс и Кодекс «О недрах и недропользовании» — это два разнонаправленных законодательных документа, не решающие в комплексе вопросы развития геологоразведки, недропользования и в целом — повышения экономических показателей отрасли.

Бакыт МУРАТОВ, эксперт по проблемам геологии и недропользования, директор ТОО «Тэфра»

трат, отсутствия инфраструктуры. Поэтому необходимо вначале решить проблему с действующими спекулянтами, а новые сырьевые туристы сто раз подумают после этого, прежде чем заходить на горнодобывающий рынок Казахстана», — заявляет он.

«Кодекс о недрах в нынешнем виде является сырым, требующим доработки, исключения конфликта интересов и лоббирования монопольных групп, банков, иначе массовое привлечение иностранных и отечественных инвесторов в разведку недр представляется маловероятным. В таких условиях прогнозировать в Казахстане новые и крупные открытия, массовое развитие юниорских компаний невозможно», — резюмирует Муратов.

ЖАҢА РЕЙСТЕРДІҢ АШЫЛУЫНА ОРАЙ ПАЙДАЛЫ ҰСЫНЫСТАР!

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ РЕЙСОВ!

АСТАНА – ЕРЕВАН
АСТАНА – МИНЕРАЛДЫ СУЛАР
АҚТАУ – КУТАИСИ

22 300
ТЕҢГЕДЕН БАСТАП
ТЕК 28 МАМЫРҒА ДЕЙІН!
ТОЛЬКО ДО 28 МАЯ!

Жайлы ұшыңыз,
көбірек үнемдеңіз!

Летайте удобнее,
экономьте больше!

SCAT AIRLINES

+7 7252 99 88 80
SKAT.KZ



«Лошадью ходи»

Могут ли шахматы быть успешным бизнес-проектом

Спорт

Шахматы уверенно восстанавливают утерянную когда-то популярность. Но может ли увлечение шахматами стать успешным бизнес-проектом? Основатель шахматной школы ABCHESS SCHOOL Берик Аккозов считает, что может. Для этого надо любить шахматы, создать свою методику обучения, знать основы маркетинга и не бояться идти вперед.

Елена ШТРИТЕР

Дебют

Идея открыть шахматную школу у Берика Аккозова зародилась еще в студенческие годы, однако к ее реализации он пришел относительно недавно: «В шахматы я играю очень давно. Победил в Чемпионате РК. Именно шахматы помогли мне сначала перейти в лучшую школу, а потом поступить в университет на грант. Благодаря шахматам я посмотрел мир. Шахматы закалили мой характер. И стали пусть небольшим, но неплохим для студента заработком — еще с первого курса я начал заниматься с детьми индивидуально. И тогда же у меня появилась мысль, что я должен передать то, что знаю. Причем передать не просто отдельным ученикам, а более глобально. Кроме того, все это время меня не оставляла идея начать свой бизнес и попробовать себя в качестве предпринимателя».

Решением, согласным с обоими этими стремлениями, стала шахматная школа, хотя появилась она не сразу. После завершения образования Берик некоторое время работал банковским служащим, журналистом в газете и интернет-аналитиком в рекламной компании, получая бесценный опыт. Однако опыт опытом, а перспектив карьерного роста во всех этих компаниях оказалось не так много. Посему прошлой весной Берик написал заявление об увольнении и уже летом начал присматривать помещение: «Школу лучше открывать осенью, поскольку летом у детей каникулы, а осенью они как раз начинают заполнять свое расписание».

Что касается вложений, то Берик обошелся без сторонних инвестиций: «Я уложилась в промежуток от 500 тыс. до 1 млн тенге. Собственно, они ушли на аренду помещения и сами шахматы. Шахматы я купил самые лучшие».

Помимо этого, летом Берик просмотрел десятку самых дорогих учебных заведений города, изучил, в какой из них нет шахмат — это оказался «Мирас» — и начал переговоры, которые завершились весьма успешно: осенью там открылся филиал ABCHESS SCHOOL: «Таким образом получилось, что сначала я открыл филиал школы, а потом уже саму школу. В сентябре у нас начались занятия в «Мирасе». В тот момент я уже понимал, что со временем передам занятия другому тренеру, а сам вплотную займусь именно школой».



Люди стремятся к развитию, а шахматы — это очень хороший инструмент для этого

Сама ABCHESS SCHOOL открыла свои двери 1 ноября 2016 года, и уже через два месяца вышла на самоокупаемость.

Миттельшпиль

Успех своей школы Берик объясняет тем, что у него не только имя мастера международного класса и шахматный опыт, но и знание маркетинга: «У нас есть инструменты, которых нет у конкурентов. Большинство шахматистов, которые открывают школы, — прежде всего шахматисты. Опыта в маркетинге и промоушене у них нет. А это очень важно. У меня эти знания и опыт есть».

Итак, для реализации своей идеи Берик руководствовался концепцией 4P (product, price, promotion, place).

Product. «В последнее время шахматы в тренде. Рост интереса к этой игре подтверждается запросами в поисковых системах (Yandex, Google). Люди стремятся к развитию, а шахматы — для этих целей очень хороший инструмент. И спрос на шахматы растет. Кроме того, основной акцент мы сделали на авторской методике преподавания и качестве тренерской работы: благодаря нашей методике у нас дети достаточно быстро повышают свой уровень игры и получают соответствующие результаты».

Вот в «Мирасе» мальчик пяти лет Динмухамед Тулендинов очень хотел заниматься. Сначала я не обращал на него особого внимания (детей было много), давая какие-то занятия для самостоятельной работы. И он выполнил четвертый разряд. Я удивился тому, как быстро он с этим справился, и продолжил давать задачи. Он получил третий разряд. Я понял, что он очень талантлив, и начал работать с ним индивидуально. За месяц он еще подтянулся, и мы выступили в Чемпионате города до 6 лет, где он стал победителем.

Разумеется, и у моих тренеров есть свои идеи. Я всегда беру их на вооружение. С их учетом мы корректируем нашу методику, и она постоянно развивается.

Много внимания в школе уделяется психологической подготовке — это одно из любимых мною направлений. Страх перед лидером турнира или недооценка шахматиста ниже по званию; решающая партия или первый

тур; нервозность в цейтноте или перевозбужденность от ожидания победы; настрой к игре, турнирное давление и т. д. — все это может сыграть решающую роль в турнире. Про психологическую подготовку шахматиста написано мало книг, поэтому преимущество будет у ученика, тренер которого прошел путь профессионального шахматиста, испытал на себе все эти переживания. Такой тренер лучше сможет почувствовать ребенка, подобрать правильные слова».

Price. Цены на занятия были определены после глобального исследования рынка: «На тот момент у конкурентов — я имею в виду хорошие сильные шахматные школы — была цена 20–25 тыс. тенге в месяц. Я рассмотрел цены на тренировки в других видах спорта и пришел к выводу, что именно эта сумма — приемлема для Алматы. Мне же хотелось, чтобы образование было доступнее, и наша цена была ниже, чем у конкурентов. Поэтому, в зависимости от нагрузки, мы установили цены в 12, 15 или 18 тыс. тенге в месяц».

Promotion. Прежде всего, приняв решение воплотить идею, каждый свой последующий шаг Берик описывал в Facebook: «Эту изюминку я перенял на российский рынок, пока работал аналитиком. Это, во-первых, поддержка друзей (я прямо почувствовал дополнительную волну эндрорфинов, когда пришел отклик), а, во-вторых, это своего рода ответственность: сказал — делай». Кроме того, блог сам по себе стал неплохой рекламой, принеся определенное количество учеников.

Вообщем же в продвижении ABCHESS SCHOOL Берик использовал как онлайн, так и офлайн-маркетинг: «У нас был очень хороший сайт, который за три месяца вошел в 10 запросов в Google. Что касается офлайн-маркетинга, то мы сделали своего рода афиши, которые повесили у ближайших школ района. Раздавали листовки — сам и друзья помогали. И ученики начали набираться. Плюс в здании, где я открыл ABCHESS SCHOOL, была еще школа танцев и дети оттуда тоже стали приходить к нам».

На своем опыте могу сказать, что онлайн-реклама работает лучше. Ее плюс еще и в том, что офлайн-маркетинг требует постоянных как временных, так и финансовых затрат. А в онлайне главное все один

раз грамотно создать и настроить».

Кроме того, еще одним источником доходов и рекламы стали турниры и игровые дни: «Турниры нужны прежде всего для того, чтобы спортсмены быстрее росли. Кроме того, организация турниров также приносит неплохой доход. Для начала мы договорились еще с двумя шахматными школами о проведении турниров между нашими учениками. И на каждом турнире у нас собиралось 30–40 человек. Я очень старался, чтобы турниры проходили в максимально комфортных условиях, мы делали фотоотчеты, турнирные таблицы. Плюс мы проводим игровые дни, когда можно бесплатно прийти и поиграть в шахматы. Опять же, кто-то остается».

Place. «Выбирая место будущей школы, я руководствовался, прежде всего, населенностью района и транспортной инфраструктурой. В результате наше учебное заведение нашло свое пристанище в здании, расположенном по пр. Абая на пересечении ул. Утеген батыра. Неподалеку от остановок наземного транспорта и станции метро «Москва». Самое интересное, что этого посещения не было в интернете. Я нашел его во время своего «рейда» по подходящим локациям. Кстати, на тот момент в среднем цена аренды была 2–3 тыс. тенге за метр, а здесь цена оказалась менее 2 тыс. тенге за метр. Первоначально ABCHESS SCHOOL заняла помещение в 36 «квадратов», однако через пару месяцев переехала в большее помещение — 72 «квадрата». Оно мне понадобилось для того, чтобы проводить турниры».

Эндшпиль

На данный момент помимо Берика вместе с ним работают еще шесть тренеров. Четверо — в ABCHESS SCHOOL, двое — в «Мирасе». В ближайших планах открытие новых филиалов. Сейчас идут активные переговоры с Tamos и несколькими детскими центрами. Помимо Алматы Берик планирует открыть филиал в Шымкенте, поскольку сам оттуда. Кроме того, впереди — Чемпионат мира по шахматам до 10 лет, куда он поедет в качестве тренера чемпионки мира до 8 лет Айши Закировой. «Обучать такого ребенка это, конечно, круто и приятно, но это много работы и самое главное — большая ответственность! Проанализировав не успешные выступления на чемпионатах РК и Азии, которые прошли уже после Чемпионата мира, я понял, что мой опыт и знания могут ей помочь. И я думаю, на Чемпионате мира мы покажем хорошую игру», — говорит Берик.

Что касается планов на будущее, то он не собирается останавливаться на шахматных школах. Его цель — все организовать, передать в руки тренеров и идти дальше: «Продвигать (продавать) эту услугу приятно. Нет необходимости что-то придумывать или внушать покупателю, ведь все понимают, что шахматы хорошо помогают развитию человека. Однако помимо шахмат мне бы хотелось попробовать себя и в других бизнес-проектах. Хотелось бы создать новый бизнес, который также будет полезен людям», — резюмирует Берик Аккозов.

Бизнес перед ВЫПУСКНЫМ



Казахстан во многих сферах frontier market, и для предпринимателя с инновационными идеями есть, над чем поработать

Технологии

Erjan Nauruzbaev — казахстанец, сделавший великодушную карьеру в США благодаря своему IT-продукту, который он продал крупной интернет-компания Breakthrough Fuel. Основная деятельность компании — оптимизация транспортных расходов для крупных корпораций США. О том, как удалось добиться успеха в чужой стране, и о планах на будущее Erjan рассказал в интервью «КЪ».

Динара ШУМАЕВА

— Насколько мы знаем, вы создали программное обеспечение для компании Breakthrough Fuel, которое позволяет оптимизировать расходы на морские грузоперевозки. Расскажите, пожалуйста, как пришла в голову эта идея и почему компания не разработала ее сама до вашего прихода?

— Когда я пришел в компанию стажером, я учился на третьем курсе, и у нас уже были работающие решения для магистральных автоперевозок и железнодорожного транспорта. Так получилось, что представитель одного из ключевых клиентов задал вопрос: «А что вы знаете о морском топливе и морском транспорте в целом?». Сначала я просто изучал вопрос, и чем больше я узнавал, тем больше возможностей видел для принципиально нового решения. В итоге параллельно учебе я стал заниматься разработкой своего продукта, который и презентовал основателю компании аккурат к своему выпускному.

— Расскажите о самом продукте, в чем его уникальность? Какой объем инвестиций ушел на его создание и запуск? В какие сроки продукт «отбил» свои вложения? Какие у него перспективы?

— Начну с того, что 97% всех товаров в мире в определенный момент своего жизненного цикла перевозятся морским транспортом (в виде сырья, деталей и т. д.), так что потенциальный рынок поистине огромен.

Уникальность данного продукта в том, что он предоставляет грузоотправителям прозрачность топливной составляющей тарифа на перевозку морским транспортом. Таким образом мы создаем благоприятные условия как для грузоотправителя, так и для грузоперевозчика, ведь все риски, связанные с волатильностью цен на морское топливо, берет на себя заказчик, то есть компания-грузоотправитель. При внедрении нашего решения у грузоперевозчика отпадает необходимость закладывать в тариф «жирок» на случай непредсказуемого повышения цен. В результате мы достигаем существенной экономии для наших клиентов-грузоотправителей. Можно с уверенностью сказать, что этот продукт создает win-win ситуацию для всех вовлеченных сторон.

Инвестиции в разработку были «отбиты» первым же контрактом, но нужно заметить, что у меня ушел

почти год на коммерциализацию готового решения. Разработка заняла два года, так что от начальной идеи до «первых денег» прошло около трех лет. Искренне верю, что потенциал роста у продукта очень высокий, особенно ввиду колоссальных изменений, которые ждут рынок морских перевозок в 2020 году по причине новых глобальных требований к морскому топливу.

— Почему вы не открыли свою фирму по продаже этого продукта?

— Я разработал свой продукт, когда учился на двух последних курсах университета. Честно говоря, тогда мне даже не пришло в голову, что это можно коммерциализовать самостоятельно. В любом случае, наша компания очень многое сделала для меня, включая предоставление вида на жительство в США, и я считаю своим моральным долгом обеспечить акционерам высокую прибыль от моей разработки (да и от своей работы в целом), прежде чем я «пухну» в свободное плавание».

— Есть ли планы начать свой бизнес в будущем? В каком сегменте? В какой стране?

— Безусловно, такие планы есть. Пока не буду раскрывать детали своих планов — как говорят у нас в штате, это плохая примета.

— Есть ли у вас еще идеи или стартапы, которые хотелось бы реализовать?

— Да, и мне очень повезло работать в компании, которая поощряет инновации и готова инвестировать в интересные разработки своих сотрудников. Есть несколько идей, выходящих за рамки деятельности компании. Возможно, когда-нибудь эти идеи воплотятся в отдельный собственный бизнес.

— На ваш взгляд, насколько бизнес-среда в США отличается от бизнес-среды в Казахстане (бюрократия, инфраструктура, отношения с властью, уровень коррупции, суды и пр.)?

— Я думаю, что бизнес-среда в США гораздо более благоприятная, чем в Казахстане. Это обусловлено многими причинами, но, конечно же, главная из них — достаточно тривиальна. На мой взгляд, в США с самого основания государства двигателями прогресса были свободный рынок и конкуренция. По этой причине думаю, что нынешний курс правительства РК, нацеленный на уменьшение доли государства в экономике, абсолютно правильный.

— Думали ли вы о том, чтобы вернуться в Казахстан? Если да, то при каких условиях?

— Скорее да, чем нет. Конечно, уровень жизни в США выше, чем в Казахстане. С другой стороны, Казахстан во многих сферах frontier market, и для предпринимателя с инновационными идеями есть, над чем поработать. А если взять во внимание те интеграционные процессы, частью которых является Казахстан сегодня, то наша страна может послужить отличным плацдармом для завоевания рынков Центрально-Азиатского региона и Восточной Европы.

Воздушные дебоширы

<< 7

Так, человеку, ранее замеченному в деструктивном поведении, не дадут алкоголь, который, надо сказать, нормируется и подается лишь в качестве аперитива. Если пассажир проявляет какие-то симптомы опьянения, ему тоже больше не нальют крепкого. Кстати, как посчитали в авиакомпании, в 40% деструктивного поведения пассажира повинен именно алкоголь.

Инструктор по безопасности полетов, действующий бортпроводник Даурен Патсаев поделился секретами подготовки членов экипажа: «Моя работа заключается в том, чтобы научить бортпроводников правильно разговаривать с пассажирами и ни в коем случае не развязывать конфликт. С недовольным человеком прежде всего я буду разговаривать. Причем не буду стоять над ним, я должен присесть и находиться на уровне его глаз. Самая крайняя мера, которая может быть — задержка, высаживание пассажира, передача полиции и, даже, возможно, связывание его и обезвреживание в кресле. Но такая процедура применяется очень редко. С 2011 года в нашей компании было всего 11 случаев, когда применялась эта процедура. Сдавать пассажира полиции — это самая крайняя мера, которой мы стараемся избегать и делаем все, чтобы наши пассажиры выходили с улыбкой. Если мы будем сдавать пассажира за каждое слово, это будут сотни человек».

Инструктор продемонстрировал журналистам специальные пласти-

ковые ограничители (по сути — кабельные стяжки), входящие в restrain kit, набор для сдерживания. В нем также есть ремешок, фиксирующий торс пассажира к креслу, если он намеренно бьется головой о впереди стоящее кресло, чтобы обвинить экипаж в своих травмах. «Такое, кстати, было у нас на рейсе», — отметил г-н Патсаев. Демонстрация ограничителей окончилась провалом — блогер Слава Неруш весом 130 кг порвал пластик.

Обездвиживание таким способом — международная практика, в «Эйр Астане» она применяется с 2011 года, поскольку уровень угроз от пассажиров стал возрастать. Некоторые компании применяют электрошокеры, но в нашей стране они не используются по причинам безопасности и законодательных ограничений.

Проводники сдают экзамены по самообороне (их обучают приемам смеси айкидо и джиу-джитсу, ни в коем случае не имея в виду нападение, только защиту) и обезвреживанию пассажиров в рейсовых условиях.

При этом Ербол Оспанов отметил: «Четыре девушки весом в 50 кг вас упакуют и пристегнут — они натренированы действовать в ограниченном пространстве. Но спецсредства, которые были продемонстрированы, используются крайне редко, потому что после этого наступают очень серьезные последствия для экипажа. Особенно, если человек зафиксирован, и случится аварийная ситуация. Если один пассажир будет обезви-

жен, то один назначенный бортпроводник будет отвечать только за него, а все остальные должны будут взять его нагрузку на себя. И при эвакуации этот пассажир будет как VIP-персона. В случае пожара на самолете время эвакуации — 90 секунд. Если в течение этого времени не вывести людей, то температура станет такой, что потом уже ничего нельзя будет сделать. Поэтому для нас это крайняя мера».

Между тем, как говорит менеджер центра оперативного управления полетами Сергей Халдеев, деструктивное поведение пассажиров зачастую может стоить компании больших затрат. Так, если вовремя обнаружен скандальный «клиент», и его сняли с рейса до момента посадки на борт, то задержка небольшая — 5–10 минут. Но в случае, если он попал на борт, действует процедура повторного досмотра. То есть все пассажиры, которые сидят на борту самолета, вынуждены покинуть борт. Затем производится повторный досмотр воздушного судна. После этого будет заново объявлена посадка. В среднем это занимает 40–60 минут, а это влетает за собой задержки еще нескольких рейсов и проблемы с транзитными пассажирами.

Более того, в самых крайних случаях приходится делать вынужденные посадки, стоимость которых может оцениваться в пределах \$10–200 тыс. Может случиться и такое, что закончилось рабочее время у экипажа, а это параметр обеспечения безопасности полета. Поэтому приходится размещать всех пассажиров (на «Боинге 767–

300» это 223 человека при полной загрузке), плюс 10 членов экипажа в гостинице.

«За пять месяцев этого года было зарегистрировано 14 случаев задержек авиакомпании по вине недисциплинированных пассажиров. В 2013 году общее время задержки составило 29 часов 33 минуты. За это время можно шесть раз совершить рейс Алматы — Астана — Алматы. За пять месяцев 2017 года общее время задержки — 5 часов», — рассказал Сергей Халдеев.

Немного о безопасности

Как говорит действующий пилот Ербол Оспанов, курение может стать причиной возгорания на воздушном судне. А за положенные по регламенту 90 секунд можно не успеть локализовать пожар или эвакуировать пассажиров.

Также он рассказал об опасности использования мобильного телефона: «Мы сейчас ввели новую опцию — Wi-Fi на борту. Но им можно пользоваться уже после взлета. Я летаю на «Боинге». Там, так же, как и на автомашине, все движения штурвалов и педалей передаются через тяги. А на «Эрбасах» слева и справа у пилота джойстики удаленного контроля. Команды идут на рулевое управление, на управленческие двигатели. И никто не знает, какая может быть сделана наводка с блока радио у телефона, что она может спровоцировать — уборку шасси или отключение двигателя. Все правила — это не приходить в авиакомпании, они написаны кровью...».

Құрметті кәсіпкерлер!

«Атамеке» ҚР ҰКП сіздерді екі сатыдан тұратын «Іскерлік байланыстар» жобасына қатысуға шақырады. Оқыту екі сатыдан тұрады:

1 саты: бизнес жүргізудің заманауи әдістері мен білім дағдыларын оқыту, бизнес серіктестермен іскерлік қарым-қатынас орнату бойынша 3 апталық бизнес-тренинг;

2 саты: шетелдік кәсіпорындарда іскерлік қарым-қатынасты жақсарту мәселерін бойынша шетелде 4 апталық тақырыптық бизнес-тағалымдама.

Бизнес-тренингке және шетелдік тағалымдамаға қатысу өтеусіз түрде өтеді.

Оқу мерзімі: Ақтау қаласы, 24 шілде мен 11 тамыз аралығында

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

Уважаемые предприниматели!

НПП РК «Атамеке» приглашает вас принять участие в проекте «Деловые связи». Обучение в проекте состоит из двух этапов:

1 этап: 3-х недельные бизнес-тренинги по повышению квалификации и обучение современным методам ведения предпринимательства, установлению деловых контактов с бизнес-партнерами.

2 этап: 4-х недельная тематическая бизнес-стажировка за рубежом на предприятиях аналогичного профиля и установление деловых связей с иностранными партнерами.

Участие в бизнес-тренингах и зарубежной стажировке осуществляется на безвозмездной основе.

Даты тренингов: г. Ақтау с 24 июля по 11 августа 2017г.

За дополнительной информацией обращайтесь в Региональные палаты предпринимателей либо в Центры поддержки предпринимателей.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Грю и Дрю:
приключения
начинаются

Кино

Студия Illumination была основана всего 10 лет назад и за это время успела развезти на полную, выпустив семь полнометражных картин, три из которых были связаны с миньонами (две части «Гадкого я» и, собственно, «Миньоны»). Нынешним летом на экраны вышла восьмая анимационная полнометражка «Гадкий я 3», продолжившая самый успешный проект студии.

Елена ШТРИТЕР

Третья часть «Гадкой» франшизы ознаменуется знакомством Грю с его братом-близнецом Дрю, с которым его разлучили во младенчестве родители (Грю — маме, Дрю — папе, чтобы не обидно было). В отличие от Грю, Дрю успешен, богат, волосат... и безумно мечтает пойти по стопам брата и стать «суперзлодеем». Быстро сориентировавшись, Грю решает исполнить эту мечту в благих целях, а именно — отомстить Бальтазару Брейку, из-за которого совсем недавно сам Грю и его жена Люси потеряли работу, уверенность в себе и твердую почву под ногами. Да еще и миньоны забастовку объявили...

Надо сказать, что в отличие от кинофраншизы франшизы мультяшные имеют ряд ограничений: их героев нельзя убивать (это может очень расстроить маленьких зрителей, да и вообще, незачем им видеть излишнюю жестокость), а семьи героев нерушимы (ну сами подумайте, разве может, к примеру, Шрек развестись с Фионой? Это ж

какой пример подрастающему поколению!). Вот и приходится сценаристам выкручиваться, придумывая новые приключения, новых злодеев и... новых родственников.

В общем, в случае с третьим «Гадким я» сценаристам удалось и ограничения соблюсти, и сюжет оживить: Дрю и Брейк не разрушили семейную идиллию Грю и Люси, но достаточно усложнили их жизнь, чтобы раскрутить из этого еще одну историю.

В принципе, если вы видели две предыдущие части «Гадкого я» и помните, за что они полюбили зрителей и собрали огромные деньги (\$543 млн и \$970 млн соответственно), то вы наверняка догадаетесь, чего ожидать от триквела. По большому счету ожидаемое вы получите в полной мере. «Гадкий я 3» такой же веселый, яркий, музыкальный и позитивный, как и его предшественники. В той же яркой цветовой гамме, от которой детвора просто в восторге, и с той же безумной динамикой (здесь постоянно что-то происходит, кто-то шутит, кричит, танцует и т.д.).

Юмор традиционно достаточно простой и непритязательный, но смешной и понятный и детям, и их родителям.

В этой части франшизы Дрю не просто близнец Грю, а по сути центральный персонаж. Вполне возможно, что именно он заменит остепенившегося (семейный человек все-таки) брата в продолжении. В пользу этого предположения говорит заявление **Стива Карелла**, который отметил, что «Гадкий я 3» может оказаться последним фильмом, в котором он озвучивает Грю. Актер, правда, добавил, что не против озвучить этот персонаж в последующих сиквелах, но только в эпизодической роли.

Однако вернемся к мультфильму. Из несомненных плюсов — мегаму-

зыкальный злодей Бальтазар Брейк с густыми усами и обильно накрашенной прической, повернутый на ритмах диско. Даже на «дело» он идет исключительно с кассетным магнитофоном, пританцовывая как Майкл Джексон. В общем, личность несомненно прейнтрерная, хоть и злодейская.

К слову, третья часть «Гадкого я» вообще просто усыпана ностальгическими отсылками к 80-м годам прошлого столетия. Очевидно, создатели картины посчитали, что детей в кино нынче ведут как раз люди той эпохи и им явно будет приятно вспомнить музыку и моду тридцатилетней давности.

Ну а самым главным плюсом картины можно назвать тех, ради кого собственно основная часть публики и штурмовала кинозалы (за пару недель проката — в мире мульт вышел раньше, чем в Казахстане — кассовые сборы составили \$192 млн при бюджете в \$80 млн) — миньоны.

Эти желтые малыши с первой же части франшизы покорили сердца зрителей. За прошедшие с того времени семь лет именно они воплотились во всевозможных мемах, игрушках, гаджетах и прочем-прочем-прочем.

После их сольного проекта создатели фильма не стали возвращать их к второстепенной роли. На сей раз у них появится своя собственная музыкальная и стильная сюжетная линия. Практически как у Белки в «Ледниковом периоде». В общем, теперь они не мешают и не помогают Грю, а существуют параллельно ему. И это здорово.

Режюмируя все вышесказанное, могу сказать, что у **Эрика Гуильона**, **Кайла Балды** и **Пьера Коффана** получился веселый и по-настоящему семейный мультфильм, на который можно пойти как с детьми, так и без них.

«Балуан Шолак»: день на съемочной площадке

Съемки

В Алматинской области месяц назад стартовали съемки полнометражного художественного фильма, или как это модно сейчас называть — байопика, о нелегкой судьбе легендарного борца, певца и композитора Балуана Шолака. Картина снимается киностудией «Казахфильм» имени Шакена Айманова по заказу Министерства культуры и спорта.

Анна ЭМИХ

Балуан Шолак — один из главных народных героев Казахстана. Он отличался огромной силой, был силен в джигитовке, а еще... писал музыку и стихи. Среди его песен наиболее известны «Галия», «Балуан Шолак», «Дикилдек», «Кокшетау», «Косалка», «Талды-Куль» и многие другие.

«В фильме мы хотим показать его многогранный талант, его любовь к родному народу, ради которого он идет на смелые поступки. Также мы не забыли о любовной линии, внесли в сценарий эпизод, где он встречает Галию, которой позднее посвятил песню», — отметил режиссер картины **Нургельды Садыгулов**, который об этом проекте мечтал давно.

Роль Нурмагамбета Баймырзаулы (а именно так звали легендарного борца по-настоящему) играет **Еркебулан Даиров**. По мнению режиссера, передать все грани его характера будет невероятно сложно: «Если бы фильм был просто про борца, я бы снял один из экшенов, которые так любимы молодежью. Основной идеей в нем стала бы физическая культура, здоровый образ жизни... Если бы Нурмагамбет был просто поэтом, наверное, я бы снял лирическую картину. Но когда в одном человеке сочетается не только спорт и поэтический дар, но и патриотизм, любовь к своей земле и народу...»

Съемки идут полным ходом. Съемочная площадка — это целый мир, живущий в своем измерении и по своим законам. И даже не имеющий отношения к кино человек, попадая туда, невольно погружается с головой в эту атмосферу, в считанные секунды становясь частью этого мира.

Для съемок одной из основных сцен, где легендарный Балуан Шолак обретает свое второе имя, в Алматинской области близ села Кеген воссоздали Кояндинскую ярмарку. В живописнейшей степи на берегу реки расположились юрты, деревянные постройки и цирковая шатер. Художники-декораторы опирались на архивные материалы и фотографии.

Сама ярмарка возникла в 1848 году. Купец **Варнава Ботов** первым стал скупать скот на берегах реки Талды. Уже через год там появились новые покупатели. Так



произшло рождение ярмарки, на которую стали стекаться жители Казахстана, Сибири, Урала, Средней Азии и Западного Китая. В своих условиях жизни кочевник-скотовод не мог ничего ни купить, ни продать. И степняки с нетерпением ждали лета, чтобы сбыть свой скот и приобрести необходимые товары. Эквивалентом в меновой торговле обычно был двухгодовалый баран (2 рубля серебром).

Спустя 20 лет, в 1869 году, Каркаралинская уездная администрация возбудила ходатайство о признании Кояндинского торгового ярмарки. К 1900 году Кояндинская ярмарка имела 30 магазинов, 276 лавок и 707 юрт на площади 55 кв. км. Размещались они в четыре длинных ряда. В двух центральных торговых мануфактурой, чаем и другими товарами российские и сибирские купцы. В соседних — казахстанские, среднеазиатские и китайские купцы продавали шелка, ковры, восточные сладости, хлеб и кумыс. Но главным товаром на ярмарке был скот.

Ежегодно на продажу поставлялось свыше 200 тыс. лошадей, крупного рогатого скота, овец и коз.

На ярмарке торговля сопровождалась зрелищными представлениями: айтысами, выступлениями палуанов, фокусников. Решались искивые дела и поземельные споры, сборщики податей собирали налоги, проводились волостные съезды биев.

Отдельно от торговых рядов находился «чиновничий квартал». Здесь постепенно возникли почтово-телеграфская контора, государственный банк, здание суда и жилище дома. Для мусульманского населения был открыт магометанский молитвенный дом, для христиан построили небольшую часовню.

В 1930 году Кояндинская ярмарка, просуществовавшая 80 лет, была закрыта.

На постройку декораций ярмарки XIX века ушло примерно два месяца. В массовке задействовано около 300 человек, а еще 150 человек — гримеры, костюмеры, съемочная группа.

Помимо человеческих ресурсов,

на съемочной площадке оказалось и много четвероногих актеров, с которыми, как отметил режиссер, временами работать очень сложно.

Момент нашего приезда совпал со временем обеда, и это был абсолютный сюр: на берегу реки сидели дамы в компании вооруженных казаков, обедающие из... пластиковых тарелок. К слову, обед для актеров готовят в больших казанах на огне. В общем, полное погружение.

Детвора, которая остается детворой вне зависимости от времени и присутствия на съемочной площадке, занималась своими самыми важными в мире делами — играла. В прятки, догонялки... Да во что угодно. А почтенный агашка, сидя в чайхане, углубился в содержимое своего... iPhone.

Здесь можно встретить как почтенных аксакалов, так и казаков. Все костюмы полностью соответствуют эпохе.

Более 30 костюмов было сшито для главных героев — Балуана Шолака, Галии, Балкадиди и Татьяны. Непередаваемо ярким получился образ мамы будущей легенды. При создании ее костюма художник **Меруэрт Торыбаева** использовала вышивку нитками и бисером, лоскутные техники и другие технологии.

Съемки фильма продолжатся в Акмолинской и Павлодарской областях. Некоторые сцены отснимут в павильоне киностудии «Казахфильм».

В ленте будут отражены ключевые события из жизни борца, самые значимые поединки и трагическая история его любви. Хотя фильм не документальный и в нем есть место и режиссерскому видению, и некоему художественному вымыслу, события жизни Балуана Шолака будут переданы максимально достоверно. Неизменной останется и история Балуана Шолака и Галии. По словам режиссера, как не хотелось бы съемочной группе закончить историю любви Балуана Шолака хэппи-эндом, в жизни этого не случилось. А значит, не случится и в фильме.

Режиссерская группа планирует закончить съемки до конца года.

Окунитесь в мир спокойствия и релаксации в Anjana spa

2017 TRAVELLERS' CHOICE tripadvisor

WORLD TRAVEL AWARDS WINNER 2015 Kazakhstan's Leading Hotel

ул. Д. Кунаева, 7
Астана, 010000
Казахстан
Тел: +7 7172 24 50 50

RIXOS
PRESIDENT ASTANA

rixos.com

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

WORLD AIRLINE AWARDS 2017 SKYTRAX

ПОБЕДИТЕЛИ SKYTRAX 2012-2017

Лучшая авиакомпания Центральной Азии и Индии на протяжении шести лет

air astana