

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №38 (714)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 38 (714), ЧЕТВЕРГ, 19 ОКТЯБРЯ 2017 Г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
КОГДА «НОВОЕ»  
ЗНАЧИТ «ЛУЧШЕЕ»

02

**БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:**  
ТАМОЖНЯ ДОБРО  
НЕ ДАЕТ

03

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ВАЛЮТНЫЙ  
ОБЗОР

04



**КОМПАНИИ И РЫНКИ:**  
КАК ОТКРЫТЬ  
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН  
В КАЗАХСТАНЕ

07

## \* Бриф-новости

**После выборов в КР эксперты затруднились с ответом**

Пятым президентом Кыргызстана стал Сооронбай Жээнбеков. Опрошенные эксперты сомневаются в его самостоятельности. С чем связаны подобные подозрения – в материале «Къ».

>> 2

**Из угольного бизнеса уберут «непродуктивных»**

Министерство национальной экономики Казахстана предложило решить проблему цен на уголь, сократив цепочку посредников между разрезами и конечными потребителями.

>> 3

**Кыргызстан — единственный покупатель бензина из РК**

Эксперты считают, что Казахстан может свернуть разные формы экономического сотрудничества, и новому руководству Кыргызстана придется восстанавливать отношения с РК. Kursiv Research решил выяснить, какие именно торговые отношения связывают братские народы сегодня...

>> 6

**Казахстан поставит в Китай 500 тонн мороженого**

«Шин-Лайн» планирует экспортировать на внешние рынки до 10% от производимой продукции. Кроме Китая, компания намерена уже в следующем сезоне наладить экспорт также в Россию, Узбекистан, Таджикистан и Монголию.

>> 7

**Брокерские игры**

В редакцию «Къ» обратились люди, потерявшие свои деньги, доверившись некоторым инвестиционным компаниям. Впрочем, несмотря на то, что граждане, попавшие в беду, не раз обращались в силовые структуры, воз, как говорится, и ныне там. Последней инстанцией, которая проявляет интерес к делу, вновь оказались СМИ.

>> 8

**Серебро будет дорожать**

Генеральный директор АО «Полиметалл» Виталий Несис поделился с «Къ» мнением об инвестиционном потенциале Казахстана в добывающей отрасли. Он считает, что серебро перспективнее, нежели золото.

>> 10

**Другой язык — это другой взгляд на жизнь**

Корпорация Google показала линейку новых устройств — от телефонов Pixel 2 и Pixel 2 XL до новых версий «умных колонок» Google Home и ноутбука Pixelbook. Одним из самых интересных продуктов на презентации стали беспроводные наушники Google Pixel Buds, которые, в частности, умеют выступать в роли переводчика.

>> 11

# Деньги по осени пересчитывают

Правительство внесло корректировки в республиканский бюджет 2017 года

## Бюджет

Правительство вносит корректировки в республиканский бюджет 2017 года. Поскольку экономические реалии оказались выше прежних прогнозов кабинета, все дополнительные средства правительство тут же расписало по приоритетным направлениям.

Салим САКЕНОВ

Итоги социально-экономического развития страны за девять месяцев 2017 года весьма оптимистичные – темп роста ВВП сохранился на уровне 4,3%, промышленность с начала года демонстрирует стабильный рост, составив в январе-сентябре 8,3%. Объемы производства в горнодобывающей промышленности увеличились на 11,3% за счет двузначного роста в добыче угля и лигнита, нефти, природного газа, руд цветных металлов. Рост обрабатывающей промышленности составил 5,7%.

**Рост продолжается**  
Стабильные темпы роста демонстрируют и экспортноориентированные отрасли, например, производство в черной металлургии возросло на 7,8%, производство цветных металлов – на 6,6%. В сельском хозяйстве рост сохраняется на уровне 1,9%, при этом строительство ускорилось с 0,1% в январе-августе до 3,5%. Услуги транспорта возросли на 4,7%, торговли и связи – по 3,0%, а также операции с недвижимым имуществом – на 2,1%.



Дефицит бюджета предложено сократить на 47,9 млрд тенге или с 3,1% до 2,9% к ВВП. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

«В целом, в сентябре по реальному сектору экономики тренд замедления преломился в строительстве, ускорился рост в торговле и связи, а также сохранился рост в горнодобывающей промышленности, сельском хозяйстве и транспорте», – подчеркнул, выступая на заседании правительства, министр национальной экономики Тимур Сулейменов.

В стабильном коридоре сохраняется инфляция, активизировался и финансовый сектор – с начала года идет рост кредитова-

ния экономики. По состоянию на 1 сентября кредиты возросли на 2,6% по сравнению с началом года, в основном за счет роста долгосрочных кредитов на 4,5% – до 11 трлн тенге. Объем краткосрочного кредитования снизился на 6,4% – до 2,1 трлн тенге. Объем вновь выданных кредитов за январь-август по сравнению с аналогичным периодом 2016 года вырос на 5,7% – до 6,6 трлн тенге.

«Новые кредиты в основном направлялись в непроизводительные сектора экономики, такие

как торговля, связь, транспорт и строительство. Вместе с тем в производственные сектора экономики, такие как промышленность и сельское хозяйство, выдача новых кредитов снизилась порядка на треть», – подчеркнул министр.

**Налогоплательщики стали честнее**

Радует темпами и исполнение бюджета. По словам министра финансов Бахыта Султанова, планы по поступлениям доходов перевыполнены на 185 млрд тенге.

Такой результат дало как сохранение темпов роста экономики, так и улучшение налогового администрирования. Министр не без гордости подчеркнул: «Такой результат достигнут вследствие снижения административной нагрузки на предпринимательство и минимизации вмешательства в добросовестный бизнес. В отчетном периоде количество налоговых проверок, в сравнении с аналогичным периодом 2016 года, сокращено почти на 38%. За счет создания благоприятных условий для бизнеса налогоплательщики стали добросовестно исполнять налоговое законодательство без уведомления».

По итогам 9 месяцев 2017 года коэффициент добровольности уплаты налогов составил более 98%. То есть 98% от всех налогов было уплачено без государственного принуждения (пеня, арест счета и др.). Это достигнуто разъяснениями и взаимодействием».

Впрочем, как всегда есть вопросы – с освоением выделенных средств. По итогам девяти месяцев, сумма неосвоения по республиканским администраторам бюджетных программ составила 50,6 млрд тенге. А по целевым трансфертам, выделяемым из бюджета местным исполнительным органам, сумма неисполнения составила 40,7 млрд тенге (из общих 740,3 млрд). 1,4 млрд тенге из суммы неисполнения – это экономика бюджетных средств, а 39,3 млрд тенге – неосвоение.

«Основными причинами явились: отставание от графика производства работ, корректировка ПСД, несостоявшиеся конкурсы и конкурсы, по которым не подведены итоги», – подчеркнул глава минфина.

2 >>

# Ситуация в RBK: эпопея или «бесконечная история»?

Регулятор ответил на запрос «Къ» относительно ситуации с банком RBK

## Ситуация

Эпопея с банком RBK продолжается. На прошлой неделе от пресс-службы организации стало известно, что финансисты после проведения консультаций и анализа отказались от объединения АО «Bank RBK» с АО «Qazaq Banki». Кто именно сорвал сделку и почему банк резко сократил выдачу наличных, осталось загадкой. Релиз лишь сухо сообщил, что «в настоящее время более целесообразным и перспективным является развитие каждого из банков в качестве самостоятельных финансовых институтов». Видимо, акционеры АО «Bank RBK» уверены, что мера по ограничению выдачи наличных чрезвычайно важна, но целесообразна и бесконечно перспективна.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В RBK, скорее всего, не любят или не знают, как отвечать на неудобные вопросы. Только так можно объяснить двухнедельное отсутствие ответа на запрос «Къ». А вот в Национальном банке привыкли к неприятностям и



Как рассказывают клиенты Bank RBK, сегодня они вообще не могут забрать свои деньги. Фото: Дарья ПОЗДЕНКО

стрессам и после долгих раздумий отправили нам письменный ответ на один из двух запросов. Правда, и он вызывает много вопросов, но сухая статистика и недомолвки регулятора все же лучше молчания.

Итак, в банке первого уровня признали, что «по состоянию на 1 сентября АО «Bank RBK» не выпол-

нял требования по ликвидности. Национальным банком в рамках мер реагирования и текущего надзорного процесса применены ограниченные и принудительные меры в отношении банка и его крупных участников, с истребованием плана мероприятий по обеспечению финансовой поддержки банка».

В ответе нет конкретной информации о мерах, которые применял НБ РК, но в сентябре банк получил два штрафа (680 тыс. и 907 тыс. тенге), одно предписание и одно предупреждение от регулятора. Согласно информации Нацбанка, по сравнению с началом года совокупные активы RBK по состоянию на 1 сентября уменьшились

на 0,4%, составив 1017 млрд тенге. В структуре активов наибольшую долю (71%) занимал ссудный портфель – 723 млрд тенге, который с начала года уменьшился на 30 млрд тенге, или на 4%.

При этом, согласно официальной отчетности, больше всего денег банк занимал предприятиям торговли (33,6%), непроизводительной сферы (28%), промышленности (14,6%) и строительного сектора (14%).

Также в Национальном банке пояснили, что обязательства RBK достигли 920 млрд тенге, уменьшившись по сравнению с 1 января 2017 года на 18 млрд тенге. Причем в структуре этих обязательств все еще доминируют депозиты клиентов, доля которых занимает 64%.

«С начала 2017 года отмечалось существенное снижение ликвидности в связи с внеплановыми оттоками клиентских средств. В частности, вклады клиентов за восемь месяцев 2017 года снизились на 186,7 млрд тенге (24,1%), составив 587,8 млрд тенге. Вклады юридических лиц составили 381,9 млрд тенге (65% от вкладов клиентов), снижение в сравнении с началом 2017 года – 182,1 млрд тенге (32,3%), вклады физических лиц – 205,8 млрд тенге (35% от вкладов клиентов), снижение с начала 2017 года – 4,6 млрд тенге (2,2%)», – говорится в ответе Нацбанка.

9 >>



# После выборов в КР эксперты затруднились с ответом

## Геополитика

Пятым президентом Кыргызстана стал Сооронбай Жээнбеков. Опрошенные эксперты сомневаются в его самостоятельности. С чем связаны подобные подозрения – в материале «Къ».

**Анатолий  
ИВАНОВ-ВАЙСКОП**

Еще в мае текущего года, когда в соседнем Кыргызстане только начали говорить о предстоящих президентских выборах и далеко не все политики определились со своим желанием побороться за главное кресло в стране, знатоки кыргызской политической кухни уверяли: все уже заранее определено. Без доли сомнения они называли и имя пятого по счету президента Кыргызской Республики, которым, по их прогнозам, должен был стать Сооронбай Жээнбеков.

### Все было предсказано

Честно говоря, в тот момент, да и значительно позже, подобные утверждения выглядели более чем фантастически. Все потому, что конкуренты у Жээнбекова в его борьбе за президентский пост были более чем серьезные. Тем не менее знающие нюансы политических процессов в Кыргызстане люди были уверены в том, что пока еще действующий президент соседней страны **Алмазбек Атамбаев** сделает все возможное и невозможное, но посадит Жээнбекова в кресло президента КР.

Среди тех, кто с уверенностью говорил о предстоящей победе Сооронбая Жээнбекова на президентских выборах в Кыргызстане, был главный редактор известного в Центральной Азии интернет-издания Ferghana.ru **Даниил Кислов**. Будучи в мае этого года в Алматы, он заметил, что дабы сделать Жээнбекова президентом, не терпящий каких-либо возражений Атамбаев не останется ни перед кем. «Можете не сомневаться, не хватало звезд с неба Жээнбеков станет президентом. Для этого будет активно применен административный ресурс. Кого надо – купят, кого надо – уволят. Даже второго тура не понадобится», – поделился тогда своими мыслями по поводу предстоящих выборов президента КР Даниил Кислов.

Прошедшие с того момента почти полгода показали, что редактор Ferghana.ru оказался прав. Уже в конце августа главным образом с юга Кыргызстана стали поступать сообщения о всевозможных проблемах у конкурентов Жээнбекова, которые возникли у них при непосредственном «содействии» властей на местах. Далеко не идеально прошел и сам день выборов, в ходе которого журналисты немногих СМИ, оставшихся не под контролем структур Атамбаева, зафиксировали и подкуп избирателей, и карусели, и даже нападения на людей, не желающих голосовать за Жээнбекова. «На самом деле команда Атамбаева во главе с **Фаридом Ниязовым**, возглавившим избирательный штаб Сооронбая Жээнбекова, ничего нового не придумала. В ходе всей избирательной кампании были применены все известные грязные технологии, которые и обеспечили Жээнбекову необходимые для победы почти 55% голосов избирателей», – поделился с «Къ» своими наблюдениями Даниил Кислов. При этом он подчеркнул, что, по его информации, пришедший вторым с более чем 33% голосов избирателей бизнесмен **Омурбек Бабанов**, в отличие от команды Атамбаева – Жээнбекова, в ведении нечестной борьбы за пост президента Кыргызстана замечен не был.

### Реализованный план

По мнению Даниила Кислова, Алмазбек Атамбаев полностью реализовал свой план, сделав Жээнбекова президентом, чуть ранее посадив в кресло премьер-министра КР еще одного своего человека – 40-летнего **Сапара Исакова**. «Атамбаев сделал все, чтобы не допустить появления его оппонентов во властных структурах и тем самым сохранить стабильность своих активов в стране. Ради достижения этих целей он подмял под себя и большинство кыргызских СМИ,



**Д. Кислов: «При плохих отношениях с Казахстаном экономика Кыргызстана может просто рухнуть»**

чтобы лишних вопросов не возникло. Если бы президентом страны стал Бабанов или пришедший третьим в президентской гонке **Адахан Мадумаров**, то Атамбаеву наверняка пришлось бы держать ответ по многим своим делам. Например, могло бы возобновиться расследование по поводу характера груза с разбившегося под Бишкеком «Боинг-747» в январе этого года», – заметил «Къ» Кислов.

Стоит отметить, что, говоря о зависимости Сооронбая Жээнбекова и Сапара Исакова от Алмазбека Атамбаева, главный редактор интернет-издания Ferghana.ru очень близок к истине. Ведь биографии и избранного президента Кыргызстана, и нынешнего премьер-министра прямо указывают, что оба они всегда находились на вторых ролях и до представления их лично Атамбаевым не были замечены в качестве публичных политиков, что очень важно для Кыргызстана. То есть Жээнбеков и Исаков – типичные чиновники. Наконец, нельзя забывать, что оба они являются членами правящей Социал-демократической партии Кыргызстана (СДПК), которая создана, финансируется и управляется Алмазбеком Атамбаевым. Соответственно, следуя правилам партийной дисциплины, Жээнбеков и Исаков должны по идее подчиняться решениям той же СДПК, благодаря поддержке которой они и получили высшие посты в государстве.

### Перспектив пока не видно

В свете этих нюансов сложившейся внутривластной ситуации в Кыргызстане сам собой возникает закономерный вопрос о перспективах развития этой страны в ближайшие шесть лет. Судя по всему, особо радужными они пока не выглядят. Прежде всего потому, что Жээнбеков уже официально объявил, что будет строить свою политику на основе курса, проложенного Алмазбеком Атамбаевым, который за последние полтора месяца умудрился несколько раз нелестно высказаться в адрес стратегически важной для Кыргызстана Республики Казахстан. Неудивительно, что, учитывая эти моменты, эксперты «Къ» затруднились прогнозировать даже ближайшее будущее Кыргызской Республики под управлением связки Жээнбеков – Исаков – Атамбаев.

«Вы видели, как в день выборов отреагировал Жээнбеков на вопрос о том, как теперь Кыргызстан будет налаживать отношения с Казахстаном? Он пожал плечами. Все правильно, Жээнбеков не знает, что делать. Теперь Жээнбекову и Исакову с оглядкой на Атамбаева придется лихорадочно искать выход из сложившейся ситуации. Не знаю, как они это сделают, но при плохих отношениях с Казахстаном экономика Кыргызстана может просто рухнуть», – в частности, высказал «Къ» свое мнение главный редактор Ferghana.ru Даниил Кислов. При этом он подчеркнул, что хотя отношения Кыргызстана и Узбекистана с приходом к власти **Шавката Мирзиёева** заметно улучшились (президент Республики Узбекистан поздравил Жээнбекова с победой на выборах сразу же после **Владимира Путина**), «Къ», говоря о том, что Узбекистан может стать альтернативой Казахстану, пока еще очень рано.

Схожей точки зрения придерживается и находящийся в резерве Министерства иностранных дел бывший дипломат **Казбек Бей-**

**себаев**. В своем комментарии «Къ» он отметил, что Сооронбай Жээнбеков будет вынужден делать все возможное, чтобы сгладить возникшую напряженность между нашими странами. «Наверняка очень скоро кыргызы начнут песню о братской дружбе и вековых узах. Это понятно. Ведь Кыргызстан сильно зависит от Казахстана. Почти весь их транзит идет через нашу страну. Поэтому здесь важна позиция руководства Казахстана. Здесь возможны два варианта: принять извинения и сделать вид, что ничего особенного не произошло либо ввести дополнительные меры экономического характера, в случае если новое руководство Кыргызстана не сделает нужных выводов», – сказал Казбек Бейсебаев, заметив, что уходящий президент КР и ранее допускал недипломатические выпады в адрес официальной Астаны.

Затруднился с прогнозом по поводу перспектив экономического развития Кыргызстана при Сооронбая Жээнбекове в свете ухудшившихся казахстанско-кыргызстанских отношений и политолог **Талгат Калиев**. Как и Казбек Бейсебаев, он обратил внимание «Къ» на неоднократность антиказахстанских высказываний со стороны Алмазбека Атамбаева. «Хочется надеяться, что это, как выразился президент России Владимир Путин, такой политтехнологический ход. Хуже, если это выбранная Атамбаевым стратегия по отвлечению граждан Кыргызстана от допущенных им провалов в социально-экономической политике. Ведь образ внешнего врага позволяет оправдать любые трудности или даже ограничить некоторые права и свободы. Очевидно одно: если такое в Кыргызстане произойдет, то вина Казахстана в этом точно нет», – подчеркнул Талгат Калиев. Он также не исключил, что уже в январе следующего года Алмазбек Атамбаев может занять наделенный новой Конституцией КР от 2016 года широкими полномочиями пост премьер-министра КР с целью удержания ситуации в стране под контролем и обеспечения как минимум лояльности к себе со стороны нового руководства.

### Странное извинение

Интересно, что в минувшую среду (18.10.2017) Алмазбек Атамбаев, выступая в Бишкеке во время церемонии вручения студентам кыргызских вузов президентских стипендий, официально извинился перед высшим руководством Казахстана. Правда, сделал он это весьма двусмысленно. С одной стороны, сославшись на свою излишнюю эмоциональность, он признал, что был не прав, с другой – фактически вновь обвинил первых руководителей Казахстана в том, что они не контролируют ситуацию внутри своей страны.

В этой связи нельзя не упомянуть поздравление **Нурсултана Назарбаева**, направленного 16 октября в адрес победившего на президентских выборах Сооронбая Жээнбекова, в котором президент Казахстана выразил надежду на дальнейшее развитие взаимовыгодного сотрудничества между нашими странами. Увы, но очень похоже на то, что каких-либо выводов кыргызская сторона пока так и не сделала. Так что ждем инаугурационной речи Жээнбекова, которая должна прозвучать 1 декабря текущего года. Возможно, пятый президент Кыргызской Республики в своем выступлении и даст возможность нам понять, чего ожидать от Кыргызстана в ближайшие шесть лет.

# Когда «новое» значит «лучшее»

МСХ будет поощрять фермеров, использующих новые семена

## Сельское хозяйство

Министерство сельского хозяйства намерено изменить параметры субсидирования по семеноводству для того, чтобы стимулировать фермеров использовать новые сорта семян. Кроме того, по данным МСХ, во всех областях РК наблюдается рост поголовья скота. Однако эксперты «Къ» говорят об обратном.

**Мадина МАМЫРХАНОВА**

Об этом в ходе расширенного заседания фракции «Народные коммунисты» в Парламенте на тему «Кооперирование подворий – путь к росту производства продукции» сообщила первый вице-министр сельского хозяйства **Кайрат Айтуганов**. «Мы со следующего года будем менять правила (субсидирования. – «Къ») семеноводства. Сегодня мы сеем те сорта, которые выведены более 10 лет назад – это 54%. Представьте! Это то же самое, что «Жигули» или «Мерседес» 10-летней давности. Он не может дать скорость, постоянно уходит на ремонт и так далее. То же самое семена. То есть мы сделаем со следующего года ограничение: если семенам более 10 лет, как они районированы, эти семена субсидироваться не будут. Надо субсидировать только то новое, что есть и что дает эффективность», – отметил он.

При этом он сообщил, что минсельхоз с этого года субсидирует суперэлитные и элитные семена. Как результат – сегодня по стране собрано более 21 млн тонн зерна, более двух третей которого относится к высококачественным сортам, соответствующим самым высоким мировым стандартам.

«Что сыграло? Первое – климатические условия. Второе – изменение правил игры по приобретению элитных и суперэлитных семян», – пояснил Кайрат Айтуганов.

Для решения же системных проблем в семеноводстве, для контроля семеноводческих хозяйств он предлагает создать саморегулируемую организацию – общественное объединение «Палата по семеноводству Республики Казахстан».

«Сегодня качество семян оставляет желать лучшего. У нас 311 семеноводческих хозяйств. Что они сегодня производят – ни я, ни вы узнать не можем. Потому что разграничение полномочий дало такое право, что МСХ не вправе зайти к ним на территорию (для проверки. – «Къ»). Это закон (о предпринимательстве) и другие законы. Кроме того, лицензия, что это семеноводческое хозяйство, сегодня дает не минсельхоз. Ее дают Управления сельского хозяйства акиматов. Но даже работники акимата не имеют права зайти к ним с проверкой. Туда можно зайти только если



Из-за старой сельхозтехники теряется 20–25% урожая, и убытки составляют 200 млрд тенге ежегодно

есть жалобы от сельхозтоваропроизводителей... Мы считаем, что нужно создать саморегулируемую организацию – общественное объединение «Палата по семеноводству Республики Казахстан», члены которой будут вправе входить на территорию этих семеноводческих хозяйств с проверками», – пояснил свою позицию чиновник.

Параллельно в ведомстве намерены решать проблему устаревшей сельхозтехники. Актуальность данной инициативы становится очевидной, если учесть доводы экспертов о том, что сегодня убытки от старой сельхозтехники составляют 200 млрд тенге ежегодно. И сюда входят расходы по ГСМ, расходам, связанные с ее ремонтом, в том числе средства, направленные на приобретение запасных частей. Сюда же входят издержки, связанные с простоем данной техники, что называется «не вовремя посеяли, не вовремя убрали» и так далее. При этом теряется 20–25% урожая.

### Игры со статистикой

Между тем, МСХ badly рапортует и о росте прироста скота. По данным ведомства поголовье лошадей выросло на 7,7% и составило 2445,3 тыс. голов, крупного рогатого скота на 4% и составило 7104,4 тыс. голов, верблюдов на 7,8% и составило 195,3 тыс. голов, овец на 0,7% и составило 18,3 млн голов, птицы на 7,9% и составило 41,9 млн голов, свиней на 2% и составило 955,5 тыс. голов.

Производство мяса в убойном весе составило 688,3 тыс. тонн, что на 5,7% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Производство коровьего молока увеличилось на 2,8% и составило 4409,4 тыс. тонн, производство куриных яиц увеличилось на 4,8% и составило 3774,8 млн штук.

Однако в ходе расширенного заседания фракции «Народные коммунисты» в Парламенте на тему «Кооперирование подворий – путь к росту производства продукции» была озвучена прямо противоположная статистика. «Поголовье скота в индивидуальном секторе в 2016 году у нас было не выше, чем



«Семена субсидироваться не будут, если с тех пор, как они районированы, прошло более 10 лет. Надо субсидировать только то новое, что есть и что дает эффективность».

**Кайрат АЙТУГАНОВ**, первый вице-министр сельского хозяйства

в 1993 году. Годы идут, время уходит, а мы стоим на месте», – сказал руководитель фракции «Народные коммунисты», депутат мажилиса **Владислав Косарев**.

О некорректности озвученных министерством данных говорят и в «Мясном союзе Казахстана». «Поголовье не растет. Это «дутая» статистика. Не увеличивается, соответственно, и производство мяса. Это всё на бумаге. Это всё нужно перепроверять...» – сообщил «Къ» председатель правления ОИПКО «Мясной союз Казахстана» **Максут Бактибаев**.

Такое расхождение данных депутат мажилиса **Айкын Кобыров** называет «играми со статистикой», что не есть хорошо, так как они приводят к искажению восприятия нашим правительством всех данных. «Самым стратегически неправильным решением, на мой взгляд, является решение отдавать статистику министерству национальной экономики. МНЭ отвечает за рост экономики и, соответственно, своему комитету может давать команду, и они будут рисовать эти проценты. Статистика должна быть абсолютно независимой, может, даже как отдельный госорган», – сказал он «Къ».

# Деньги по осени пересчитывают

<< 1

### За счет «лишних» доходов добавят зарплаты

На фоне оптимистичной ситуации в экономике правительство внесло корректировки к республиканский бюджет 2017 года. Так, прогноз ВВП по итогам года увеличен с прежних 2,5% до 3,4%, рост промышленности – до 6,2% (ранее 3%), прогноз по экспорту увеличен на \$1,9 млрд до \$47,0 млрд, импорт сохранился на одобренном уровне – \$32,7 млрд. Инфляция ожидается в прежнем коридоре 6,0–8,0%.

Соответственно, доходы республиканского бюджета (без учета трансфертов) в 2017 году оцениваются в объеме 4 952,8 млрд тенге, что на 60,8 млрд тенге выше утвержденного плана. Основное перевыполнение правительство ждет по корпоративному подоходному налогу (на 61,3 млрд тенге), поступлениям от недропользователей (на 70,1 млрд тенге), а также по неналоговым поступлениям (на 37,4 млрд тенге).

Дефицит бюджета предложено сократить на 47,9 млрд тенге или с 3,1% до 2,9% к ВВП. Размеры гарантированного и целевого трансфертов из Национального фонда останутся в прежнем размере, но часть средств будет перенаправлена на другие цели. Так, из общей суммы части трансфертов к перераспределению в 46,9 млрд тенге, 16,9 млрд тенге планируется направить на увеличение уставного капитала АО «ФНБ «Самрук-Казына» для завершения второй очереди пускового комплекса в порту Курык; 30 млрд тенге – на увеличение уставного капитала АО «НУХ «Байтерек» – для обеспечения лизингового финансирования предоставления бюджетных кредитов для автокредитования.

В расходной части бюджета, также увеличенной, появляются новые статьи. Так, 33,1 млрд тенге предложено направить «на повышение должностных окладов военнослужащих вооруженных сил, сотрудников органов внутренних дел и депутатов». На оказание технического содействия Кыр-

гызской Республике, согласно достигнутому двухсторонним и ратифицированным договоренностям, предусмотрено 14,1 млрд тенге. На проведение масштабных мероприятий и подготовки офисов на территории ЭКСПО предусмотрены средства в сумме 20 млрд тенге. А за счет экономии по объективным причинам суммы в 63,2 млрд тенге дополнительные средства предложено направить на решение острых вопросов материально-технического обеспечения объектов культуры и спорта, силовых органов – в сумме 19,4 млрд тенге; на инфраструктурные проекты г. Астаны – 13,9 млрд тенге; на компенсацию за жилье военнослужащим – 11,4 млрд тенге; покрытие нехватки средств на оказание медицинской помощи населению – в сумме 10,3 млрд тенге.

Поскольку до конца года осталось всего два с половиной месяца, корректировки бюджета правительство в ускоренном режиме направило на рассмотрение парламента, и уже в среду депутаты приняли законопроект в работу.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.  
Собственник: ТОО «Altosco Partners»  
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тогу», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 344-04-07.  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:  
Марат КАИРБЕКОВ  
Тел. +7 (727) 344-04-07,  
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:  
Динара ШУМАЕВА  
Тел. +7 (727) 344-04-07,  
d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:  
Магия ТОРЕБАЕВА  
Тел. +7 (727) 344-04-07,  
m.torebaeva@kursiv.kz

Руководитель службы  
по рекламе и PR:  
Аиша ТЕМЕРЖАНОВА  
Тел. +7 707 333 14 11,  
a.temerzhanova@kursiv.kz

Редакция:  
«Власть и бизнес»  
Ербол КАЗИСТАЕВ  
«Компании и рынки»  
Вячеслав ШЕКУНОВИЧ  
«Тенденции»  
Айгуль ИБРАЕВА  
«Культура и стиль»  
Елена ШТРИТЕР

Фотограф:  
Олег СТИВЯК  
Аскар АХМЕТАУЛИН

Служба распространения:  
Раназан БАЙРАМОВ,  
g.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор:  
Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер:  
Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:  
Светлана ПЫЛЬПЕНЧЕНКО  
Елена ГРИБАНОВСКАЯ  
Елена ШУМОВИЧ

Представительство  
в г. Астана:  
г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,  
оф. 201 В, БЦ «Дербарва»,  
по вопросам размещения  
рекламы обращаться  
по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель  
представительства в г. Астана:  
Рустем АЛИЕВ  
Тел. +7 701 422 04 15,  
astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астана:  
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 РПНК «Аэир».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17  
Тираж 10 300 экз.

# Из угольного бизнеса уберут «непродуктивных»

Правительство начало расследование по угольному вопросу



В правительстве выяснили, что разрыв между отпускной ценой и конечной стоимостью угля составляет где 100%, а где и все 200%

## Дефицит

Министерство национальной экономики Казахстана предложило решить проблему цен на уголь, сократив цепочку посредников между разрезами и конечными потребителями: удаляемыми звеньями при этом станут многочисленные мелкие торговцы, которые просто не смогут соответствовать тем требованиям, которые предъявляются участникам угольного розничного рынка.

Иван ВАСИЛЬЕВ

На заседании правительства 17 октября министр энергетики Канат Бозумбаев ясно дал понять, что никакого дефицита угля в стране нет, и быть – в отличие от ситуации с бензином марки Аи-92 – не может. Мы, нынешней осенью, скорее, углеизбыточная, нежели угледефицитная держава: за 9 месяцев текущего года в Казахстане добыто 75,3 миллиона тонн угля, что на 13,2% больше аналогичного периода прошлого года. На внутренний рынок за это время было поставлено 54,7 миллиона тонн, из них 41,1 миллиона тонн отгружено энергопроизводящим предприятиям.

«Экспорт составил 21,1 миллиона тонн, что на 16,6% больше, чем за соответствующий период прошлого года, – добавил глава минэнерго. – За этот же период на коммунально-бытовые нужды и население поставлено угля на 26,8% выше уровня соответствующего периода прошлого года. Угледобывающие предприятия работают стабильно, на сегодня в стране дефицита угля нет. В середине сентября из-за резкого похолодания в центральных, северных регионах увеличился спрос на уголь. Министерством была проведена работа по оценке обеспеченности топливных тупики в целом по стране во всех регионах и по состоянию на 17 октября, поставка угля бытовым потребителям осуществляется ритмично, в необходимом объеме», – заверил он.

В общем, причины ажиотажа, который возник вдруг в некоторых регионах страны, в частности, в Астане и в Карагандинской области, судя по выступлению министра, следует искать не в том, что угля нет в принципе, а в том, что его эффективно до конечного потребителя доставить не могут.

## КТЖ не при чем?

Президент национальной компании «Казахстан Темир Жолы» Канат Альпысбаев тут же отменил подозрения в транспортной составляющей нынешнего ажиотажа (в прошлом году нехватку угля все объясняли тем, что железнодорожные администрации Казахстана свой подвижной состав отправили на «заработки» в Россию, где тариф за пользование полувагонами был существенно выше казахстанского аналога).

«За рассматриваемый период КТЖ перевезено 78,6 миллиона тонн угля, это на 11 миллионов или на 16% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года, – заявил глава нацкомпании. – При этом внутри страны перевезено 53,2 мил-

лиона тонн угля или на 18% больше 2016 года. До конца текущего года планируется показатель по перевозке нарастить до 103 миллионов тонн угля, что будет на 20% больше 2016 года. В настоящее время задействовано более 55 тысяч полувагонов, из них более 28 тысяч составляет парк КТЖ, с начала отопительного сезона парк увеличен на 8 тысяч единиц за счет ремонта и привлечения парка других администраций, заключены договоры лизинга на приобретение еще тысячи полувагонов. Среднесуточное обеспечение угля подвижным составом составляет порядка 5 тысяч полувагонов в сутки, что соответствует нормам подачи. Компания в полном объеме обеспечивает заявленную погрузку угля», – заключил он.

А вице-министр национальной экономики Серик Жумангарин тут же подтвердил, что «узким горлышком» в нынешней ситуации является не железная дорога, а приемные пункты – железнодорожные тупики и складские помещения, которые не могут оперативно осуществить разгрузку прибывшего угля.

«Существующая ситуация показала, что несмотря на увеличение количества вагонов до норм ежедневных отгрузок угля с карьеров, несмотря на увеличение количества поступлений угля на тупики, существующая инфраструктура, к сожалению, не справляется с этим потоком, – констатировал вице-министр. – Она устаревшая, количества погрузчиков недостаточно. Акиматам необходимо промониторить существующую инфраструктуру угля, принять меры по развитию этой инфраструктуры и по созданию субъектов частного предпринимательства в этом сегменте бизнеса», – добавил он.

## Сложный вопрос

Пока акиматы мучительно раздумывали над вопросом, каким приемком заманить частника на жд тупики, стороны перешли ко второй части угольной проблемы – стоимости угля. И тут выяснилось, что разрыв между отпускной ценой с разрезом и конечной стоимостью угля для потребителя в Казахстане составляет где 100%, а где и все 200% – в зависимости от сорта угля и удаленности конечного потребителя.

«Цена угля для коммунально-бытовых нужд и населения складывается из цены отгрузки разреза – это сегодня в Казахстане от 2 до 5 тысяч тенге за тонну в зависимости от месторождения, а также железнодорожных тарифов на транспортировку и обслуживание подвижных составов, маржи посреднических, торговых организаций и физлиц, поставляющих уголь населению», – сказал Канат Бозумбаев.

Так, угли с Шубаркульского месторождения в местах реализации продаются конечному потребителю по цене от 8 тысяч до 18 тысяч тенге при цене производителя около пяти тысяч тенге за тонну. Угли Майкубинского месторождения колеблются на розничном рынке от 8 тысяч до 16 тысяч тенге за тонну при цене разреза в 3 тысячи 200 тенге. Угли месторождения «Бога-тырь» – от 5 тысяч до 9 тысяч 700 тенге при цене производителя 1680 тенге за тонну. Насколько этот разрыв обоснован, сейчас выясняют входящие в состав министерства национальной экономики антимонопольные структуры.

«Исучение (рынка. – «КЪ») показало, что существующая ценовая

политика крупных угледобывающих компаний связана с реализацией по сложной схеме через различных трейдеров. В результате этого вертикальная схема реализации угля «карьер – оптовый поставщик – розничный потребитель» нарушена, возникают различные горизонтальные схемы перепродажи угля через непродуктивных посредников. В этой связи нами вчера (в понедельник, 16 октября. – «КЪ») открыто расследование в 13 регионах страны», – сказал вице-министр Серик Жумангарин.

## Ход конем?

Вне этого расследования остались Западно-Казахстанская, Атырауская и Мангистауская области, поскольку там «отребление угля мизерное, ввиду стопроцентной газификации». При этом еще до окончания расследования министерство национальной экономики предложило принять ряд мер, направленных, так или иначе, на устранение с розничного рынка мелких торговцев углем.

«Что мы предлагаем на сегодняшний день? Министерству энергетики совместно с министерством национальной экономики выработать комплексные предложения и установить требования к оптовым и розничным поставщикам по наличию производственных баз, складов хранения, подъездных путей, – сказал Серик Жумангарин. – Это позволит исключить непродуктивных посредников, и все это надо сделать до нового года, законодательно», – подчеркнул он.

Помимо этого вице-министр рекомендовал установить минимальный объем реализации угля через товарные биржи в размере 500 тонн – действующий аналогичный показатель равен 3 тысячам тонн, что, по его мнению, позволяет многочисленным непродуктивным посредникам обходить требования биржевого законодательства.

«Все это делает рынок продажи угля прозрачным и обеспечит его четкое функционирование, – заверил представитель министерства национальной экономики. – Кроме того, уголь является сезонным товаром, это товар сентября-октября, поэтому, по аналогии с рынком нефтепродуктов, в период его высокого потребления предлагаем ограничивать экспорт угля, я имею в виду коммунально-бытового», – заключил он.

При этом ряд акиматов уже смог убедить розничных продавцов снизить стоимость. Так, аким Карагандинской области Ерлан Кошанов заявил, что руководству региона удалось договориться с официальными трейдерами о снижении стоимости шубаркульского угля на тупиках с 11,5 тысячи до 10 тысяч тенге за тонну. А акимат Астаны «поторговался» еще удачнее – столичный градоначальник Асет Исекешев заявил о снижении цены на тот же шубаркульский уголь с 14 тысяч до 11,5 тысячи за тонну. Премьер-министр Бақытжан Сағинтаев же, подводя итоги рассмотрения угольных проблем, напомнил, что на следующей неделе готов еще раз вернуться к этому вопросу. «Антимонопольным органам по возбужденным расследованиям продолжить работу в том направлении, каким образом были допущены нарушения по ценообразованию, по согласованным действиям наших трейдеров», – подытожил глава Кабинета.

# На языке бизнеса

ИКТ-сервисы способствуют выводу малого и среднего бизнеса на новый уровень развития

## Телеком

На первой клиентской конференции для секторов B2B и B2G, организованной АО «Казактелеком» в Караганде, участникам, а это свыше 50 представителей малого и среднего бизнеса, сотрудникам крупных компаний и госструктур Карагандинской области были представлены инновационные разработки и технологии сферы ИКТ.

Арман БУРХАНОВ

Как считают представители инфокоммуникационного оператора, операторы связи могут и должны меняться и помимо традиционного спектра услуг предлагать клиентам возможности использования новых инфотелекоммуникационных технологий.

– Сегодня мы представляем новые услуги, которые позволят предпринимателям улучшить процессы и повысить эффективность бизнеса, – отмечает главный директор по корпоративному сегменту АО «Казактелеком» Рафаэль Абыханов.

«Хочу особо отметить, что на протяжении трех лет компания проходит процесс трансформации и совершенствования стратегии, структуры, а также бизнес-процессов, что привело к целому ряду изменений. Это обусловлено тем, что мы хотим перейти от продуктового подхода к клиенто- и сегментноориентированному, развивать операторский сегмент. К слову об освоении новых бизнесов: компания рассматривает возможность диверсификации и вхождения в смежные сферы – я имею в виду услуги в финансовой сфере, электронном образовании, электронной коммерции, M2M, участие в цифровизации экономики, коммерциализации Big Data. В конечном итоге мы хотим стать оператором больших возможностей для бизнеса», – сообщил Рафаэль Абыханов в ходе конференции.

Помимо трендов и актуальных технологических решений вниманию участников был представлен проект по реализации открытой цифровой платформы, разработанный совместно с НПП «Атамекен».

Основные компоненты платформы направлены на создание устойчивого развития МСБ и позволят осуществлять быструю реализацию бизнес-процессов в облачной среде. Это такие компоненты, как «Единое окно» для бизнеса, способствующее упрощению получения государственных услуг, электронная торговая площадка для бизнеса – инструмент продвижения и продажи продукции в режиме онлайн, облачные цифровые сервисы, поддерживающие все этапы жизненного цикла компании.

По мнению участников, реализация данного проекта положительно отразится на развитии отечественной экономики. Поскольку предприятия, работающие в регионах, перестанут искать партнеров за рубежом и станут это делать внутри страны, а также будут упрощены процессы общения бизнеса с госструктурами.

## Политика

На казахстанско-кыргызской границе задержана крупная партия фруктов, зараженная карантинным вредителем. В свою очередь казахстанский кабинет сетует, что в связи с ростом «серого» импорта наносится серьезный ущерб не только экономике нашей страны, но и другим государствам ЕАЭС.

Элина ГРИНШТЕЙН

На кыргызском участке государственной границы РК продолжается плановая операция по усилению таможенного, транспортного, фитосанитарного и ветеринарного контроля. В связи с чем был усилен досмотр лиц, транспортных средств, грузов и товаров, пересекающих казахстанскую границу.

С начала 2017 года было проверено более 58 тыс. транспортных средств. По результатам выявлено более 2,5 тыс. нарушений. Из них почти тысяча нарушений приходится на машины из Кыргызской Республики.

Так, с 10 по 17 октября было проверено 835 транспортных средств кыргызских перевозчиков, из которых каждая восьмая машина следовала с грубыми нарушениями транспортного законодательства РК. В результате наложены административные штрафы на сумму 5 млн 644 тыс. тенге.

## В грузах обнаружены вредители

С начала усиления фитосанитарного контроля досмотрено 127 грузовых автомашин, всего выявлено 20 фактов нарушений. Общий вес возвращенной продукции – 202 тонны. 16 октября на пограничном пункте контроля Карасу в Жамбылской области при досмотре груза из Кыргызстана был обнаружен карантинный вредитель червец Комстока.



пребования в итоге приведут к более качественному и оперативному обслуживанию клиентов сегментов B2B и B2G», – отметил Рафаэль Абыханов.

Участники конференции проявили интерес к инновационным услугам, а также озвучили свои пожелания по наполнению цифровой платформы.

– Сегодня трендом являются облачные технологии и предоставление программного обеспечения в аренду, то есть мы можем предоставлять наши продукты в облаке. Для этого нужна среда: дата-центр, стабильный интернет, чтобы из любой точки страны клиент мог подключиться к нашему продукту и пользоваться им. В этом отношении услуги «Казактелекома» незаменимы. Компания выходит на рынок по предоставлению услуг видеонаблюдения, хранения данных в облачных сервисах, и это очень интересно. Возможно, мы выйдем на новый уровень сотрудничества с «Казактелекомом» именно благодаря этой конференции, – отметил Олег Стрельцов, руководитель компании, специализирующейся на автоматизации учетных систем на базе платформы «1С:Предприятие».

К слову, местом проведения первой клиентской конференции Караганда была выбрана не случайно. Организаторы считают, что в данном регионе свою деятельность осуществляют предприниматели, активно пользующиеся и интересующиеся современными инфотелекоммуникационными сервисами, однако проведение подобных конференций в будущем запланировано и в других областях Казахстана.

Самое главное для нас – получить обратную связь, чтобы наш портфель сервиса был лучшим в Казахстане. Понятно, что есть общемировые тенденции, есть сервисы, которые делают в Европе и Америке, но нам необходимо развиваться с учетом локальных условий и особенностей. Чтобы улучшить фокусировку на сегментах и проводить более точечную работу, улучшать сервисы и продукты, мы выделили сегменты по работе с физическими лицами, а также с юридическими лицами и госорганами. Первый шаг мы уже сделали – это клиентская конференция, где мы общаемся с бизнесом. Внешние коммуникации и внутренние

преобразования в итоге приведут к более качественному и оперативному обслуживанию клиентов сегментов B2B и B2G», – отметил Рафаэль Абыханов.

Участники конференции проявили интерес к инновационным услугам, а также озвучили свои пожелания по наполнению цифровой платформы.

– Сегодня трендом являются облачные технологии и предоставление программного обеспечения в аренду, то есть мы можем предоставлять наши продукты в облаке. Для этого нужна среда: дата-центр, стабильный интернет, чтобы из любой точки страны клиент мог подключиться к нашему продукту и пользоваться им. В этом отношении услуги «Казактелекома» незаменимы. Компания выходит на рынок по предоставлению услуг видеонаблюдения, хранения данных в облачных сервисах, и это очень интересно. Возможно, мы выйдем на новый уровень сотрудничества с «Казактелекомом» именно благодаря этой конференции, – отметил Олег Стрельцов, руководитель компании, специализирующейся на автоматизации учетных систем на базе платформы «1С:Предприятие».

К слову, местом проведения первой клиентской конференции Караганда была выбрана не случайно. Организаторы считают, что в данном регионе свою деятельность осуществляют предприниматели, активно пользующиеся и интересующиеся современными инфотелекоммуникационными сервисами, однако проведение подобных конференций в будущем запланировано и в других областях Казахстана.

# Таможня добро не дает

## Политика

В этот же день на ППК Кордай в Жамбылской области при досмотре груза с яблоками (объемом 2,9 тонны), следовавшего в г. Шымкент, был обнаружен карантинный вредитель Восточная плодожорка. А на участке Барыс Кордайского района Жамбылской области задержана партия винограда (3 тонны), направлявшаяся в Алматы и зараженная Азиатской ягодной дроздовой.

Все три зараженные партии были возвращены в Кыргызстан. Как отмечает фитосанитарная служба, в случае выявления систематических нарушений фитосанитарных требований со стороны Кыргызстана Казахстан будет вынужден ввести ограничения на ввоз и транзит подконтрольной продукции из КР.

## Особенности «серого» импорта

Между тем на прошедшей в Астане пресс-конференции было отмечено, что с начала 2017 года было проверено более 58 тыс. транспортных средств. По результатам выявлено более 2,5 тыс. нарушений. Из них почти тысяча нарушений приходится на машины из Кыргызской Республики. Основные нарушения – это отсутствие транспортных накладных, превышение весогабаритных параметров, осуществление каботажных перевозок.

«Последствия этих нелегитимных перевозок могут негативно сказаться на конкурентоспособности казахстанских перевозчиков», – заметил в ходе пресс-конференции министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек.

В свою очередь министр финансов РК Бақыт Сұлтанов рассказал, что с момента присоединения Кыргызстана к ЕАЭС наблюдается серьезная проблема. «Мы видим значительный переток импорта в эту страну в связи с более низким уровнем таможенного контроля. Мы обязаны принимать меры. В рамках Евразийского экономического союза этот вопрос неоднократно поднимался. Мы, конечно, проводим работу с нашими коллегами по информационному обмену и повышению качества наших кадровых систем, вплоть до оказания мер по взаимной поддержке», – подчеркнул министр.

«Серый» импорт превращается в экспорт в страны ЕАЭС и наносит прямой ущерб как конкурентоспособности соответствующих отрас-



Если это считать результатом занижения таможенной стоимости при импорте, то нетрудно подсчитать, учитывая среднюю ставку в 7,5%, что ущерб составляет порядка \$300 млн, или около 100 млрд тенге, только от прямой недоплате пошлин в бюджеты стран ЕАЭС», – добавил министр.

Бақыт Сұлтанов, министр финансов РК

лей и предприятий, так и по прямым таможенным пошлинам. В доказательство министр привел цифры из таможенной статистики за 2016 год. «По кыргызским данным, импорт из Китая составил порядка \$1,5 млрд. А по статистике КНР – \$5,6 млрд. Расхождение – более \$4 млрд», – сказал Бақыт Сұлтанов.

«Если это считать результатом занижения таможенной стоимости при импорте, что нетрудно подсчитать, учитывая среднюю ставку в 7,5%, что ущерб составляет порядка \$300 млн, или около 100 млрд тенге, только от прямой недоплате пошлин в бюджеты стран ЕАЭС. Мы выяснили, что, если пересчитать, 0,5 млрд (тенге. – «КЪ») от перекота того импорта, который проходил через Казахстан, в конечном итоге возвращается после растаможки в соседние республики. Даже от этой суммы это уже прямые потери порядка \$60 млн, или 20 млрд тенге, ежегодно. На эти средства можно построить 40 школ и детских садов», – прокомментировал Бақыт Сұлтанов.







**Айдын ТАИРОВ,**финансовый директор  
Al Hilal Bank

В 2010 году присоединился к команде Al Hilal Bank, в момент открытия банка в Казахстане. В качестве члена правления банка и финансового директора отвечает за работу финансового и административного департаментов, взаимодействие с регуляторными и государственными органами.

До прихода в банк работал финансовым директором и заместителем председателя правления в Demir Kazakhstan Bank, Citibank, Нурбанк, где отвечал за финансовую, управленческую, регуляторную деятельность, казначейство и

бэк-офис. Имеет обширный управленческий опыт в области финансов, бухгалтерского учета, казначейства и информационных технологий.

Является членом рабочей группы Национального банка по исламскому финансированию и одним из инициаторов и экспертов по внесению изменений в части исламского финансирования в банковское и налоговое законодательство Республики Казахстан.

Окончил Казахский Национальный университет имени аль-Фараби, проходил обучение в Durham Islamic Finance School. Имеет степень профессионального бухгалтера. Награжден юбилейной медалью Национального Банка Республики Казахстан, приуроченной к 20-летию тенге.

# Айдын Таиров: «Банк и клиенты совместно делят и риски, и прибыль»

Исламское финансирование в нашей стране рекламировали на самых разных уровнях. С конца нулевых было заключено множество протоколов, меморандумов и даже контрактов. Но «воз и ныне там» – в структуре прямых внутренних инвестиций роль исламских финансовых институтов до смешного скромна. Об особенностях рынка рассказал «Къ» финансовый директор АО «Исламский банк Al Hilal Айдын Таиров. Напомним, именно этот банк стал первым исламским финансовым институтом в Казахстане. Единственным акционером структуры является Al Hilal Bank PJSC, принадлежащий правительству Абу-Даби. Казахстанская финансовая организация работает в соответствии с межгосударственным соглашением, заключенным между правительствами РК и Абу-Даби.

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

– В 2009 году мы стали первой страной среди государств Содружества, где было объявлено о внедрении исламских финансовых институтов. Однако 7 лет Al Hilal сотрудничал только с корпоративными клиентами и на рынок розницы вышел лишь в августе этого года.

– Вы правы, нас много критиковали и финансисты, и регулятор за то, что мы работаем только в корпоративном секторе. Проект по развитию розницы мы намеревались запустить еще в 2013–2014 годах. Задолго до этого были привлечены финансовые консультанты, разработаны стратегии для активного продвижения на рынке. Однако в тот момент, во-первых, складывались неблагоприятные экономические условия внутри страны, связанные с неблагоприятной конъюнктурой на основные статьи экспорта и девальвацией национальной валюты. Во-вторых, мы иностранный банк, поэтому у нашей финансовой организации не было «длинного» тенгового фондирования. Тогда было принято решение о выпуске первого корпоративного сукука в национальной валюте. Были разработаны юридические документы для проспекта эмиссии корпоративных исламских облигаций, долго шел процесс переговоров и согласования с Национальным Банком и ЕНПФ. По сути это должно было стать первым корпоративным выпуском сукуков в тенге, но в итоге ценовые условия размещения сукуков, которые предложил фонд, оказались для нас очень дорогими, поэтому выход в розничный сектор был отложен, а наша стратегия изменилась. Мы решили сами себя обеспечить тенговой ликвидностью посредством наращивания депозитной базы. Но идею выпуска корпоративных сукуков мы не оставили. Уверяю вас, она обязательно будет реализована, возможно уже в 2018 году на площадке KASE или МФЦА.

При этом с начала запуска «розницы», а это всего два месяца, у нас было открыто вкладов на \$37,5 млн, что значительно превзошло наши прогнозы.

За 7 лет присутствия на рынке банком было профинансировано проектов на общую сумму более \$1 млрд.

Стабильный рост и прибыль с третьего года деятельности

– В Казахстане много лет говорят об исламском финансировании. Однако для большинства граждан эта тема до сих пор остается «за вуалью», а продукты исламского банкинга используются достаточно редко. В чем причина?

– Учитывая, что до 2009 года в республике не было исламских финансовых институтов, Al Hilal Bank выступил в качестве ледокола. Все смотрели на опыт Al Hilal, оценивая, насколько продукты этого вида финансирования окажутся жизнеспособными у нас в стране. И на третий год наш банк вышел на прибыльность и доказал свою жизнеспособность. Несмотря на трудные времена, инвесторы и акционеры активно интересуются вложением средств в исламские финансовые инсти-



**А. Таиров: «Исламское финансирование движется не в агрессивном, а в умеренном темпе – это консервативность подходов».** Фото: Олег СПИВАК

туты. В частности, кроме Al Hilal Bank открылся второй исламский банк – АО «Заман-Банк» и в этом случае есть местный акционер и корпорация ICD (исламская корпорация развития), которая является частью Исламского Банка Развития (ИБР), которая оказывает ему финансовую и техническую поддержку.

Кроме того, на рынке активно работает исламская лизинговая компания – Казахстанская Иджара Компания, в которой наш Банк и ICD являются также акционерами. Есть также исламская финансовая компания Аль Сакар Финанс, которая предоставляет своим клиентам широкий спектр исламских финансовых услуг. Также ряд местных банков проявляют интерес к исламским финансовым продуктам, но пока регулятором не предусмотрено открытие так называемых «исламских окон». К примеру, тот же ДБ АО «Сбербанк» неоднократно озвучивал инициативы по открытию «окон» и заявлял о готовности создания специальных исламских предложений для клиентов.

Есть определенный интерес среди институтов развития, ФРП «Даму» изучает возможности разработки исламских финансовых продуктов для МСБ. По этому вопросу мы встречаемся со многими партнерами за рубежом, казахстанскими инвесторами, и все они проявляют интерес к исламскому финансированию. Но здесь необходимо понимать и учитывать, что последние 2–3 года была определенная турбулентность на финансовых рынках, которая отразилась на «аппетите» инвесторов и снизила их активность не только по отношению к исламскому банкингу, исламским финансам, но в целом ко всему банковскому сектору. Сейчас большие игроки банковского сектора сосредоточены на решении своих проблем и они пока не готовы расширять или диверсифицировать свой бизнес. Финансовый сектор страны все еще работает в режиме антикризисного управления, и поэтому это не столько проблема исламского банкинга, сколько банковского сектора в целом.

Это первый из факторов, который замедлил развитие исламских финансов на рынке Казахстана. Второй – это подготовка правовой базы для исламской банковской индустрии. В 2009 году был разработан достаточно хороший пакет законодательных нормативно-правовых актов, который позволил нашему банку работать без каких-либо препятствий со стороны регулятора. Но законодательство было разработано с учетом теоретических знаний исламского банкинга, поэтому на примере нашей практики мы вносили определённые поправки в существующие нормативы. К примеру, для конвертации «Заман

Банка» в исламский банк возникла необходимость прописывать порядок конвертации, который не был учтен в законодательстве, что естественно сказалось на процессе получения «Заман Банком» лицензии исламского банка. Однако я не могу сказать, что мы сталкивались с проволочками, скорее иногда возникало непонимание, каким образом исламские продукты работают на практике, но в целом база, которую выстроили в 2009 году, достойна всех похвал. В частности к нам приезжают специалисты из Ближнего Востока, которые отмечают высокий уровень и продуманность казахстанских нормативов, регулирующих рынок исламского финансирования.

– По данным Нацбанка РК, в 2015 году доля исламских банковских активов составила всего 0,08% от общего числа активов банковского сектора страны. С чем это связано?

– Мне сложно отвечать на этот вопрос, так как я представляю иностранный финансовый институт. Но могу высказать свое мнение. Для активного развития рынка финансовых инструментов в Казахстане необходима поддержка очень крупных национальных инвесторов, которые достаточно хорошо понимают местный рынок, специфику, правила игры. И если в нашей стране будет сформирован пул национальных игроков, то можно ожидать роста рынка. При этом у нас уже есть пример местного регионального банка, который получил лицензию исламского банкинга. Правда, это недостаточно – ниша все еще нуждается в игроках, которые будут представлять казахстанские финансовые группы.

Еще один фактор, который отражается на всей банковской индустрии Казахстана – это узкий рынок. В стране не так много, как хотелось бы, твердо стоящих на ногах компаний, которые имеют стабильный доход. Отмечу, что эта ситуация характерна, наверное, для всего мира – банки вынуждены конкурировать между собой за хороших клиентов. Мы – первый исламский банк, первые представили свой продукт на рынке, и трудности нас только закаляли. Кроме того, и физические лица, и предприниматели стали более искушенными, они уже выбирают не те финансовые организации, которые себя рекламируют и устраивают громкие промо-акции, а банки, которые ориентированы на долгосрочные отношения с клиентами.

Еще одна причина, по которой исламское финансирование движется не в агрессивном, а умеренном темпе – это консервативность подходов. Один факт, что у Al Hilal Bank за время существования не было ни одного случая дефолта

клиента, уже о многом говорит. У нас один из самых низких уровней провизий – фактически он равен нулю. Я работаю в банке с самого начала, и на моей памяти только два случая, когда клиенты выходили на просрочку, но и они все благополучно рассчитались с банком и решили проблемы бизнеса. У нас не было печальных случаев дефолта или банкротства заемщиков во многом благодаря тщательному формированию портфеля.

– В чем особенность исламского кредитования?

– Партнерство – суть исламского банкинга. Например, уже в Турции отходят от слова исламский и применяют термин «партнерский банкинг».

Основная особенность исламского банкинга – это запрет на рибу (ростовщичество). Исламский банк может торговать реальными активами в расрочку и с наценкой, либо участвовать совместно с заемщиком в коммерческой деятельности. Также одно из основных условий – это отсутствие спекулятивной составляющей и отсутствие неопределенности в операциях исламского банка.

Исламские банки более консервативны, так как помимо стандартных процедур одобрения заявок (связанных с анализом финансового состояния заемщиков и других требований регулятора) и определенных требований

Шариата, которые ограничивают спекулятивные сделки, запрещают финансировать проекты, не соответствующие нормам Шариата, такие как алкоголь, казино, торговля оружием и т. д.

Есть определенные требования к проблемным кредитам. Например, берет человек большой ипотечный кредит и в какой-то момент теряет работу. Классический банк начисляет штрафы и пеню, но в нашем случае категорически запрещается в одностороннем порядке пересматривать условия договоров. Если у клиента есть просрочка по займу, банк может применить штрафы или пеню, но не с целью заработать, а для того чтобы дисциплинировать заемщика. Исламский банк не зарабатывает на пени и штрафах, они не могут идти в доход банка, а направляются на благотворительность, так как это ограничивается Шариатом. Я думаю, тройной контроль (требования банка, требования Нацбанка, требования Шариата) обеспечивает большую защиту интересов клиентов и банка.

Деятельность каждого исламского банка, кроме традиционных Советов Директоров и Правления, и прочих Комитетов, также регулируется Советом по принципам исламского финансирования (Совет по Шариату). Основная цель Совета по Шариату – обеспечить соблюдение в деятельности банка на соответствие принципам

Шариата. Все продукты, сделки и договора проходят экспертизу на соответствие Шариату. Ежегодно проводится Шариат-аудит, цель которого подтвердить соответствие финансово-хозяйственной деятельности требованиям Шариата, в первую очередь это касается доходов и расходов банка, а также использование денег заемщиками.

– Как защищены вкладчики в исламских банках?

– В исламском банке нет классических депозитов, когда человек приносит деньги на хранение и при этом может получить гарантированную прибыль в виде процента. Кстати, такие вклады правильнее называть исламские инвестиционные счета, а не депозиты. Исламские банки берут деньги клиента в оборот и возвращают их с частью прибыли от финансируемых банком проектов, то есть и здесь соблюдается четкий принцип партнерства – мы вместе с клиентами делим прибыль и риски. Вкладчик вкладывает деньги в общий пул депозитов, которые потом распределяются банком в различные инвестиционные проекты, по результату деятельности которых вкладчик получает прибыль. Прибыль, полученная в результате этой финансовой операции, делится с клиентом

Еще один момент: банк и клиенты совместно делят и риски, и прибыль. Часто бывает, что банк, находясь в предкризисном состоянии, начинает большую рекламную кампанию, во время которой в будущем вкладчику обещают высокие проценты. Некоторые люди верят рекламе и отдают деньги в такой банк, а позже происходит банкротство. В исламском банке такая ситуация невозможна. Есть четкий принцип – если банк не зарабатывает деньги, то он не может гарантировать выплаты высоких процентов своим клиентам.

– Будет ли банк принимать участие в государственных проектах Казахстана, таких как программы «Нурлы жол» и другие?

– Мы работали практически со всеми компаниями квазигосударственного сектора. В частности, консультировали АО «Жилстрой-сбербанк» по исламской ипотеке. Были переговоры и планы работы с «КазАгро», НУХ «Байтерек». На данный момент реализовался один проект по исламскому лизингу (иджара) с Банком Развития Казахстана, и мы надеемся, что это только начало, мы открыты к сотрудничеству и диалогу. Кроме того, Совет по Шариату оказывал консультационные услуги при разработке изменений в законодательстве, связанных с выпуском дебитного выпуска Суверенных Сукуков.

**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

**II-ПОЛУГОДИЕ 2017**



## ТЕНДЕНЦИИ

# Кыргызстан — единственный покупатель бензина из РК

## Какие торговые отношения связывают Казахстан и Кыргызстан сегодня?

### Товарооборот

15 октября в Кыргызстане прошли президентские выборы, за которыми ЦИК РК отказался наблюдать по известным причинам. Эксперты считают, что Казахстан может свернуть разные формы экономического сотрудничества, и новому руководству Кыргызстана придется восстанавливать отношения с РК. Kursiv Research решил выяснить, какие именно торговые отношения связывают братские народы сегодня. Согласно официальной статистике, наблюдается рост экспорта РК, в частности в несырьевом секторе, что является одним из целевых индикаторов Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы.

### Айгуль ИБРАЕВА

В президентских выборах КР приняло участие 11 кандидатов, в том числе три экс-премьер-министра страны. Среди явных фаворитов предвыборной гонки эксперты называли двух кандидатов — экс-премьер-министров Сооронбай Жээнбекова и Омурбека Бабанова. Напомним, что Бабанов получил предупреждение от Центризбиркома Кыргызстана за встречу с президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым. Не обошел стороной это событие и экс-президент Кыргызстана Алмазбек Атамбаев в своем выступлении накануне выборов, где он заявил, что руководство соседнего государства и олигархи вмешиваются в президентские выборы. В итоге президентскую гонку выиграл Сооронбай Жээнбеков, который, по данным Центризбиркома КР, набрал 54,8% голосов.

### 13,5% от

совокупного экспорта Казахстана в Кыргызстан — это изделия из драгоценных металлов

«С одной стороны, хорошо, что Атамбаев так сказал, потому что мы теперь будем знать, что наша финансовая помощь и всякие заверения о дружбе ничего не стоят. Скорее всего, наши будут использовать имеющиеся у нас экономические рычаги: запретят провоз каких-то товаров через нашу территорию, примут какие-то ограничительные меры в отношении граждан КР, работающих у нас, заморозят обещанную финансовую помощь, свернут разные формы экономического сотрудничества. Кыргызстан в этом плане сильно зависит от нас, и почему про это забыл Атамбаев — непонятно», — недоумевает политолог Казбек Бейсебаев.

В то же время профессор Международной школы экономики КБТУ Кайрат Мынбаев отмечает, что изменения в руководстве отдельных стран Средней Азии приводят к положительным реформам: «Реформы связаны не только с новым мышлением новых руководителей, но и с соревновательными мотивами. Одно дело, когда мы слышим, что что-то хорошее произошло где-нибудь в Ботсване, и совсем другое дело, когда это происходит рядом с нами. В таких условиях и наши руководители начинают шевелиться». После смены власти Кыргызстан снова попросит помощи, уверен Казбек Бейсебаев. «Как мы на этот раз поступим, учтем ли опыт Атамбаева — этот вопрос для Казахстана пока открыт, — высказался эксперт. — В торгово-экономических отношениях не Казахстан зависит от Кыргызстана, а как раз Кыргызстан зависит от Казахстана. Поэтому вопрос лежит в политической плоскости».

Последствия этой поразительной президентской кампании в Кыргызстане, больше похожей на межгосударственную герилью, могут оказаться непредсказуемыми как для нового коллективного руководства гордой республики, так и для ее жизненно важных отношений с северным соседом, пишет эксперт по Центральной Азии Аркадий Дубнов.

«Случившееся, разумеется, ставит вопрос о дальнейшем функционировании ЕАЭС и ее централизованности в составе Кыргызстана и Казахстана», — заметил политолог.

Между тем граница Казахстана и Кыргызстана на сегодня факти-



Объем импорта из Кыргызстана в Казахстан за последний год вырос в три раза

чески заблокирована для грузопотока в обе стороны. Согласно сообщению МСХ РК, с 10 октября на казахстанско-кыргызстанской границе усилен контроль и надзор в пунктах назначения по выявлению в кыргызстанской продукции запрещенных и загрязняющих веществ (антибиотики, микроорганизмы, соли тяжелых металлов). По результатам фитосанитарного контроля на границе с Кыргызстаном выявлено 20 нарушений, а общий вес возвращенной продукции за неделю составил 202 тонны.

### 0,9% — удельный вес

Кыргызстана в общем объеме товарооборота Казахстана

Министр иностранных дел Казахстана Кайрат Абрахманов рассказал, с чем может быть связано усиление контроля на казахстанско-кыргызстанской границе. «В настоящее время в ЕАЭС идут серьезные процессы дальнейшей интеграции. Это вполне объективный процесс, и ситуация, когда на границах сопредельных государств — членов ЕАЭС возникают вопросы, связанные, например, с необходимостью усиления санитарного, фитосанитарного или ветконтроля — это в интересах всех стран ЕАЭС. Потому что чем раньше мы установим современную систему мониторинга на наших границах, которые в целом являются открытыми для перемещения товаров и услуг, тем будет лучше для нас», — заявил министр.

В ответ правительство Кыргызской Республики официально направило обращение в Секретариат Всемирной торговой организации по ситуации, сложившейся на кыргызстанско-казахстанской государственной границе. В правительстве Кыргызстана заявили, что основанием для обращения послужило нарушение Республикой Казахстан ключевых норм Генерального соглашения по тарифам и торговле и Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации.

### 40,8% от

совокупного объема кыргызстанского импорта в РК занимают металлические руды и концентраты

Как смена власти повлияет на торгово-экономические отношения Казахстана и Кыргызстана — покажет время. А пока Kursiv Research решил выяснить, какие именно торговые отношения связывают братские народы сегодня. **Товарооборот** между Казахстаном и Кыргызстаном за семь месяцев 2017 года составил \$399,17 млн, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2016 года на 73,4%, или на \$168,97 млн. При этом рост наблюдается как по входящим, так и по исходящим потокам.

Удельный вес Кыргызстана в общем объеме товарооборота Казахстана составляет 0,9%. В объеме взаимной торговли РК по странам ЕАЭС Кыргызстан занимает 4,2% (в экспорте — 9,2%, в импорте — 2,1%). В свою очередь, по данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики, Казахстан в совокупном товарообороте Кыргызстана занимает 11,9% (в экспорте — 14,3%, в импорте — 11%).

Казахстанский экспорт больше кыргызстанского импорта в два раза. Большая часть товарооборота между двумя странами приходится на казахстанский экспорт, который за январь-июль текущего года достиг \$263,37 млн, увеличившись на 43,7%, или \$80,13 млн.

Основная часть казахстанского экспорта состоит из товаров обрабатывающей промышленности.

Развитие экспорта в несырьевом секторе является одним из целевых индикаторов Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы.

13,5% от совокупного экспорта Казахстана в Кыргызстан занимают изделия из драгоценных металлов. Общая сумма поставок по данной категории за январь-июль 2017 года составила \$35,43 млн, в том числе изделия из железа и легированной стали — \$27,32, а также широкий ассортимент изделий из черных и цветных металлов. Цветная металлургия — ключевая отрасль обрабатывающей промышленности Республики Казахстан, формирующая экспортный потенциал страны. Продукция сектора используется в машиностроении, электротехнике, строительстве, радиоэлектронике.

Второй категорией товаров по величине экспорта являются лекарства, продукция химической промышленности и связанных с ней отраслей, объем которых за рассматриваемый период достиг \$26,09 млн, наибольшую долю среди данной категории занимают минеральные или химические удобрения — \$5,42 млн, смеси строительные — \$4,62 млн, мыло и моющие средства — \$4,09 млн, лекарственные средства — \$2,61 млн.

Нефть и нефтепродукты занимают третью позицию в экспорте Казахстана в КР — \$25,36 млн за семь месяцев. Большую часть из них (\$15,64 млн) составляют мазуты и другие виды жидкого топлива для специфических процессов переработки.

Занимательный факт — Кыргызстан является единственной страной, куда Казахстан экспортирует бензин, при этом в символическом объеме. За семь месяцев текущего года автомобильного бензина с октановым числом 80 или более, но менее 92, экспортировано на сумму \$300,2 тыс. Тогда как Кыргызстан за тот же период отправил Казахстану бензин с октановым числом 92 или более на \$26,73 млн.

Четвертую позицию в отечественном экспорте занимают табачные изделия. При этом по данной категории идет односторонний поток, то есть кыргызстанских сигарет на казахстанском рынке не встретить. За январь-июль 2017 года в Кыргызстан отправлено табачной продукции на сумму \$24,02 млн.

Немалую долю казахстанского рынка занимают зерновые. Только пшеницы и меслина (смесь пшеницы и ржи) за семь месяцев текущего года в Кыргызстан было экспортировано на сумму \$22,20 млн. В десятку наиболее экспортных из Казахстана в соседнюю республику категорий товаров также вошли — машины и оборудование (\$20,47 млн), минеральные продукты (\$11,87 млн), транспортные средства (\$11,64 млн), воды и алкогольные и безалкогольные напитки (\$10,57 млн), а также пластмассы, каучук, резина и изделия из них (\$10,28 млн).

Импорт из Кыргызстана за тот же период составил \$135,81 млн, при этом наблюдается тенденция роста объема показателя: по сравнению с итогами за семь месяцев предыдущего года импорт возрос почти в три раза (на \$88,85 млн).

Наибольшую долю импорта из Кыргызстана в РК занимают металлические руды и концентраты — \$55,46 млн за семь месяцев текущего года, что соответствует 40,8% от совокупного объема кыргызстанского импорта. То есть Казахстан больше всего импортирует из Кыргызстана металлические руды, а экспортирует изделия из них.

Нефть и нефтепродукты являются второй категорией товаров по величине импорта, но по сравнению с экспортом, как упоминалось выше, здесь больше наблюдается импорт продукции глубокой переработки — бензина АИ-92 и выше, керосина и реактивного топлива. Общий объем импортированных нефтепродуктов составил \$32,18 млн.

Изделия из камня и стекла, керамические изделия были импортированы на сумму \$10,14 млн, большую часть составило листовое стекло — \$8,93 млн.

Казахстанцы по достоинству оценили экологически чистые молочные продукты из Кыргызстана. За рассматриваемый период «молочки» было импортировано на сумму \$7,37 млн, что соответствует 5,4% всего импорта из соседней страны. Половину молочного импорта составляет свежее молоко и сливки без добавок.

Пятерку импортной продукции замыкают недорогие металлы и изделия из них — \$4,19 млн, в основном металлические трубы и плоский прокат. Экспорт по данной категории превысил импорт в 8,5 раз.

В десятку наиболее импортируемой из Кыргызстана продукции

По данным Национального статистического комитета КР, Казахстан в совокупном товарообороте Кыргызстана занимает 11,9%

вошли мучные изделия — \$3,68 млн, изделия из пластмассы, каучука и резины — \$3,56 млн, оборудование, в основном бытовая техника — \$3,32 млн, изделия из бумаги — \$3,26 млн, напитки — \$2,13 млн. Касательно последнего стоит отметить, что Казахстан в основном экспортирует в Кыргызстан минеральные воды, а импортирует спиртные напитки.

«Торговый баланс Кыргызстана был отрицательным с 2004 года, и это суммарный показатель всего плохого, что имеется в экономи-

ке страны. Несмотря на успехи в отдельных областях (большой экспорт золота, вероятнее всего, в Швейцарию, привлекательность Иссык-Куля и недавно введенный в строй НПЗ), стране не удалось наладить производство, ведущее к большому экспорту и положительному торговому балансу», — отмечает Кайрат Мынбаев. Кыргызстан первым в Средней Азии присоединился к ВТО. По мнению эксперта, это было ошибкой. Членство в ВТО, с его ограничениями на таможенные тарифы и пошлины, выгодно только странам с развитой экономикой, считает он.

Источник данных: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики

## КАЗАХСТАН И КЫРГЫЗСТАН

ТОВАРОБОРОТ МЕЖДУ СТРАНАМИ

за январь - июль 2017 года

	январь-июль 2017	январь-июль 2016	изменение
ТОВАРОБОРОТ	\$399,17 млн	\$230,20 млн	73,4%
ЭКСПОРТ	\$263,37 млн	\$183,24 млн	43,7%
ИМПОРТ	\$135,81 млн	\$46,96 млн	189,2%

### ТОВАРОБОРОТ





**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
МФО ХОТЯТ ЗАНЯТЬСЯ  
ДЕНЕЖНЫМИ  
ПЕРЕВОДАМИ

08

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ДЕПУТАТЫ  
ЗАПУТАЛИСЬ

09

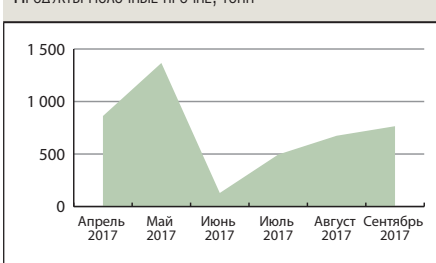
**ИНДУСТРИЯ:**  
ДЕФИЦИТНЫЙ  
РЕСУРС

10

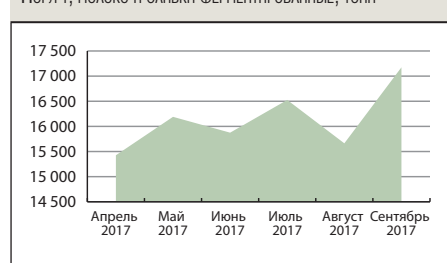
**HI-TECH:**  
ИСПЫТАНИЕ  
ЦИФРОВИЗАЦИЕЙ

11

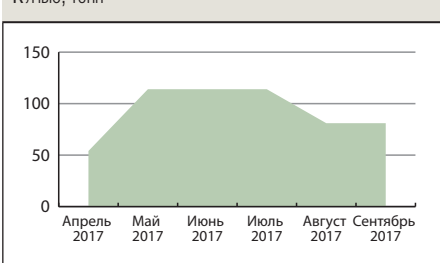
ПРОДУКТЫ МОЛОЧНЫЕ ПРОЧИЕ, ТОНН



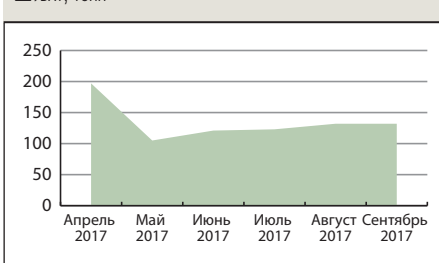
ЙОГУРТ, МОЛОКО И СЛИВКИ ФЕРМЕНТИРОВАННЫЕ, ТОНН



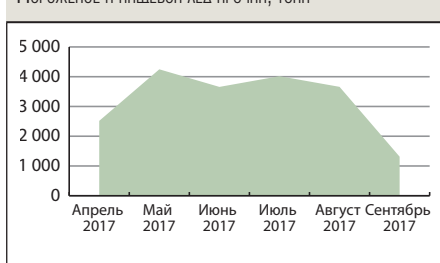
КУРМЫС, ТОНН



ШУБАТ, ТОНН



МОРОЖЕНОЕ И ПИЩЕВОЙ ЛЕД ПРОЧИЙ, ТОНН



## Казахстан поставит в Китай 500 тонн мороженого

### Экспорт

«Шин-Лайн» планирует экспортировать на внешние рынки до 10% от производимой продукции. Кроме Китая, компания намерена уже в следующем сезоне наладить экспорт также в Россию, Узбекистан, Таджикистан и Монголию.

Элина ГРИНШТЕЙН

С наступлением нового сезона казахстанское мороженое можно будет приобрести в магазинах России, Китая, Узбекистана и некоторых других стран. Именно такой целью задалась в компании «Шин-Лайн», занимающей, по оценкам Euromonitor International, 35% казахстанского рынка в денежном выражении и 28% в объеме.

Как рассказал в беседе с «Къ» основатель и бывший совладелец российской компании «Инмарко», а ныне председатель совета директоров ТОО «Шин-Лайн» Дмитрий Докин, в следующем году предприятие планирует запустить ряд новинок и, таким образом, занять все ниши на рынке, увеличив свою долю еще на 7–10%.

«Мы собрали команду профессионалов-экспертов в области мороженого только в середине 2016 года, отдел разработок R&D появился только в январе 2017-го, и мы запустили главные новинки уже в течение сезона, так что основные результаты увидим в следующем году. Хотя некоторые наши новинки уже прошли тест из разряда «нужно занимать очередь в 6 утра». Они пользовались спросом, их не хватало в течение всего сезона 2017 года. Чтобы конкуренты не раслабились простым копированием нашего прошлого, в следующем году мы сделаем ставку на абсолютно новые продукты», — заявил г-н Докин.

Тестировать новинки предстоит не только казахстанским потребителям. В частности, сейчас в компании прорабатываются стратегии полномасштабного выхода на рынки России и Китая. В конце сентября «Шин-Лайн» стала первой и единственной казахстанской компанией, принявшей участие в 13-ой Китайской выставке мороженого и замороженных продуктов China Ice Cream Forum, прошедшей в Нинбо, провинция Чжэцзян. Итогом выставки для компании стала высокая оценка продукции со стороны китайских потребителей и экспертов рынка, а также множество заключенных договоров на поставку в Китай мороженого общим объемом порядка 500 тонн, или 5 млн порций. Незадолго до этого, в августе, компания также принимала участие в выставке продуктов питания Food Expo-2017 в Гонконге.

Однако при этом на сегодняшний день в работе с рынком Китая существуют сложности из-за отсутствия ветеринарного разрешения на ввоз казахстанской продукции. Как «Къ» сообщили в «Шин-Лайн», компания ведет работу над решением процедурных вопросов на казахстанской стороне.

Кроме того, как отметил Дмитрий Докин, китайские потребители в вопросе выбора мороженого весьма искушены и требовательны, поэтому к ним необходим особый подход.

«В 1994 году директор подразделения мороженого компании Tetra Pak Ноуер сказал мне, почему все устремились на рынок Китая. Ведь это более миллиарда потребителей. Соответственно, если ты продашь за год каждому китайцу всего одно эскимо, то продашь целый миллиард штук. Эта цифра заворачивала всех, и за 23 года компании в голове умножили 1,2 кг потребления



Д. Докин: «Если ты продашь за год каждому китайцу всего одно эскимо, то продашь целый миллиард штук»

одним китайцем в год на 1,5 млрд потребителей. Появлялись новые игроки, кто только не попробовал свои силы на этом бескрайнем рынке. Иногда казалось, что желающих потрогать больше, чем потребителей. При этом даже европейские лидеры, такие как Nestlé и Häagen-Dazs, закрывали уже имеющиеся фабрики», — вспоминает спикер.

По словам Дмитрия Докина, причиной закрытия предприятий в Поднебесной стало неверие самих китайских потребителей в то, что в их стране может быть произведено мороженое премиум-класса.

«На данный момент мы изучаем рынок, встречаемся с производителями и игроками в различных провинциях, делаем тестовые продажи. Я думаю, что в следующем сезоне будем иметь первые результаты и выводы захода на рынок», — сообщил председатель совета директоров.

Интересен также тот факт, что в настоящее время на специализированных выставках в Китае российских производителей представлено больше, нежели китайских — порядка 35 компаний. Но Дмитрий Докин считает, что это временное явление — российские компании заходят на рынок Поднебесной на фоне сентябрьского визита Владимира Путина в КНР и его обмена подарками с китайским лидером Си Цзиньпином, но при этом не адаптируют свой продукт для китайской аудитории, не учитывают пристрастий потребителей во вкусах и дизайне. И хотя продажи российского мороженого в Китае выросли в этом году на 38%, достигнув 1,5 тыс. тонн в год, уже есть компании, сворачивающие свой бизнес.

Что же касается продаж казахстанского мороженого в России, здесь следует напомнить, что компания «Шин-Лайн» уже предпринимала несколько попыток выхода на российский рынок, однако они оказались неудачными, поскольку потребители Москвы и Подмосковья не были знакомы с казахстанским продуктом. Наладить экспорт удалось в приграничных территориях. И теперь компания намерена расширить свою экспансию.

«Мы тщательно готовимся к выходу на российский рынок. В течение 2016-го и начала 2017 года мы провели ряд исследований рынка и предпочтений потребителей, нашли свои «фишки» в восточных особенностях продукта, интересные на этом конкурентном рынке. Затем мы с серьезными креативными компаниями разработали концепт бренда, его дизайн, и даже выпустили пилотные партии продукта, встретились со всеми заметными игроками рынка и продали туда пробные партии мороженого. В принципе, мы готовы к сезону 2018 года на российском рынке», — заявил Дмитрий Докин.

Помимо российского рынка, компания «Шин-Лайн» уже осуществила тестовые продажи в Монголии и Таджикистане, куда производитель также планирует зайти в следующем году. В компании объем пробных поставок оценили в 1% от общих продаж (совместно

с российским рынком). Также в планах экспансия компании на 2018 год имеется Узбекистан.

«В Республике Узбекистан государство планомерно переводит экономику на рыночные рельсы, и мы уже проводим мониторинг и изучение этой богатой территории. Поэтому в ближайших планах — доведение экспорта до 10% от общего объема», — сообщил Дмитрий Докин.

Ситуация на внутреннем казахстанском рынке мороженого, по мнению г-на Докина, в скором времени может кардинально измениться: «Безусловно, хотим мы этого или нет рынок, но Казахстан находился под сильным влиянием российского рынка с его особенностями и вкусами, пристрастиями потребителей и трендами развития. Приехав в Алматы в конце сезона в 2015 году, когда валютный курс был 3,5 тенге за рубль, только в одном магазине города я насчитал пять известных мне производителей мороженого из Новосибирска. Сейчас, когда Нацбанк Казахстана определил целевым показателем 6 тенге за рубль, в этом же магазине остался только один «сибиряк», и в скором времени мы ожидаем принципиального разворота казахстанского импорта на экспорт продукции в Россию и развитие собственных линейек продуктов в разных ценовых нишах. Именно этим, собственно, мы сейчас и занимаемся».

Для рыночной блокировки российских производителей мороженого в компании «Шин-Лайн» создали два новых бренда в пломбирной и премиальной нишах. При этом основным российским конкурентом является компания «Инмарко». Однако, как отмечает г-н Докин, стоящий у истоков создания своего нынешнего соперника, после продажи «Инмарко» английскому холдингу Unilever значительно сократились объемы продаж компании — с 58 тыс. тонн в 2008 году до 30 тыс. тонн в 2017 году.

Что же касается казахстанских конкурентов, то в отношении наиболее серьезных из них у «Шин-Лайн» существуют отдельные программы работы с ними и их продуктами.

В целом, Дмитрий Докин считает, что активно развивающемуся казахстанскому рынку мороженого еще есть, куда расти. В будущем вероятно достижение казахстанскими сладкоежками уровня потребления соседних стран. Если среднестатистический казахстанец в год съедает около 2,3 кг мороженого, то, например, в России данный показатель составляет 3,5 кг. Поэтому, чтобы завоевать потребителя, игрокам необходимо найти свою нишу на рынке, «изюминку», исключив при этом плагиат или частичное копирование. А до внедрения новшеств компаниям стоит устранить все слабые места в бизнесе: разработать концепцию продукта для того или иного рынка, современный дизайн, соответствующий общему концепту, придумать сильный бренд, сделать товар качественным и интересным.

## Как открыть интернет-магазин

Отечественные потребители отдают предпочтение технике

### E-Commerce

Динамичное развитие электронной коммерции заставляет предпринимателей осваивать новые каналы продаж — онлайн-торговлю. С чего начать, как продолжить и что делать для успешного развития интернет-магазина, рассказывают специалисты крупнейшего маркетплейса Казахстана Satu.kz.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

#### Сам себе юрист

Чтобы вести онлайн-торговлю легально, будущему интернет-продавцу нужно либо зарегистрировать коммерческую организацию, либо стать индивидуальным предпринимателем. Последними могут быть физические лица, граждане Казахстана, а также иностранцы, имеющие вид на жительство в РК. Регистрацию можно оформить как онлайн — направить уведомление о начале деятельности через портал Электронного лицензирования, так

и офлайн — в Центре обслуживания населения.

Если для бизнеса важны репутация и статусность, то предпринимателю стоит зарегистрировать товарищество с ограниченной ответственностью. Это самая распространенная форма коммерческой организации, оформить которую довольно просто. Для этого достаточно иметь электронный ключ, идентификационный номер и внести информацию об учредителях и деятельности в базу данных. Также необходимо подготовить учредительные документы (устав, учредительный договор, решение о создании ТОО) и пополнить уставный капитал в размере 226 900 тенге. Для предпринимателей малого бизнеса уставный капитал не требуется.

Налогообложение для индивидуальных предпринимателей и ТОО отличается как по видам налогов, так и по ставкам. Для индивидуальных предпринимателей может быть как общая, так и упрощенная система налогообложения. По упрощенной системе предприниматель платит 3% от реализации без применения вычетов. В общем случае деятельность в порядке — 20% к налогооблагаемому доходу, кото-

рый формируется из общего дохода с применением вычетов и зачетов.

#### Продажный вопрос

Предпринимателям, которые успешно продавали в офлайне, интернет-торговлю лучше и проще начинать с того же товара, который они умеют продавать. В этом случае продавец уже хорошо ориентируется в спросе и сезонности, понимает, на что обращают внимание клиенты при покупке того или иного товара, а главное — связи с поставщиками налажены.

Предпринимателям без опыта, или тем, кто больше не может продавать прежний товар, для начала нужно оценить онлайн-рынок и спрос. На маркетплейсе или конструкторе сайтов можно создать карточки товара из будущего ассортимента. Это даст возможность получить обратную связь и определить цену товара. При этом иметь товар в наличии необязательно. Конечно, покупатель расстроится, когда продавец сообщит ему, что не может выполнить заказ, зато интернет-предприниматель с минимальными вложениями поймет, будет ли продаваться его ассортимент в онлайн.

11 >>

## Кокшетау стал ближе к вершинам

Tengri Bank отмечает 25-летие

В преддверии 25-летия своей коммерческой деятельности Акционерное общество «Tengri Bank» организовало в г. Кокшетау торжественное открытие нового филиала, расположенного по адресу ул. Габдуллина, 40Б, с участием заместителя Акима Акмолинской области Асхата КАЙНАРБЕКОВА, который оказал честь провести церемонию торжественного разрезания ленты совместно с председателем Правления банка Ермаком ШАЙКЕНОВЫМ.



среди БВУ по развитию, но держит умеренный темп согласно собственной стратегии.

Присутствие на рынке Акмолинского региона обусловлено задачей финансирования и предоставления различных финансовых инструментов для предприятий, чья деятельность связана с производством и переработкой сельхозпродукции, товаров народного потребления и внешнеэкономической деятельностью.

За 9 месяцев текущего года только в Акмолинской области

Tengri Bank профинансировал субъекты малого и среднего бизнеса на сумму около 5 млрд тенге. В ближайшее время Tengri Bank продолжит работу по развитию филиальной сети в регионах республики, совершенствованию продуктовой линейки и повышению качества сервиса.

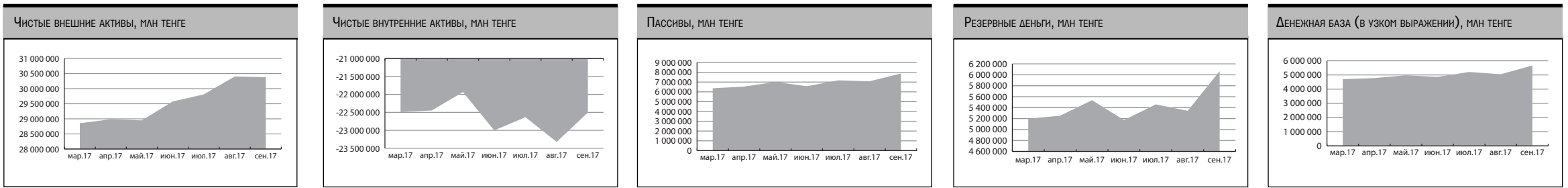
АО «Tengri Bank» было основано в октябре 1992 года как ЧБ «Данабанк». В 2010 году Punjab National Bank (второй крупнейший банк Индии) приобрел контрольный пакет акций «Данабанк». А уже в 2016 году, в рамках новой стратегии развития банка АО «PNB Казахстан Банк» изменил свое наименование на АО «Tengri Bank». Среди банков второго уровня Республики Казахстан всего несколько банков имеют рейтинг выше или равный рейтингу АО «Tengri Bank» на уровне «В+», который подтвержден международным рейтинговым агентством S&P Global Ratings и отражает стабильное финансовое состояние, обеспеченное, в том числе, за счет высокого качества кредитного портфеля и высокого уровня достаточности капитала.

PR-служба Tengri Bank





# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Брокерские игры

Сказ о том, как действуют нечистые на руку трейдеры

### Расследование

На днях в редакцию «Къ» обратились люди, потерявшие свои деньги, доверившись некоторым инвестиционным компаниям. Впрочем, несмотря на то, что граждане, попавшие в беду, не раз обращались в силовые структуры, воз, как говорится, и ныне там. Прошел уже почти год, а дело, по словам потерпевших, до сих пор не сдвинулось с мертвой точки. Тому есть объективные причины. Тем не менее последней инстанцией, которая проявляет интерес к делу, вновь оказались СМИ.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Итак, история эта берет начало с декабря 2015 года. Как рассказывает потерпевший, назовем его Клиент, ему позвонил некий человек, который представился Нургали Бельгужановым. «Он пригласил меня в офис Capital Expert Kazakhstan, презентовал мне услуги компаний Esplanade Market Solutions и Aviarex Business LTD. Он сказал, что является представителем данных компаний и что это международные надежные лидеры в данных отраслях. Предложил мне заключить соглашение», – сообщил «Къ» Клиент.

### С чего все началось

Кратко напомним, что компания Capital Expert Kazakhstan в августе 2016 года подорвалась в создании финансовой пирамиды. По крайней мере, как отмечал в тот момент руководитель департамента госдоходов г. Алматы Марат Султангазиев, «в отношении Capital Expert поступило порядка 800 жалоб, все они сейчас обрабатываются. В целом вред, нанесенный компанией, будет известен только после постановления суда».

По данным из открытых источников, компания Capital Expert Kazakhstan, основанная в 2014 году, предлагала своим клиентам полный комплекс услуг в сфере финансового консалтинга. Компания преследовала лишь одну цель – заинтересовать людей в инвестировании собственных средств в финансовые рынки. На сайте компании сообщалось, что «команда профессиональных аналитиков готова предоставить клиентам компании самую свежую и актуальную информацию относительно валютного, фондового и сырьевого рынков».

Между тем, по данным Нацбанка РК, «в соответствии с законодательством РК Capital Expert Kazakhstan не является объектом лицензирования» и «осуществляет услуги на общих основаниях, предусмотренных ГК РК». Таким образом, в связи с тем, что упомянутая компания не является финансовой организаци-



Люди, потерявшие свои деньги от деятельности компании Capital Expert Kazakhstan и ее партнеров, идут в СМИ.

Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

ей и не имела лицензии на осуществление брокерской деятельности на территории страны, ее работа Национальным банком РК не регулировалась. Компания не имела права выводить деньги на рынок ценных бумаг и, видимо, поэтому работала лишь с определенными партнерами.

Кстати, пока со стороны НБ РК нет регулирования таких компаний. Возможно, оно и будет, но, по крайней мере, в настоящий момент идут лишь разговоры об этом и не более. Оно и понятно. Нельзя рубить с плеча, попросту нельзя. Ведь не исключено, что вначале ключом трехстороннее соглашение между клиентом, брокером и трейдинговым центром. По словам Клиента, в дальнейшем за ним «был закреплен сотрудник компании Aviarex Business LTD, который ежедневно созванивался с вкладчиком, предоставлял ему информацию по планируемым сделкам, мог лично управлять средствами и в случае согласия со стороны клиента записывал приказы на эти сделки».

Итак, с Клиентом связывается совершенно другое лицо – некий Иван Кузнецов, который представляется портфельным управляющим компании Aviarex Business LTD. «За короткий период времени мы произвели несколько успешных сделок, после Иван начал рекомендовать пополнить средства, чтобы прибыль увеличилась, а комиссия компании уменьшилась. 25 января 2016 года мною было произведена оплата на счет компании Esplanade Market Solution. После сделки проходили в обычном режиме», – рассказывает Клиент.

По его словам, в марте 2016 года он решил снять часть своих денег. «Я предупредил Ивана и снял \$10 тыс. После этого мне поменяли портфельного управляющего. И связываться со мной стал уже не

в случае с Aviarex, скрыт в общей информации о компании».

Впрочем, вся эта информация стала известна гораздо позже, а годом ранее – в 2015 году, поверив убедительному рассказу ловких на убеждение брокеров, наш Клиент открыл счет на сумму \$5 тыс. и перечислил их на счет, который был указан сотрудниками Capital Expert Kazakhstan.

Важно отметить, что консалтинговая деятельность Capital Expert Kazakhstan ограничивалась только бесплатным обучением клиентов и их консультированием. В случае заинтересованности клиент заключал трехстороннее соглашение между клиентом, брокером и трейдинговым центром. По словам Клиента, в дальнейшем за ним «был закреплен сотрудник компании Aviarex Business LTD, который ежедневно созванивался с вкладчиком, предоставлял ему информацию по планируемым сделкам, мог лично управлять средствами и в случае согласия со стороны клиента записывал приказы на эти сделки».

Итак, с Клиентом связывается совершенно другое лицо – некий Иван Кузнецов, который представляется портфельным управляющим компании Aviarex Business LTD. «За короткий период времени мы произвели несколько успешных сделок, после Иван начал рекомендовать пополнить средства, чтобы прибыль увеличилась, а комиссия компании уменьшилась. 25 января 2016 года мною было произведена оплата на счет компании Esplanade Market Solution. После сделки проходили в обычном режиме», – рассказывает Клиент.

По его словам, в марте 2016 года он решил снять часть своих денег. «Я предупредил Ивана и снял \$10 тыс. После этого мне поменяли портфельного управляющего. И связываться со мной стал уже не

Иван, а Роман Шманай», – говорит Клиент.

Роман тщательно выполнял свою работу консультанта. Не жалея ни времени, ни сил, он каждый день убеждал Клиента пополнить счета. В результате по счетам, которые указала компания Aviarex, в январе 2016 года Клиент перечислил деньги. В общей сложности сумма депозита составила \$55 тыс.

Но уже в апреле 2016 года счета Клиента оказались фактически пустыми. По словам Клиента, в течение 20 минут торгового времени были обнулены его счета. Причина – две убыточные транзакции по акциям компаний American Express (buy) и Sell Qualcomm (sell).

### Дьявол кроется в деталях?

Чтобы разобраться, в чем загвоздка, необходимо отследить, каким образом были проведены данные транзакции. Клиент рассказывает, что, по данным Aviarex Business LTD, вторая сделка была закрыта 21 апреля в 14:08:18, по приказу stop loss – \$51,20.

9231483	04/21/2016 13:31:50	Buy	483,4	AXP	67,13	66,46	0	04/21/2016 13:33:41	66,46	0	0	-32387,8
9231484	04/21/2016 13:55:29	Sell	649,4	Qualcomm	50,7	51,2	0	04/21/2016 14:08:18	51,2	0	0	-32467,5

Между тем в архивах котировок МТ4 на 04/21/2016 14:08 максимальная цена акций Sell на 14:02 04/21/2016 составляла \$51,12. «После того как я обнаружил такой большой убыток по счету после первой транзакции – Buy, я сообщил по телефону компании Aviarex Business LTD, что не даю согласия на какие-либо другие сделки, но вторая транзакция была проведена вопреки моему звонку, буквально сразу же после первой в тот же день, с разницей в 18 минут. Подозреваю, что компания Aviarex фактически не покупала никаких

ценных бумаг, а провела фиктивные или фальсифицированные транзакции», – говорит Клиент. Дальше – больше. После неудачных сделок на счетах потерпевшего оставалось еще \$599. Но уже в августе, несмотря на то, что, по его словам, он не давал никаких указаний на проведение дополнительных транзакций, у него появилась задолженность в размере \$4400. Эта странная манипуляция с деньгами Клиента вызывает немало вопросов и объективно вполне может рассматриваться как кража его личных средств.

### Палка о двух концах

Впрочем, по мнению экспертов фондового рынка, однозначно говорить о том, что людей банально кинули, тоже не стоит, поскольку не исключена вероятность того, что людям все же объяснялись нюансы сложного инструмента. В частности, это касается разницы между суммами, указанными Aviarex Business LTD, и сохранившимися в архивах. Возможно, данная компания и не берет комиссию за каждую заключенную сделку. Но она может закладывать свою маржу в котировки. А вот этого клиент как раз может и не знать или не принять во внимание. Между тем чаще всего с такими условиями по ставкам работают форекс-компании.

Другое дело, когда менеджер начинает расхваливать клиента, убеждая его вкладывать все большие и большие суммы денег. Причем это делает человек, которого вы в глаза никогда не видели и общались лишь по скайпу или по телефону. Это-то как раз и вызывает сомнения. По идее, должно настаивать, почему брокеры не хотят встречаться лично и предпочитают общаться через скайп или по телефону. Тогда как личное общение тет-а-тет априори подразумевает, что собственники такого бизнеса хотят, чтобы их бизнес был прозрачен и развивался. Впрочем, понятно, что таким образом они страхуют себя от нежелательных последствий или разъяренных клиентов, потерявших свои кровные.

Что касается ситуации в целом, то также не исключено, что в истории с Capital Expert Kazakhstan сыграла свою роль финансовая безграмот-

ность людей, попавших в результате в неприятную ситуацию. «В первую очередь надо внимательно просмотреть договоры, заключенные между клиентом и компанией. В договоре, как правило, все риски прописываются, в том числе и тот факт, что клиент, передающий свои деньги, сам несет ответственность. В принципе, тогда становится понятно, почему госорганы не реагируют: потому что на самом деле там не к чему придраться. Человек сам подписал договор, и никто его не заставлял это делать», – отмечают эксперты «Къ».

Стоит также отметить, что часто упоминаются в данной публикации, отчасти похожи на букмекерские конторы. Они покупают и продают не реальные акции, а котировки. Между тем, приобретая их, вы не становитесь акционером компании, чьи акции вы рассчитывали приобрести, и не получаете никаких дивидендов как акционер. Схема здесь гораздо проще и сложнее одновременно. Покупая котировки, клиент получает прибыль, если котировка растет, и, соответственно, теряет деньги, если она снижается. Если падение сильное, то деньги на счете просто прогорают.

Правда, компании, аналогичные тем, что рассмотрены в данной статье, могут предлагать так называемые маржинальные плечи. Но хождение цены даже в \$5 может попросту обнулить весь ваш счет. А исходя из того, что для многих казахстанцев такое понятие, как маржинальная торговля, дело новое, люди покупаются на идею разбогатеть, не вдаваясь в детали. Тогда как в реальности данный инструмент работает, как лото. Здесь действительно можно выиграть или проиграть большие деньги. Вот только все риски приходится брать только на себя.

### Жертвы мошенничества остались ни с чем

1 августа 2016 года «Къ» сообщил, что «клиенты компании Capital Expert Kazakhstan потеряли более \$1 млн всего за одну ночь». В тот момент деятельность этой консалтинговой компании, специализирующейся на предоставлении консультаций на рынке ценных бумаг, была приостановлена. Как рассказывали источники издания, руководство фирмы было арестовано правоохранительными органами, но спустя какое-то время вновь оказалось на свободе.

Правоохранительные органы так и не смогли доказать вину Capital Expert Kazakhstan, так как ответственность за потерю денег несли партнеры компании, зарегистрированные за рубежом и в офшорах.

Сегодня потерпевшие от деятельности мошенников ищут правду, обращаясь в разные инстанции:

# Микрофинансовые организации хотят заняться переводами денежных средств

### МФО

Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана ведет переговоры с Национальным банком о расширении полномочий МФО.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Национальный банк Казахстана опубликовал отчет, согласно которому регулятор в III квартале применил санкции в виде штрафов, предписаний и письменных предупреждений к 12 микрофинансовым организациям.

«Я знаю об этой информации Нацбанка. Какая-то из компаний превысила максимальный размер процента по займу, кто-то неверно заполнял бумаги, – объяснил директор Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана Анатолий Гухов. – Поверьте, сейчас в реестре нашей организации всего 45 микрофинансовых структур – это крупные компании, за плечами которых большой опыт и хорошая деловая



репутация. Мы внимательно изучили информацию регулятора и не нашли глобальных нарушений в стороны МФО. В реестре же Национального банка на 12 сентября было зарегистрировано 146 компаний».

По состоянию на 1 июля совокупные активы микрокредитных структур увеличились на 24,6% к началу года и составили 157 766 млн тенге. При этом на 30,6% вырос ссудный портфель микрофинансовых организаций.

«На 1 июля большая часть ссудного портфеля – 68,2% – относилась, согласно отчетности Нацбанка, к сомнительным займам. Такой процент, конечно же, связан со спецификой нашей работы. Микрофинансовые организации заполняют ниши, которые не интересны банкам. Мы можем выдавать кредиты, не обеспеченные залогом, иногда без подтверждения доходов. И такой подход не говорит о финансовом неблагополучии заемщиков, так как безнадежных ссуд по наше-

му рынку всего 1,8%, все остальное (30%) – это стандартные займы», – объясняет ситуацию директор Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана.

Сегодня процентные ставки на ссуды микрокредитных компаний ограничены специальным постановлением НБ РК и поэтому не могут превышать 56% годовых.

«Почему так дорого? Потому что в настоящий момент процентная ставка по микрокредитам отражает наши операционные расходы. А поскольку у нас единственный вид деятельности – это предоставление микрокредитов, то, соответственно, мы не имеем никакой диверсификации доходов и наши расходы включаем в прицепную ставку. Если же у

157 766 МЛН

тенге составили совокупные активы микрокредитных структур, увеличившись на 24,6% к началу года. При этом на 30,6% вырос ссудный портфель микрофинансовых организаций

нас будут какие-то дополнительные виды деятельности, от которых мы также будем получать комиссии, то за счет них мы сможем компенсировать потери. Это, конечно же, отразится на стоимости кредитов», – пояснил Анатолий Гухов.

По его словам, уже сегодня Ассоциация микрофинансовых организаций разрабатывает поправки в законодательные акты, которые позволят существенно расширить перечень услуг, которые могут предоставлять МФО.

«Мы работаем над совершенствованием действующих норм. Подробно о новых услугах рассказывать не буду, но одна из них – это денежные переводы. Мы хотим, чтобы в удаленных районах появился больший доступ к финансовым услугам и микрофинансовые организации могли бы взять на себя эту миссию. В Национальном банке нашу идею поддержали, но пояснили, что чем больше операций смогут совершать МФО, тем жестче будет регулирование некоторых моментов деятельности микрофинансовых организаций», – заключил директор Ассоциации МФО Казахстана. Для принятия новых поправок

ДГД, ДВД, РУВД, районную прокуратуру и прокуратуру г. Алматы. Но в большинстве случаев получают лишь отписки. Правда, нашему Клиенту удалось возбудить уголовное дело через прокуратуру Медеуского района г. Алматы. Но и здесь никто не обещает, что дело будет передано в суд. Впрочем, небольшой лучик надежды все же есть, если потерпевшие объединят усилия.

В завершение отметим, что редакция «Къ» намерена и дальше отслеживать тему. Читайте продолжение в следующих номерах.

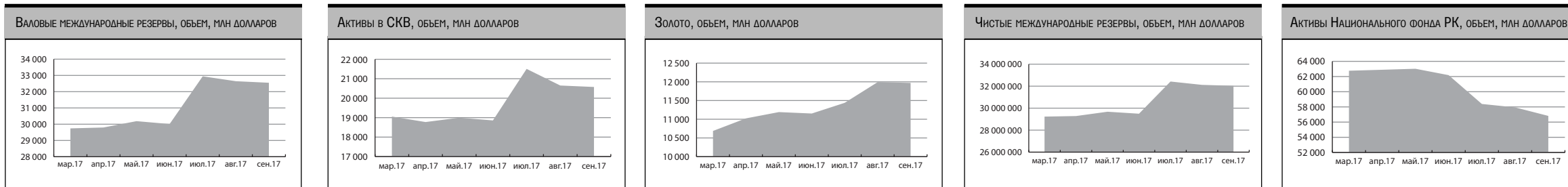


На 1 июля большая часть ссудного портфеля – 68,2% – относилась, согласно отчетности Нацбанка, к сомнительным займам. Такой процент, конечно же, связан со спецификой нашей работы. Микрофинансовые организации заполняют ниши, которые не интересны банкам.

Анатолий ГУХОВ, директор Ассоциации МФО Казахстана

регулятору обычно требуется время, и срок этот может занимать от 6 месяцев до нескольких лет.





# Депутаты запутались

Мажилис одобрил главный финансовый документ страны на следующие три года – проект закона «О республиканском бюджете на 2018–2020 годы»



Депутаты выясняли, какие средства направлены на модернизацию производств, а какие – на строительство новых объектов. ФОТО: Аскар АХМЕТУЛЛИН

## Дискуссия

Несмотря на консервативный прогноз, заложенный в основу бюджета, депутаты сочли его в целом правильным и объективным. Однако некоторые сомнения у них все же возникли.

Салим САКЕНОВ

В частности, мажилисмены озадачились: на что же конкретно правительство выделяет средства национальному холдингу «Байтерек»? Мажилисмен Мейрам Пшембаев поднял вопрос о финансировании холдинга. «По программе кредитования АО «НУХ «Байтерек» для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости национальной экономики на три года предусматриваются расходы в общей сумме 52 млрд тенге. По данным пояснительной записки к проекту бюджета, подписанной премьер-министром, расходы будут направлены на завершение модернизации действующих производств. То есть шесть предприятий, из них в 2018 году – три предприятия. То есть эти средства должны быть направлены на приобретение нового оборудования, новых технологий. Мы запросили информацию в холдинге «Байтерек», и, согласно этой информации, видно, что «Байтерек» планирует строительство семи новых объектов – пять новых объектов в обрабатывающей промышленности и двух новых текстильных производств. А модернизация производств холдингом не предпо-

лагается, что противоречит целям бюджетной программы. Куда же все-таки будут направлены 52 млрд тенге?» – спросил депутат.

Исполняющий обязанности председателя правления холдинга Айдар Арифханов объяснил, что средства на производственные объекты выделяются в рамках Государственной программы индустриально-инновационного развития (ГПИИР), причем не только из бюджета, но и из собственных средств холдинга. И в рамках этого направления предполагается и модернизация, и строительство новых производств.

«В пояснительной записке (к проекту бюджета) по программе-2020 «Байтерек» 52 млрд расписаны по годам, из них 10 млрд – в 2018 и так далее, – вмешался председатель мажилиса Нурлан Нигматуллин. – Цель бюджетной программы – модернизация существующих производств. Теперь открываем вашу справку, (Алик) Айдарбаев, первый вице-министр (по инвестициям и развитию) прислал, касательно бюджетной программы, этой же – кредитование «Байтерека». В индикативном плане сумма 52 млрд направляется на строительство горнообогатительного комбината, строительство завода по риклингу, создание производств удобрений, строительство завода, строительство текстильной фабрики и так далее. Так все-таки это на строительство новых объектов направляется?»

«Это модернизация действующих производств», – быстро ответил Арифханов.

«А у вас здесь написано: строительство новых объектов», – возразил Нигматуллин.



По программе кредитования АО «НУХ «Байтерек» для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости национальной экономики на три года предусматриваются расходы в общей сумме 52 млрд тенге.

Мейрам ПШЕМБАЕВ, депутат мажилиса

«Новые объекты в рамках действующих производств», – поправился представитель холдинга.

«Бакытжан Абдирович, ну вы понимаете, – обратился Нигматуллин уже к премьер-министру Бакытжану Сагинтаеву. – Подписанный вами документ – написано «на модернизацию существующих», а он говорит – «строительство новых объектов». Надо разобраться, а то точно будет нарушение принципа целевого использования».

Премьер-министр согласно кивнул. А сомнения, возникшие у депутатов, на результат голосования не повлияли – законопроект был одобрен и передан на рассмотрение в сенат.

# Ситуация в RBK: эпопея или «бесконечная история»?

Из этой информации следует, что юридические лица покидают этот БВУ с начала года. При этом большая часть вкладчиков на начало сентября все еще была верна банку. Компании либо заметили резкое снижение качества обслуживания, либо почувствовали недостаток наличных средств. Нам как посторонним наблюдателям остается только гадать, почему в Национальном банке такими вещами не занимаются. Регулятор лишь сухо сообщает следующее:

«В конце сентября текущего года АО «Bank RBK» и его акционеры подали заявку на участие в программе НБ РК по оздоровлению банковского сектора, а также план мероприятий по повышению финансовой устойчивости банка, в котором определены текущие и планируемые параметры развития банка, мероприятия по докапитализации со стороны акционеров, действия по улучшению качества активов (реабилитация заемщи-

ков, принятие дополнительных залогов, взыскание задолженности) до конца 2022 года.

Необходимо подчеркнуть, что базовым принципом программы будет являться солидарное участие акционеров в капитализации банков.

Масштабы поддержки будут определены индивидуально с банком и зависят от потенциального убытка банка и способности акционеров докапитализировать банк, а также выполнения других требований Национального Банка РК.

Решение об участии банка в программе на основе анализа и оценки финансовой модели и политики банка будет приниматься коллегиально правлением Национального Банка».

Какое решение примет регулятор в отношении АО «Bank RBK», мы узнаем до конца осени. Но пока ситуация вокруг этой финансовой структуры имеет все шансы превратиться в «бесконечную историю» поближе и спасения одного среднего БВУ.

Кстати, в редакцию «Къ» обращаются люди, чьи средства находятся на счетах в Bank RBK. По их словам, если еще на прошлой неделе можно было снять до 50 тыс. тенге, то сегодня выдача наличных средств с текущих счетов и выплата по депозитам вообще приостановлена. Хотя, согласно информации, появившейся в ряде СМИ, в банке убеждают, что деятельность данной финансовой организации не приостановлена, а ситуация с выплатами – временное ограничение.

В заключение хотелось бы напомнить, что в состав акционеров АО «Bank RBK» входят: ТОО «Дирекция по управлению имуществом «Фонд-инвест» (эта структура принадлежит Фонду Первого Президента Казахстана – Лидера нации) – 19,04%, Фарид Люхузязев – 9,53%, Темир Джумаев, Динмухамет Идрисов – 7,52%, ТОО «Нур-Экспорт НС», Владимир Ким, Уалихан Нурмухамедов, Бахаридин Аблазимов и Игорь Мажинов.

# Приватизация как инструмент структурной реформы экономики

## Программа

В январе 2014 года в своем ежегодном Послании народу Казахстана глава государства Н. А. Назарбаев дал старт началу второй волны приватизации.

Правительством определен перечень организаций, подлежащих передаче в частный сектор, и принята Комплексная программа приватизации на 2014–2016 годы.

Позже, в декабре 2015-го, перечень подлежащих приватизации объектов был расширен за счет включения в него наиболее привлекательных инвестиционных точки зрения активов национальных холдингов.

Всего в рамках программы запланирована приватизация более чем 900 компаний, в том числе 215 – из собственности Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына», 47 из которых являются крупными компаниями. В результате приватизации и передачи активов национальных холдингов в конкурентную среду до 15% ВВП.

Главная цель приватизации – структурное оздоровление экономики. Государство хочет повысить эффективность экономики за счет вывода государственных активов в конкурентную среду, привлечь стратегических инвесторов, придать импульс дальнейшему развитию частного бизнеса страны, стимулировать развитие здоровой конкуренции.

Для успешной реализации намеченной программы необходимо заинтересовать инвесторов, как внутренних, так и иностранных. Здесь на первый план выступает не только привлекательность актива, но и принципы самого процесса приватизации. Такими принципами являются прозрачность и законность.

В настоящее время перутверждены графики реализации объектов приватизации и разработаны дорожные карты по реализации каждого объекта.

В 2018 году будет завершена продажа объектов Комплексного плана приватизации, за исключением 17 крупнейших компаний Фонда «Самрук-Казына», реализация которых требует тщательной и детальной подготовки и планируется в 2019–2020 годах.

В целях обеспечения гласности и прозрачности создана единая электронная площадка по продаже имущества, в состав постоянных комиссий по приватизации включены представители Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен» и партии «Нур Отан».

Для сокращения государственной вовлеченности в экономику страны на системном уровне в законодательство внедрены принципы Yellow Pages, заключающиеся в сворачивании деятельности госкомпаний в тех сферах, где частный бизнес сам может производить товары и услуги.

В рамках Предпринимательского кодекса Республики Казахстан определены конкретные случаи участия государства в экономике, что позволило сократить

количество видов деятельности, в которых государство может участвовать, на 47% (с 652 до 346).

Сама по себе приватизация и снижение участия государства в экономике – важный, но лишь первый шаг на пути к цели построения эффективной экономики. Успех программы будет оцениваться в первую очередь с точки зрения структурных изменений, долгосрочных выгод для экономики, устойчивого экономического роста в последующие годы.

За передачей госактивов частным собственникам последует период их реструктуризации, направленной на оптимизацию рабочих процессов и издержек, закрытие неэффективных производств, реализацию новых инвестиций, создание новой экономической активности и так далее.

Приватизация должна дать мощный импульс развитию предпринимательства, так как для частного сектора появится большое количество объектов и направлений бизнеса, которые раньше были закреплены за государством.

Население в свою очередь должно получить улучшение качества, расширение спектра и снижение стоимости предоставляемых услуг за счет усиления конкуренции и повышения деловой активности.

Заместитель заведующего Отделом социально-экономического мониторинга Администрации Президента Республики Казахстан Ербол КАРАШЫКЕЕВ

# НБ РК разрабатывает новый законопроект

## Регулирование

Председатель Национального банка Республики Казахстан Данияр Акишев, отвечая на вопросы журналистов по итогам заседания мажилиса парламента по презентации проекта закона «О республиканском бюджете на 2018–2020 годы», рассказал о новом законопроекте «О валютном регулировании и валютном контроле».

Анна МЕДОВСКИХ

Валютный режим в Казахстане никто менять не собирается, но со вступлением Казахстана в ВТО открываются новые сферы деятельности для коммерческого присутствия на внутреннем рынке филиалов иностранных нефинансовых организаций, а с декабря 2020 года доступ на казахстанский рынок финансовых услуг получат филиалы иностранных банков и страховых организаций.

Кроме того, за последние годы в

Казахстане были созданы Международные центры приграничного сотрудничества «Хоргос» и Международный финансовый центр «Астана», на территории которых предусматривается особый режим валютного регулирования. По этим трем причинам и возникла необходимость адаптации валютного законодательства к новым экономическим условиям.

«В этой связи ожидается изменение статуса валютного резидентства филиалов иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Республике Казахстан через образование постоянного учреждения в соответствии с Налоговым кодексом РК, в рамках реализации общей для всех филиалов иностранных организаций концепции резидентства», – отметил Данияр Акишев.

По словам главного банкира страны, одновременно для данных филиалов сохранен либеральный принцип осуществления валютных операций. Также предусмотрены исключения из действующего валютного регулирования по валютным операциям, проводимым в МФЦА и МЦПС «Хоргос».

Ситуация на валютном рынке не вызывает опасений у регулятора, поэтому специалисты Нацбанка рассматривают вопрос о допуске

на валютный рынок брокерских компаний. В настоящее время эти структуры могут покупать валюту только через банки второго уровня. «Ситуация на валютном рынке в настоящее время стабильная. В августе и сентябре было давление на тенге, и это давление было спровоцировано в начале августа новостями о расширении санкций в отношении России, а позже – слухами. Это ослабление тенге шло вразрез с фундаментальными факторами. И дает нам право заявлять, что тенге является недооцененным. С начала октября ситуация изменилась, произошло укрепление тенге, – прокомментировала ситуацию директор департамента монетарных операций Национального банка РК Алия Молдабекова. – Мы неоднократно говорили, что у нас число игроков ограничено, но в настоящий момент НБ рассматривает возможность дать доступ к участию в валютных торгах брокерским компаниям. Однако этот вопрос только обсуждается и находится на начальной стадии».

В свою очередь Данияр Акишев заявил, что большинство изменений в сфере валютного регулирования относится к валютным операциям юридических лиц и не затрагивает операции физических лиц.

flyqazaq.com

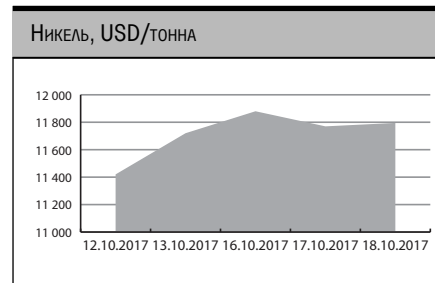
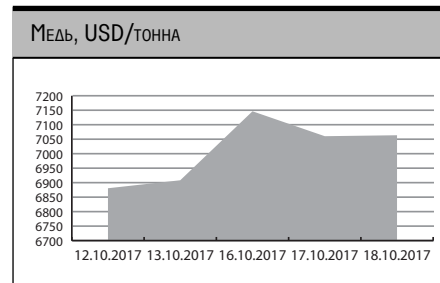
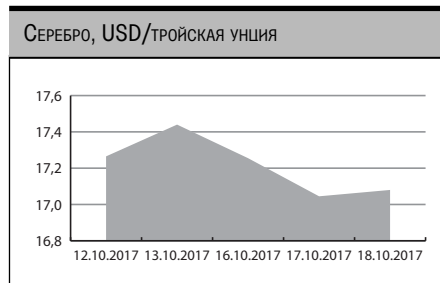
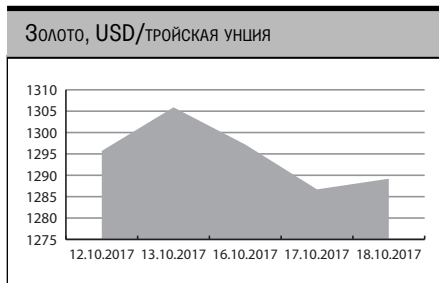
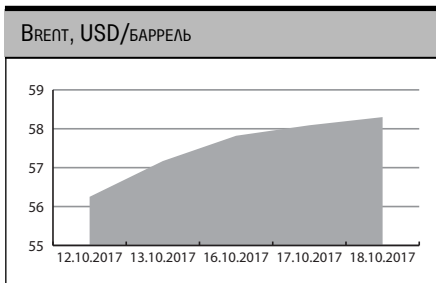
Қолайлы рейстерді орындаңыз:  
Совершайте удобные перелеты:  
**АЛМАТЫ → ТАРАЗ**

Два раза в неделю по ПЯТНИЦАМ и ВОСКРЕСЕНЬЯМ Аптасына екі рет. ЖҰМА мен ЖЕКСЕНБІ күндері

QAZAQ AIR рейстеріне билеттерді flyqazaq.com сайты, +7 (727) 356 14 14 нөміріне қоңырау шалу немесе қала агенттіктері арқылы брондап, сатып алыңыздар. Забронировать и приобрести билеты на рейсы QAZAQ AIR можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.



## ИНДУСТРИЯ



## Дефицитный ресурс

Государство, ученые и институты развития объединяют усилия в решении водного вопроса

## Проблема

На базе Агротехнологического хаба при Казахском национальном аграрном университете создается Центр знаний по интегрированному управлению водными ресурсами. Стоит отметить, что проблема водных ресурсов особо отмечена в государственной Программе развития регионов до 2020 года.

Ирина ТРОФИМОВА



Зависимость от соседних государств – одна из главных проблем казахстанского водного сектора

Эффективность использования воды в хозяйственных целях. По оценкам специалистов, степень износа оросительных и ирригационных систем достигает 60–70%. Это приводит к нерациональному использованию воды, снижению плодородия почв и как результат – их засолению и заболачиванию.

## Источники жизни

Нехватка воды чревата вспышками опасных болезней, приводит к неустойчивому развитию национальных экономик, проблемам в области продовольственной безопасности и даже к вспышкам политических конфликтов. Не секрет, что наша страна является одной из самых вододефицитных на континенте.

Между тем, согласно данным, озвученным ректором КазНАУ Тлектесом Есполовым, общие водные ресурсы рек Казахстана в среднем оцениваются в 100,5 куб. км, при этом немногим менее половины этого количества – около 46 куб. км – безвозвратно используется в сельском хозяйстве и промышленности. В отдельные годы дефицит водных ресурсов превышает 6 куб. км. К числу основных причин нехватки воды в Казахстане эксперты относят сокращение поверхностного стока, ограниченное количество источников воды и их неравномерное распределение по территории страны, высокие показатели загрязнения.

Помимо факторов местного значения свой негативный вклад в ситуацию с водными ресурсами вносит и глобальная тенденция к изменению климата. Оставляет желать лучшего и техническое состояние инженерных сооружений, от которого напрямую зависит эф-

фективность использования воды в хозяйственных целях. По оценкам специалистов, степень износа оросительных и ирригационных систем достигает 60–70%. Это приводит к нерациональному использованию воды, снижению плодородия почв и как результат – их засолению и заболачиванию.

Решить проблему нехватки качественной питьевой воды в казахстанских населенных пунктах изначально была призвана программа «Питьевая вода», позже – программа «Ақбулак». В настоящее время последняя интегрирована в государственную Программу развития регионов до 2020 года. В соответствии с этим документом, к 2020 году доступ к чистой питьевой воде должны получить 65% сельчан и все без исключения городские жители, на развитие водоснабжения в стране ежегодно планируется выделять свыше 80 млн тенге, но пока для жителей многих отдаленных аулов чистая вода в домах все еще остается непозволительной роскошью.

Зависимость от соседних государств – одна из главных проблем казахстанского водного сектора.

Почти половина водных запасов страны формируется за ее пределами, и это ставит Казахстан в водном вопросе в зависимость от других государств. Как утверждает советник вице-министра сельского хозяйства МСХ РК Ерлан Бадашев, любое негативное в плане количества и качества водных ресурсов воздействие в странах, где формируются стоки рек, тут же ощущается и в Казахстане. «Ситуация осложняется тем, что отношения с некоторыми соседями, мягко говоря, не улучшаются, и нам необходимы новые подходы к управлению трансграничными водными ресурсами, основанные на международном опыте вододелия, международном праве. В этом вопросе создаваемый центр знаний мог бы оказать содействие не только Казахстану, но и соседним государствам», – считает эксперт.

Организация трансграничного сотрудничества, рассчитывают эксперты, станет лишь одним из международных аспектов деятельности создаваемого центра.

Вместе с тем стоит отметить, что согласно данным, опубликованным в Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «загрязнение окружающей среды оказывает серьезное негативное влияние на здоровье людей. Согласно международным исследованиям, около 40 тысяч детей до 10 лет имеют неврологические расстройства в результате чрезмерного воздействия свинца. Казахстан находится на втором месте по общему объему загрязнения окружающей среды органическими веществами среди стран Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии. В городах наблюдается высокий уровень загрязнения воздуха, уровень концентрации твердых частиц в десятки раз превышает подобные показатели в Европейском Союзе. Согласно оценкам, загрязнение воздуха является причиной до 6 тысяч преждевременных смертей в год».

В этой связи модернизация экономики с использованием наиболее эффективных технологий становится как никогда актуальной. Согласно Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «Казахстан в ближайшие примерно 20 лет в несколько раз увеличит ВВП, объем промышленного производства и количество объектов инфраструктуры. Эти преобразования открывают возможность применения совершенно новых решений в экономике – это могут быть новые технологии, интегрированные системы с замкнутым циклом производства или инновационные подходы к производству электроэнергии в рамках «третьей индустриальной революции».

Вместе с тем стоит отметить, что согласно данным, опубликованным в Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «загрязнение окружающей среды оказывает серьезное негативное влияние на здоровье людей. Согласно международным исследованиям, около 40 тысяч детей до 10 лет имеют неврологические расстройства в результате чрезмерного воздействия свинца. Казахстан находится на втором месте по общему объему загрязнения окружающей среды органическими веществами среди стран Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии. В городах наблюдается высокий уровень загрязнения воздуха, уровень концентрации твердых частиц в десятки раз превышает подобные показатели в Европейском Союзе. Согласно оценкам, загрязнение воздуха является причиной до 6 тысяч преждевременных смертей в год».

В этой связи модернизация экономики с использованием наиболее эффективных технологий становится как никогда актуальной. Согласно Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «Казахстан в ближайшие примерно 20 лет в несколько раз увеличит ВВП, объем промышленного производства и количество объектов инфраструктуры. Эти преобразования открывают возможность применения совершенно новых решений в экономике – это могут быть новые технологии, интегрированные системы с замкнутым циклом производства или инновационные подходы к производству электроэнергии в рамках «третьей индустриальной революции».

Вместе с тем стоит отметить, что согласно данным, опубликованным в Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «загрязнение окружающей среды оказывает серьезное негативное влияние на здоровье людей. Согласно международным исследованиям, около 40 тысяч детей до 10 лет имеют неврологические расстройства в результате чрезмерного воздействия свинца. Казахстан находится на втором месте по общему объему загрязнения окружающей среды органическими веществами среди стран Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии. В городах наблюдается высокий уровень загрязнения воздуха, уровень концентрации твердых частиц в десятки раз превышает подобные показатели в Европейском Союзе. Согласно оценкам, загрязнение воздуха является причиной до 6 тысяч преждевременных смертей в год».

В этой связи модернизация экономики с использованием наиболее эффективных технологий становится как никогда актуальной. Согласно Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «Казахстан в ближайшие примерно 20 лет в несколько раз увеличит ВВП, объем промышленного производства и количество объектов инфраструктуры. Эти преобразования открывают возможность применения совершенно новых решений в экономике – это могут быть новые технологии, интегрированные системы с замкнутым циклом производства или инновационные подходы к производству электроэнергии в рамках «третьей индустриальной революции».

Вместе с тем стоит отметить, что согласно данным, опубликованным в Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «загрязнение окружающей среды оказывает серьезное негативное влияние на здоровье людей. Согласно международным исследованиям, около 40 тысяч детей до 10 лет имеют неврологические расстройства в результате чрезмерного воздействия свинца. Казахстан находится на втором месте по общему объему загрязнения окружающей среды органическими веществами среди стран Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии. В городах наблюдается высокий уровень загрязнения воздуха, уровень концентрации твердых частиц в десятки раз превышает подобные показатели в Европейском Союзе. Согласно оценкам, загрязнение воздуха является причиной до 6 тысяч преждевременных смертей в год».

В этой связи модернизация экономики с использованием наиболее эффективных технологий становится как никогда актуальной. Согласно Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «Казахстан в ближайшие примерно 20 лет в несколько раз увеличит ВВП, объем промышленного производства и количество объектов инфраструктуры. Эти преобразования открывают возможность применения совершенно новых решений в экономике – это могут быть новые технологии, интегрированные системы с замкнутым циклом производства или инновационные подходы к производству электроэнергии в рамках «третьей индустриальной революции».

Вместе с тем стоит отметить, что согласно данным, опубликованным в Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «загрязнение окружающей среды оказывает серьезное негативное влияние на здоровье людей. Согласно международным исследованиям, около 40 тысяч детей до 10 лет имеют неврологические расстройства в результате чрезмерного воздействия свинца. Казахстан находится на втором месте по общему объему загрязнения окружающей среды органическими веществами среди стран Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии. В городах наблюдается высокий уровень загрязнения воздуха, уровень концентрации твердых частиц в десятки раз превышает подобные показатели в Европейском Союзе. Согласно оценкам, загрязнение воздуха является причиной до 6 тысяч преждевременных смертей в год».

В этой связи модернизация экономики с использованием наиболее эффективных технологий становится как никогда актуальной. Согласно Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «Казахстан в ближайшие примерно 20 лет в несколько раз увеличит ВВП, объем промышленного производства и количество объектов инфраструктуры. Эти преобразования открывают возможность применения совершенно новых решений в экономике – это могут быть новые технологии, интегрированные системы с замкнутым циклом производства или инновационные подходы к производству электроэнергии в рамках «третьей индустриальной революции».

Вместе с тем стоит отметить, что согласно данным, опубликованным в Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «загрязнение окружающей среды оказывает серьезное негативное влияние на здоровье людей. Согласно международным исследованиям, около 40 тысяч детей до 10 лет имеют неврологические расстройства в результате чрезмерного воздействия свинца. Казахстан находится на втором месте по общему объему загрязнения окружающей среды органическими веществами среди стран Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии. В городах наблюдается высокий уровень загрязнения воздуха, уровень концентрации твердых частиц в десятки раз превышает подобные показатели в Европейском Союзе. Согласно оценкам, загрязнение воздуха является причиной до 6 тысяч преждевременных смертей в год».

## Виталий Несис: серебро будет дорожать

В рамках научно-практической конференции генеральный директор АО «Полиметалл» Виталий Несис ответил на несколько вопросов «Къ»

## Мнение

В ходе научно-производственной конференции молодых специалистов генеральный директор АО «Полиметалл» Виталий Несис поделился с журналистами мнением об инвестиционном потенциале Казахстана в добывающей отрасли. Отвечая на вопрос «Къ», спикер отметил, что считает серебро перспективнее, нежели золото.

## Ербол КАЗИСТАЕВ

– В марте на одной из пресс-конференций вы говорили о том, что серебро гораздо интереснее золота. Хотелось бы узнать – почему? И изменилась ли за это время ваша точка зрения?

– Точка зрения за это время не изменилась. Я по-прежнему считаю, что серебро перспективнее золота. Потому, что серебро является классическим промышленным металлом с понятным конечным спросом. И этот спрос демонстрирует последние несколько лет достаточно бурный рост в основном за счет того, что серебро широко применяется в альтернативной энергетике. Прежде всего – в солнечной энергетике. При этом уже второй год подряд идет сокращение производства серебра. И сочетание этих двух факторов (рост спроса и сокращение производства) неизбежно приведет к росту цен на серебро в среднесрочной перспективе.

– А что касается золота? Можно ли спрогнозировать цену на ближайшее будущее?

– Что касается золота, то спрос на него гораздо сложнее предсказать. Факторы, от которых зависит его стоимость, очень волатильны и могут быстро измениться. С другой стороны – производство золота в мире продолжает расти. Хотя и очень медленно. И огромное количество запасов, накопленных над поверхностью, смягчает возможное снижение текущего производства. Поэтому по серебру динамику спрогнозировать возможно, и она позитивная. А вот по золоту, к сожалению, предсказать что-либо практически невозможно.

– Как вы считаете, какие есть факторы, мешающие развитию золотодобычи и горнодобывающей отрасли в целом в Казахстане?

– Я бы выделил три основных преимущества Казахстана. Первое – это очень перспективная региональная геология, уже известно большое количество месторождений, многие из которых являются «минеральными провинциями» мирового класса. Во-вторых, это отличная инфраструктура. Это как физическая инфраструктура, такая как энергетика, автомобильные и железные дороги,



Виталий Несис считает, что внедрение цифровых технологий в добывающей отрасли протекает достаточно медленно. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

так и инфраструктура нематериальная. То есть это качественные отраслевые кадры и стабильная, понятная, предсказуемая система государственного регулирования. И в-третьих, я бы отметил политическую стабильность в Казахстане. И, скажем так, стабильность условий работы в отрасли на протяжении уже более чем 25 лет. Это тоже очень важно для горнодобывающей промышленности. И это то, в чем Казахстан превосходит другие геологически перспективные страны Африки и Латинской Америки.

– А над чем все-таки еще нужно работать добывающей отрасли в Казахстане? Есть ли потенциал?

– Мы с большим интересом следим за продвижением новых законодательных инициатив. В частности, нового горного кодекса (Кодекс «О недрах и недропользовании»). Очень важны будут конечные формулировки многих пунктов в законе, чтобы стимулировать геологоразведку. С моей точки зрения, отсутствие подготовленной минеральной сырьевой базы для воспроизводства является одним из ключевых барьеров, который надо преодолеть, чтобы выйти на принципиально новый уровень.

– А как обстоят дела с цифровыми технологиями в добывающей отрасли? Особенно в Казахстане. Насколько успешно идет внедрение новых технологий?

– Я считаю, что горнодобывающая отрасль очень консервативна. Технологические изменения происходят очень медленно. И современные цифровые технологии еще в значительной степени не нашли своей дороги в отрасль. И понятно, что те компании, которые смогут использовать потенциал этих технологий для изменения бизнес-процессов, а не только для предоставления информации, как сейчас это происходит, имеют возможность вырваться вперед по сравнению с конкурентами.

– То есть это касается именно производства?

– Да, это касается внедрения цифровых технологий именно в производстве. У нас, в «Полиметалле», есть достаточно мощные системы в планировании, финансах, снабжении.

Но именно производство этими технологиями затронуто, прямо скажем, слабо.

– Вы приехали в Астану в целях посещения научно-практической конференции. И глядя на молодых специалистов, принимающих в ней участие, скажите, насколько вообще образование в вузах Казахстана и России соответствует тем требованиям, которые ставят перед ними сами представители отрасли?

– Всегда можно сделать лучше. Вообще качество высшего образования как в Казахстане, так и в России, я бы охарактеризовал как хорошее, а по некоторым специальностям даже отличное. Есть некоторые, скажем так, «слепые места» в системе инженерного образования. Прежде всего, в тех специальностях, где за последние 10–20 лет произошли существенные изменения. И система образования не поспевает за этими изменениями. Я бы, прежде всего, отметил геологические специальности и подземные горные работы. Поэтому специалистов по этим профилям мы в обязательном порядке доучиваем в процессе их адаптации на действующих предприятиях. Но базовая инженерная грамотность у выпускников очень солидная.

– Насколько активно внедряются идеи, озвученные здесь, на научно-практической конференции, в работу компании «Полиметалл»?

– Мы подобное мероприятие проводим уже четвертый год. Правда, началось это все на отдельных предприятиях, а не в компании в целом. И не ошибусь, если скажу, что на всех предприятиях используются идеи если не собственных специалистов, то идеи, разработанные на других предприятиях, а потом распространяемые на всю компанию «Полиметалл». Что касается финансового аспекта внедрения этих разработок, то сейчас точно сказать не могу. Но могу с уверенностью утверждать, что те, когда-то молодые специалисты, которые участвовали в первых научно-практических конференциях, попали в кадровый резерв, а кто-то уже сегодня достаточно успешно делает свою карьеру в «Полиметалле» и занимает руководящие должности.

## Финские технологии на страже казахстанского воздуха

## Экология

После завершения ЭКСПО-2017 казахстанские экологи взяли за тестирование оборудования, которое было представлено на выставке, что в целом правильно, поскольку согласно Государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, «зеленая экономика» является одним из важнейших инструментов обеспечения устойчивого развития страны.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Еще в сентябре РГП «Казгидромет» Министерства энергетики РК сообщил о том, что проводит наблюдение за состоянием атмосферного воздуха в наиболее крупных городах и промышленных центрах республики. Исследования проводятся в 49 населенных пунктах на 146 постах наблюдений, в том числе на 56 постах ручного отбора проб и 90 автоматических постах, работающих в непрерывном режиме. Также наблюдение проводится с помощью 14 передвижных лабораторий.

С 11 июля 2017 года на автоматическом посту контроля качества воздуха г. Астаны установлен один датчик Vaisala финского производства, для проверки адаптации к условиям РК и проведения сравнения данных с приборами российского производства, используемых для

мониторинга качества воздуха в настоящее время. Вкратце напомним: РГП «Казгидромет» сотрудничает с Vaisala Group с 2005 года. В рамках ЭКСПО-2017 финский партнер презентовал автоматический датчик качества атмосферного воздуха AQ1-420, который осуществляет измерения концентраций в автоматическом режиме шести загрязняющих веществ: диоксида азота, оксида углерода, диоксида серы, озона, взвешенных частиц PM-2,5 и PM-10.

По словам начальника лаборатории РГП «Казгидромет» Даны Аманбаевой, преимуществом финского ноу хау является легкость в обслуживании. «Датчики – небольшого размера, мобильные, легко устанавливаются в любой точке города, например, на столбе, стене или крыше здания, поэтому не нужно выделять отдельный земельный участок. Кроме этого, датчик имеет высокую точность, погрешность составляет 1–3%, это лучший показатель у такого рода приборов. Благодаря солнечным панелям, датчик имеет низкое энергопотребление. Также для нас является немаловажным возможность дополнительной комплектации метеопараметрами в дополнение к датчикам качества воздуха, так как при определении загрязнения необходимо знать направление, скорость ветра и другие параметры окружающей среды», – говорит эксперт.

Предполагается, что по итогам проведенных исследований будут оглашены результаты сравнения показателей датчиков Vaisala и газоанализаторов, установленных в сети экологического мониторинга РГП «Казгидромет».

SCAT AIRLINES | БІРГЕ 20 ЛЕТ ВМЕСТЕ ЖЫЛ

Жаңа тұрақты бағыт!  
Новое регулярное направление!

Ақтау → Шарджа

Астана, Алматы, Шымкент және Ақтөбе қалаларынан ауысып отыруға ыңғайлы (бейсенбі мен жексенбі сайын)  
Ашылуы 29 қазан күні!

С удобной стыковкой для Астаны, Алматы, Шымкента и Актобе (по четвергам и воскресеньям)  
Открытие 29 октября!

8 (7252) 99 88 80  
scat.kz



# Другой язык – это другой взгляд на жизнь

## Google презентовала инновационные наушники-переводчики

### Новация

Корпорация Google в начале октября показала линейку новых устройств — от телефонов Pixel 2 и Pixel 2 XL до новых версий «умных колонок» Google Home и ноутбука Pixelbook. Одним из самых интересных продуктов на презентации стали беспроводные наушники Google Pixel Buds, которые, в частности, умеют выступать в роли переводчика.

### Санжар АМЕРХАНОВ

Наушники стоят \$159, заряжаются от коробочки и позволяют вызвать «умного помощника». Они подключаются к телефону по Bluetooth, но связаны между собой трипичным шнурком. Благодаря этому шнуру наушники можно носить на шею, вставляя в уши, когда это нужно. Правда, из-за него трудней прятать наушники в заряжающий кейс: пользователю придется наматывать шнурок на специальный выступ, а затем вкладывать его конец между наушниками.

Pixel Buds не вставляются внутрь ушного канала, а располагаются у его входа. Петля от шнура упирается в один из завитков ушной раковины, и пользователь может настраивать размер петли в зависимости от размера ушей.

Все управление вынесено на правый наушник: пользователь может поставить воспроизведение музыки на паузу легким прикосновением: чтобы увеличить громкость, нужно провести пальцем вперед, а чтобы уменьшить — назад (в Google объясняют, что если водить пальцем вверх-вниз, наушник может выпасть). Долгое нажатие на наушник запускает виртуального помощника, причем он начинает слушать пользователя сразу — не нужно ждать сигнала о готовности.

Pilot вставляется в уши собеседников и переводит речь в режиме реального времени. Если вы общаетесь с человеком, говорящим по-французски, то его слова будут сразу переводиться на понятный вам язык, например, английский. Собеседник, напротив, услышит вашу речь как французскую



Инновацией является возможность использовать наушники для разговора с иностранцами

Инновацией является возможность использовать наушники для разговора с иностранцами. Для этого пользователь должен прикоснуться к правому наушнику и сказать «помоги мне говорить по-французски» (Pixel Buds поддерживают 40 языков). После этого на телефоне запускается приложение Google Translate — судя по видео, снятым журналистами, это происходит с задержкой в несколько секунд.

Дальше пользователь должен протянуть собеседнику свой телефон, прижать палец к своим наушникам и произнести фразу. Телефон переведет ее и проговорит вслух. Собеседник может нажать кнопку на экране телефона и сказать ответ — пользователь услышит в наушниках перевод.

Чтобы каждый раз не указывать, на какой язык нужно перевести фразу, можно сказать наушникам «будь моим переводчиком» — тогда они будут использовать последнюю пару языков (это может быть полезно, например, во время отпуска, когда пользователь долго путешествует по одной стране).

Google обещает, что от одного заряда наушники проработают до пяти часов, а от коробочки их можно будет полностью зарядить четыре раза.

Наушники будут продаваться в трех цветах — голубом, черном и белом. Google уже открыла предзаказ, но в продаже новинка появится только в ноябре.

Однако хотелось бы отметить, что Google не первые, кому пришла идея облегчить общение на разных языках.

\$1,5 млн собрали разработчики за четыре дня существования проекта на Indiegogo. Преподлагалось, что первые 100 человек, поддержавших проект, получат наушники по цене \$129, а когда продукт пойдет в массовую продажу, цена должна была вырасти до \$250

Компания Waverly Labs еще в начале этого года сообщила о своих умных Bluetooth-наушниках Pilot для мгновенного перевода иностранной речи.

Pilot вставляется в уши собеседников и переводит речь в режиме реального времени. Если вы общаетесь с человеком, говорящим по-французски, то его слова будут сразу переводиться на понятный вам язык, например, английский (именно он является основным для системы). Собеседник, напротив, услышит вашу речь как французскую.

Разработчики Waverly Labs сообщили, что гаджет использует некую технологию перевода и требует подключения к смартфону, на котором в фоновом режиме запущено специальное приложение-компаньон.

Автоматический перевод возможен на английский, французский, испанский, итальянский и португальский языки. В дальнейшем

разработчики обещали добавить поддержку иврита, арабского, немецкого, русского и других славянских языков, а также языков Юго-Восточной Азии.

Если же необходимость перевода отсутствует, Pilot можно использовать как обычную Bluetooth-гарнитуру, например, для прослушивания музыки.

Надо сказать, что устройство Waverly Labs имеет практически такую же функциональность, как и синхронный перевод в Skype, доступный при аудио- и видеозвонках. Основная разница заключается в том, что сервис переводов Skype доступен только внутри приложения. А Pilot, напротив, может использоваться где угодно, в том числе и при живом общении (вам не придется даже доставать из кармана смартфон).

Предзаказ Pilot был доступен с 25 мая этого года. Устройство можно приобрести в трех цветовых решениях: черном, белом и красном. За четыре дня существования проекта на Indiegogo разработчики собрали более \$1,5 млн для реализации Pilot в железе при необходимости для начала производства \$75 тыс. Первые комплекты были отправлены покупателям в марте 2017 года. Предлагалось, что первые 100 человек, поддержавших проект, получат наушники по цене \$129, а когда продукт пойдет в массовую продажу, цена должна была вырасти до \$250.

Судя по всему, уже в скором будущем отпадет необходимость изучения языков. Достаточно будет приобрести подобные гаджеты и трудности перевода уйдут в прошлое.

# Испытание цифровизацией

## Образование

Грамотное внедрение IT помогает не только изменить традиционный подход к обучению в отдельно взятых школах и вузах, но и открывает широкий доступ к образовательным ресурсам. Какие барьеры предстоит преодолеть казахстанским учебным заведениям на пути к цифровизации, обсуждали участники состоявшейся в Алматы конференции Profit Education Day.

### Ирина ТРОФИМОВА

Модернизация системы образования с учетом внедрения современных технологий обозначена в качестве одного из ключевых пунктов программы «Цифровой Казахстан». В соответствии с задачами программы доля сектора инфокоммуникационных технологий в ВВП страны должна вырасти с 4% в 2015 году до 5% в 2021-м, количество рабочих мест для ИКТ-специалистов за тот же период, как ожидается, вырастет со 100 тыс. до 250 тыс., а цифровая грамотность населения достигнет 85% против 74,2% в 2015 году. К тому же 2021 году доступ к цифровым образовательным услугам должны получить 80% казахстанцев. Однако, считают эксперты, применительно к системе образования проблема состоит не только в технической и технологической готовности школ и вузов к процессу цифровизации. Не менее важно учесть психологические и социальные нюансы.

### Наследие прошлого

Современные выпускники вузов не желают на протяжении долгих лет медленно продвигаться по ступеням карьерной лестницы, без страха менять место работы и упорному труду в одиночку предпочитают работу в команде. Соответственно реальным эпохи информационных технологий должна меняться и система подготовки кадров. По мнению руководителя управления информационной безопасности Министерства образования и науки РК Гуль Джусуповой, для того, чтобы уровень подготовки выпускников казахстанских вузов соответствовал требованиям рынка, азы ИКТ следует осваивать еще в школе. Тут уместно вспомнить Беларусь, где создание системы подготовки специалистов, нацеленной на выявление талантливых детей, их подготовку в школах и вузах, а затем привлечение к работе в технологичных компаниях, стало одним из слагаемых громкого успеха местной IT-индустрии. В Казахстане, считают эксперты, внедрить подобный подход в практику не позволяет технологический аспект. Трудно говорить о цифровизации, когда в большинстве школ нет широкополосного доступа к интернету, а на один компьютер приходится 14 учеников.

Отставание отмечается и в системе высшего образования. По мнению ассоциированного профессора КазНТУ им. Сатпаева (с недавних пор переименован в Satbaev University) Евгения Айтхожаевой, для представителей профильных технических вузов поддержка IT-образования означает в первую очередь выделение грантов. «Грантов на подготовку специалистов по ИБ выделяется мизерное количество: в прошлом году на магистратуру выделили четыре гранта, в этом — восемь, хотя в России, например, выделяют около 1 тыс. При этом у российских студентов подготовка рассчитана на более длительный срок, за который они могут получить больше полезных практических знаний. И до тех пор, пока мы не изменим систему образования, будут звучать упреки в том, что на казахстанском рынке работают

IT-специалисты из других стран», — говорит профессор.

Между тем, ожидания от внедрения цифровых технологий могут различаться в зависимости от специализации вуза и даже специфики отдельно взятых учебных заведений. Представитель Карагандинского государственного медицинского университета Дмитрий Барков, например, рассказал, что новшества в виде корпоративной почты и ряда программ люди оценили, понимая, что это и удобно, и экономит время. Таким образом, уверены представители вузов, стимул к внедрению цифровых технологий в образовательный процесс во многом связан с психологией сотрудников, с их готовностью принять прогрессивные решения и убедиться, что нововведения упрощают и упорядочивают рабочий процесс.

### Мысль — значит, существуем

Еще один момент, тормозящий внедрение IT-практик в образовательный процесс, связан с дефицитом квалифицированных преподавательских кадров. Хорошие специалисты в сфере IT, способные творчески подойти к учебному процессу, вряд ли согласятся работать на преподавательскую зарплату. В результате ситуации, когда школьники и студенты разбираются в компьютерных дисциплинах лучше своих наставников, не так уж редки. При таком раскладе разговоры о цифровизации образования выглядят скорее теорией, чем вероятным близким будущим.

В соответствии с задачами программы доля сектора инфокоммуникационных технологий в ВВП страны должна вырасти с 4% в 2015 году до 5% в 2021-м, количество рабочих мест для ИКТ-специалистов за тот же период, как ожидается, вырастет со 100 тыс. до 250 тыс., а цифровая грамотность населения достигнет 85% против 74,2% в 2015 году

Впрочем, считают представители высшей школы, тотальная цифровизация может оказаться нежелательной крайностью. Евгения Айтхожаева, в частности, настоятельно относится к перспективе внедрения электронных учебников, полагая, что они не способствуют развитию критического мышления. «Человек, который обучается по электронному пособию, задает вопрос не себе, а интернету, и получает готовые ответы. Школьники и студенты не учатся думать, не могут грамотно формулировать свои мысли, но при этом их самооценка неоправданно завышается, ведь возможность в любой момент получить нужную информацию в интернете создает обманчивую иллюзию собственного знания. В результате государство, может быть, получит хороших исполнителей, но не творческих людей, способных самостоятельно мыслить», — уверена профессор.

По мнению экспертов, вопросы вызывает и использование цифрового контента. Интернет полон информации самого разного, порой диаметрально противоположного, содержания, и отпустить молодых людей в свободное плавание по информационным просторам без каких-либо ориентиров — невозможно. В связи с этим, полагают педагоги, необходимо создавать цифровой образовательный контент, который не входил бы в противоречие с имеющейся программой, методикой образования и педагогическим подходом. Такой синтез, полагают представители вузов, может принести хорошие результаты.

# Как открыть интернет-магазин

<< 7

Для начала бизнеса в сфере интернет-торговли важно понимать, в каких категориях товаров продажи растут более всего. Сейчас лидируют техника и электроника, товары для дома и сада, красоты и здоровья и товары для детей. В ближайшие несколько лет они будут наиболее востребованы среди покупателей, но рост спроса на них постепенно замедляется. Перспективными категориями станут медицинские товары, зоо- и канцтовары, продукты питания и электрооборудование. По данным аналитиков Satu.kz, в первом полугодии 2017 года прирост количества заказов на эти категории в среднем на 18% выше, чем на популярные товары.

По упрощенной системе предприниматель платит 3% от реализации без применения вычетов. В общепризнанном порядке — 20% к налогооблагаемому доходу, который формируется из общего дохода с применением вычетов и зачетов

Чтобы оценить рынок, стоит использовать Google Trends — удобный инструмент, который анализирует ключевые слова запросов в Google. С его помощью можно понять спрос на товар и уровень конкуренции среди онлайн-продавцов. Когда по ключевому слову запросов много, это означает, что в данном сегменте конкуренция высокая, ставки на контекстную рекламу также высоки, а в онлайн-лайне уже работает достаточно

количество продавцов с подобным товаром. В этом случае интернет-предпринимателю будет сложно выделиться среди конкурентов без интересного товара или заманчивых предложений.

По законодательству Республики Казахстан некоторые группы товаров продавать запрещено, либо для них требуются специальная сертификация и лицензирование. Некоторые из них: алкогольная продукция, этиловый спирт; табак и табачные изделия, курительные смеси; наркотические и психотропные вещества (прекурсоры); животные и растения, занесенные в список международной конвенции СИТЕС; государственные награды; иностранная валюта и ценные бумаги; оружие и военная техника; биологически активные добавки (БАДы).

### Деньги любят счет

Для того чтобы просчитать стоимость товара, нужно учесть три основных момента — цена должна приносить прибыль, быть реальной и оправданной для покупателя. В нее нужно закладывать любые затраты, связанные с развитием бизнеса — время, потраченное на поиск поставщиков, ведение переговоров, создание описания товара и фотографий, загрузку их на сайт, а также содержание склада, оплату хостинга сайта и т. д. В этом случае розничная цена будет в 2–3 раза больше изначальной стоимости.

Чтобы выделиться в конкурентном поле, интернет-предпринимателю нужно определить, кто его покупатель и каковы его потребности — подчеркнуть имидж, социальный статус или решить конкретный бытовой вопрос. Такой подход дает возможность понять аудиторию и сформировать к ней

правильные обращения, которые смогут выделить конкретного предпринимателя среди прочих. Важно определить конкурентные преимущества, сформировать некое уникальное торговое предложение.

Стоит помнить, что выиграть можно не только за счет цены. Для этого существуют различные трейд-маркетинговые активности, которые формируют положительный клиентский опыт у покупателей. Бесплатная доставка, особые гарантийные условия, быстрый ответ клиенту могут стать хорошими конкурентными преимуществами.

### Офис в онлайн

Если бизнес ориентирован на Казахстан, то при регистрации лучше выбрать домен .kz. Это даст приоритет показа сайта в поисковиках, а посетители сразу поймут географию работы интернет-предпринимателя. Если бизнес небольшой, то имя сайта не имеет принципиального значения. Важно, чтобы оно не повторялось у конкурентов и отражало тот ассортимент товара, который представлен на сайте. То есть, если интернет-предприниматель продает спортивные товары, то его сайт стоит назвать «спортивные товары», т. к. по такому запросу ресурс будет легче выйти в топ популярных, а клиентам — проще найти магазин.

Организовать бизнес в сфере интернет-торговли с минимальными финансовыми вложениями можно и с помощью маркетплейсов — крупных торговых площадок, которые посещают тысячи покупателей. Благодаря конструктору сайтов и техническим возможностям маркетплейса предпринимателям легче начинать деятельность, ведь не придется вкладывать средства в разработку и дизайн сайта, в

рекламу, и что самое важное — в формирование клиентской базы.

«Главное преимущество размещения на маркетплейсах — это прямой доступ к аудитории площадки. Например, Satu.kz посещает 4 млн пользователей в месяц. Благодаря правильно настроенным параметрам SEO, рекламным активностям, маркетплейс формирует знание и доверие среди аудитории, которое автоматически распространяется на продавцов площадки», — комментирует Иван Портной, руководитель Satu.kz.

Когда интернет-предприниматель достаточно освоил онлайн-торговлю, а его бизнес расширился, можно создавать свой сайт, но его стоит использовать лишь как дополнительный канал продаж. Тренды мирового e-commerce показывают, что 80% продаж происходят из «длинного хвоста» небрендовых товаров, которые в достаточном количестве может поставлять мелкий и средний бизнес. При этом отдельному магазину реализовать такую задачу гораздо сложнее — нужны серьезные финансовые вложения для содержания складов, формирования большого товарного ассортимента, сильная логистика и т. п. Так, Amazon — крупнейший мировой онлайн-ритейлер, помимо собственных продаж, разрешил внешним интернет-предпринимателям работать на его площадке, чтобы максимально удовлетворять потребительский спрос и зарабатывать на так называемом «длинном хвосте». Бизнес-модель маркетплейса более гибкая, чем просто интернет-магазина, т. к. мелкие интернет-предприниматели лучше знают своих покупателей, быстрее улавливают изменение спроса и могут оперативно предоставить нужные товары.

## Құрметті кәсіпкерлер, «Іскерлік байланыстар» құралының қатысушылары!

«Атамекен» ҚР ҰКП сіздерді «Іскерлік байланыстар» жобасының екінші сатысына өту үшін конкурса шақырады.

Құжаттарды 2014-2017 жылдары аралығындағы, сонымен қатар «Топ-менеджмент» бағдарламасының қатысушылары тапсыра алады.

Құжаттар 2017 жылдың 3 қарашасына дейін қабылданады. Конкурс қарашаның 4 мен 10 аралығында Алматы және Астана қалаларында өтеді.

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

## Уважаемые предприниматели, участники инструмента «Деловые связи»!

НПП РК «Атамекен» приглашает вас принять участие в конкурсном отборе проекта «Деловые связи» на второй этап обучения.

Документы на участие могут подать участники первого этапа 2014-2017 гг., также участники программы «Топ-менеджмент».

Документы принимаются до 3 ноября 2017 года. Конкурсный отбор пройдет с 4 по 10 декабря в городах Алматы и Астана.

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



# «Салют-7»: записки с мертвой станции

## Кино

История покорения космоса становится популярной. Весной на экраны вышел фильм Дмитрия Кисилева «Время первых», где рассказывалось о первом выходе человека в космос и об аварии на борту «Восхода-2». Спустя полгода стартовал прокат истории космической станции «Салют-7» режиссера Клим Шипенко.

Елена ШТРИТЕР

Как и «Время первых», «Салют-7» основан на реальных событиях. Более того, фильм был готов выйти в прокат 12 апреля — ко Дню космонавтики, но проиграл первенство в прокатной сетке «Времени» и вышел только сейчас. Впрочем, от этого он не стал хуже.

Итак, в основу сюжета лег полет Владимира Джанибекова и Виктора Савиных на потерявшую управление космическую станцию «Салют-7». Надо признать, история эта заслуживает внимания хотя бы потому, что то, что сделали наши космонавты в 1985 году на борту станции «Салют-7», до сих пор называют самой сложной техни-



и на месте определить, что с ней делать (восстановить или столкнуть в Тихий или Индийский океан).

Разумеется, наиболее предпочтительнее второй вариант, но он приходит в голову не только советскому, но и американскому руководству: авария прекрасный повод заполучить вражеские технологии. Чтобы спасти «Салют» и честь советской космонавтики, на станцию отправляют двух лучших космонавтов — командира-пилота Владимира Федорова (Владимир

абордаж реально. В состав экипажа был включен француз Патрик Бодри. Его дублер Жан-Лу Крестьен летал на «Салют-7» в 1982-м — Бодри тогда был его дублером. Оба знали станцию досконально.

Но ни отдавать «Салют», ни бросать его на орбите не входило в планы советского руководства. Было принято решение отправить к станции пилотируемый корабль. На подготовку космонавтов отвели всего три месяца. Опытный Владимир Джанибеков был назначен командиром, в напарники себе он взял бортинженера Виктора Савиных. Оба приступили к тренировкам.

Стартовали 6 июня 1985 года на корабле «Союз Т-13». Обнаружили в безвоздушном пространстве «Салют-7», виртуозно состыковались, проникли внутрь. Наладили работу солнечных батарей, запустили все системы. Станция была спасена.

Это если в двух словах. На деле воспоминаний хватило на целую книгу — «Записки с мертвой станции» Виктора Савиных и сегодня читаются как увлекательный триллер.

Однако, в отличие от «Времени первых», фильм Клим Шипенко менее биографичен. Режиссер не стесняется хорошенько развить реальные факты художественным вымыслом. В частности, имена главных героев изменены. В сюжете у одного космонавта — маленькая дочка, а у другого — беременная жена, хотя на самом деле оба они на тот момент были отцами вполне взрослых девиц (дочери Джанибекова и Савиных тогда учились в старших классах). В отличие от героя фильма Владимира Федорова, его прототипа, Владимира Джанибекова, не отстранили от полетов, он вернулся с орбиты только в июле 1984 года и должен был пройти медицинскую комиссию перед возможным участием в новом полете. Да и в ходе ремонта никаких форс-мажоров в виде пожара не происходило, и проявлять

героизм в киношном смысле слова никому не пришлось.

В общем, как отметил в одном из интервью Владимир Джанибеков, «из этой истории сначала сделали детектив «Битва за «Салют». Теперь вот блокбастер сняли. Но это кино не про нас. Слишком много неуместной фантастики и куча технических ляпов».

Тем не менее «додуманные» фрагменты делают фильм несколько драматичнее, что идет ему только на пользу. В итоге герои «Салюта» получаются более человечными, близкими, понятными. Их мало волнует противостояние с США и истерия военных чинов. Понятнее их интересует вещи, о которых не так уж часто задумывается человек на Земле, — воздух и тепло. И кадры, где замерзшие космонавты в пуховых шапках (подлинная деталь — шапки перед полетом связала жена Виктора Савиных и настояла на необходимости взять их с собой) в минуты отдыха пьют водку из грелки (тоже подлинная деталь) получились действительно живыми. Как и вымышленная беседа в открытом космосе над сломанным датчиком...

Помимо этого подкупает короткая вводная часть. Собственно на Земле мы проведем совсем немного времени: режиссер легкими штрихами представит персонажей, наметит их задачу, расскажет о противостоянии с США и — в космос. А вот «космические» съемки восхищают. Особенно если смотреть фильм в IMAX 3D. Конечно, жанр не допускает слабых спецэффектов. И съемочная группа переносит зрителей в космос, где станция «Салют» парит над Землей, в невесомости верх не отличается от низа, а вода не растекается по полу, а собирается в летающие капли. Безумно красив рассвет и северное сияние, как их видят космонавты. В общем, уже только ради этого фильм стоит посмотреть.

Резюмируя все вышесказанное, «Салют-7» — современная картина с качественными спецэффектами и внятно изложенными событиями. С отличным юмором, который появляется редко, но в нужный и подходящий момент. Без пафоса, зато со всем возможным уважением к будничному подвигу покорителей космоса. И с потрясающе красивой картинкой.

# Раскраска для взрослых от Чака Паланика

## Книга

В конце сентября в продаже появилась новая книга Чака Паланика «Приманка: бесцветные истории, которые раскрасите вы». В ней восемь ранее не публикованных рассказов, щедро снабженных иллюстрациями-раскрасками от знаменитых комикс-художников.

Анна ЭМИХ

Да-да, это не черно-белые иллюстрации, а именно картинка-раскраска, которые нарисовали в том числе художники DC Дункан Фегредо («Хэллбой») и Ли Бермехо («Хранители»).

Кто-то из уже приобретшихся к этому творческому проекту высказал мысль, что раскраска нужна, чтобы успокоить нервы — рассказы традиционно провокационны (у Паланика по-другому не бывает).

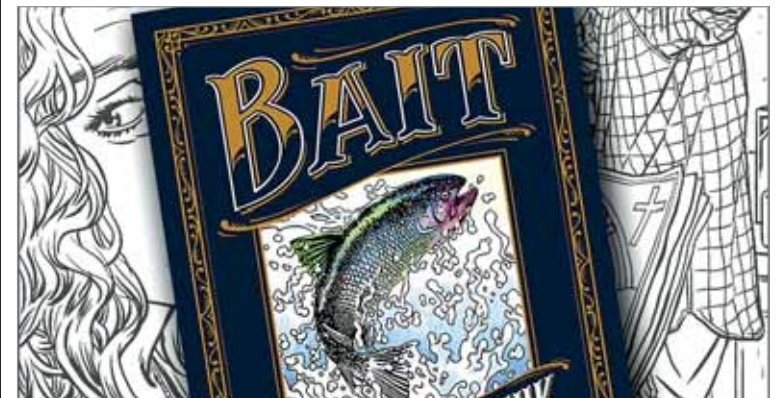
Правда, если учесть, что рейтинг книги — опять же традиционно — 18+ (у Паланика по-другому не бывает!), то не стоит

что-то долговечное. Что-то, что захочется сохранить», — пишет он в предисловии.

Конечно же, помимо картинок именно вам предстоит раскрасить эмоциями сами рассказы. И, поверьте, здесь все тоже будет совершенно индивидуально. Паланик, как всегда, всего лишь расскажет историю. С прозекторской точностью и прозекторским же цинизмом обнажая все, что в приличном обществе считается «не комильфо», и доводя героев, сюжеты, да и читателя до полнейшего абсурда...

К примеру, в одной из историй родители-атеисты решают отвести от Церкви Радужных Стегозавров внезапно уверовавшую дочь, в другой — пассажиры «Титаника» оригинально трактуют правило «спасем женщин и детей»... А еще есть отцы, которые дарят детям умершие звезды, и адвокаты, допрашивающие в качестве свидетеля рыбу, и даже падающие с неба... эскременты найдутся.

В общем, темы, которые интересуют Паланика, остаются неизменными. Это современное общество, все больше деградирующее, поп-культура, подменные ценности и так далее. Правда, каждую из них он раскрывает через призму



ожидать, что раскрашивать вы будете цветочки, милых котят и щенков. Ни грамма. Вам представится шанс придать яркости, к примеру, прикованному к скале Прометею в момент поедания орлом его печени.

Впрочем, сам господин Паланик смотрит на это проще: «Раскраски продают, чтобы каждый мог творить искусство, но бумага есть бумага... Так почему бы не позвать группу известных на весь мир художников и не предложить им проиллюстрировать сборник рассказов? Давайте напечатаем книгу в добротном переплете, которую можно будет поставить на полку, чтобы следующее поколение однажды раскрыло ее и с удовольствием прочитало. Само собой, нужно много всего учесть. Краска просачивается сквозь бумагу, так что лучше всего использовать цветные карандаши или мелки. Если вы все же решите рисовать фломастерами, подложите под страницу водонепроницаемый листок, чтобы чернила не испортили следующую. Аquarel и другие краски используйте на свой страх и риск. Эту книгу начали мы. Вам ее заканчивать. Она станет частью будничного подвига покорителей космоса. И с потрясающе красивой картинкой».

сарказма и черного юмора. И все тем же особым, свойственным исключительно Паланику, языком, который редко кого оставляет равнодушным.

Знаю, что многие читатели при упоминании этого автора начинают кривиться: дескать, дешевая популярность, никакая литературная ценность и «как это вообще можно читать». В какой-то степени они будут правы. Это как modern art или contemporary art, вокруг которых уже многие годы идут споры, искусство это или нет.

Но, кто бы что ни говорил, а Паланик — это всегда здоровый заряд цинизма. Согласно, читать ежевечерне перед сном исключительно Паланика — это несколько странно... А вот устроить себе легкую моральную встряску время от времени — самое то.

Посему, новый сборник рассказов в хорошем паланиковском стиле (и не надо говорить, что писатель, простите за тавтологию, «поиспался») — все у него отлично) пришелся как раз кстати. Уверена, поклонников автора он однозначно порадует, всех остальных... Остальных, думаю, тоже. Ведь даже самые ярые ненавистники писателя почему-то отлично знают содержание его рассказов...



ческой операцией, проведенной в космосе.

Собственно сюжет: в результате встречи с метеоритом ЦУП теряет связь с орбитальной станцией «Салют», летящей в беспилотном режиме. Итогом этой ситуации может стать неконтролируемое падение 20-тонной машины. Куда? А никто не знает... Соответственно, надо срочно принимать какое-то решение. В принципе, можно сбить станцию ракетой, что энтузиазмом предлагают военные. Но это затормозит космическую программу как минимум лет на 10 (осколки станции разнесут все находящиеся поблизости спутники). Вариант номер два — отправить на станцию экипаж

Вдовиченков) и инженера Виктора Алексина (Павел Деревянко).

В реальности станция «Салют-7» находилась в режиме автоматического полета, то есть летала без космонавтов, с октября 1984 года. В феврале 1985-го она перестала выходить на связь. Пока в ЦУПе ломали голову, что с ней делать, американский шаттл «Челленджер», стоящий на старте на мысе Канаверал, получил задание доставить станцию на Землю.

Сегодня эта идея выглядит бредом, но тогда обсуждалась вполне серьезно. «Челленджер», совершив разведывательный полет к «Салюту», вселил в американцев уверенность: взять русскую станцию на

RIXOS  
PRESIDENT ASTANA

2017 TRAVELER'S CHOICE  
tripadvisor

World's Leading Spa

QR CODE

Окунитесь в мир спокойствия и релаксации в Anjana spa

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

RIXOS  
PRESIDENT ASTANA

rixos.com

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР FREEDOM finance

КОНСТАНТИН ХАБЕНСКИЙ  
ЮРИЙ БАШМЕТ  
АНСАМБЛЬ «СОЛИСТЫ МОСКВЫ»

21 ОКТЯБРЯ АСТАНА 18:00 ДВОРЕЦ МЫРА И СЕРГЕЯ  
22 ОКТЯБРЯ АЛМАТЫ 19:00 ДВОРЕЦ РЕСПУБЛИКИ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

КУРСИВ.kz BI MEGA Forbes L'OFFICIEL radioNS @silkmusicfest ТИКЕТОН +7 777 839 21 21