

WWW.KURSIV.KZ

«Курсив» №9 (733)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 9 (733), СРЕДА, 7 МАРТА 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
КОГО ПЛАНИРУЕТ
«ОКРЫЛИТЬ»
2-Н МАШКЕВИЧ?

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ТОП-10: САМЫЕ
ВЛАСТНЫЕ
И ПРЕКРАСНЫЕ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ДИНАМИКА ДОЛЛАРА
ПРОТИВОНАПРАВЛЕНА

04



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
АГОНИЯ
КАЗАХСТАНСКОГО
ПОЧВОВЕДЕНИЯ

07

*** Бриф-новости**

Высокие тарифы уничтожают бизнес

В конце 2017 года в маслихате ЮКО начала работу специальная комиссия по тарифам на услуги естественных монополий. Но вопрос: почему, собственно, единый тариф, внедренный в стране для снижения разницы тарифов на газ и электроэнергию между регионами, на деле оказался разным, пока остается без ответа.

>> 2

Мы проигрываем битву не только за свои, но и за чужие мозги

Трудовые мигранты в Казахстане занимают те ниши, в которых местное население не желает работать из-за низкой оплаты труда и отсутствия социальной подушки. «Къ» решил узнать мнение политолога, кандидата политических наук Досыма Сатпаева о том, чем грозит поток наемных рабочих из других стран Казахстану.

>> 3

Не за страх, а за совесть

Страховой сектор продолжает наращивать темпы роста после некоторого замедления в 2016 году. При этом доходность сектора в прошлом году несколько снизилась относительно итогов предыдущего года, несмотря на рост объема собранных премий и сокращение объема страховых выплат. Kursiv Research представляет очередную ранжировку страховых компаний по итогам 2017 года.

>> 6

На кредитном рынке – без перемен

Ситуация с ключевыми макроэкономическими показателями Казахстана достаточно оптимистична – низкая инфляция (7,1%), стабильный курс национальной валюты в условиях изменения цен на нефть. Чистая процентная маржа и процентный спред банков составляют 5,09 и 4,17% соответственно. Однако финансисты недовольны нынешним положением дел.

>> 8

Как понравится иностранному инвестору?

По оценкам аналитиков фондового рынка, сегодня иностранные компании держат в нотах Национального банка \$1 млрд. Чем вызван интерес зарубежных инвесторов, выяснял корреспондент «Къ».

>> 9

Apple нагнетает

На фоне резкого роста цен на кобальт компания Apple намерена искать пути по стабильным поставкам кобальта – металла, входящего в состав аккумуляторных батарей. В переговорный процесс по поводу поставок вовлечена и глобальная компания Glencore, контролирующая треть рынка этого металла и работающая на месторождениях Казахстана.

>> 10

Путешествие в тысячу миль начинается с первого шага

Правительство ударными темпами намерено исполнить объявленные президентом новые социальные инициативы. Уже через неделю должна быть готова «Дорожная карта» по всем направлениям – льготной ипотеке, снижению налогов, дополнительных образовательных грантов и микрокредитованию.

Салим САКЕНОВ

С пакетом из пяти новых социальных инициатив президент выступил в понедельник, 5 марта, на совместном заседании палат парламента. Предваряя интригу, Нурсултан Назарбаев признался, что инициативы эти «давно обдумывал, но нам надо было накопить силы и средства».

«И вот время, кажется, подошло. Время предпринять конкретные усилия по дальнейшему укреплению социального единства нашего общества, и сделать это через масштабные социальные проекты. Государство идет на эти... кардинальные меры. Идея «Казахстан – наш общий дом» должна наполниться новым осязаемым смыслом», – заявил он.

2 >>



Н. Назарбаев: «Идея «Казахстан – наш общий дом» должна наполниться новым осязаемым смыслом». Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Дело вице-министра Садибекова: одни радуются, другие задаются вопросами

Задержание вице-министра энергетики Казахстана по подозрению в коррупции породило в экспертном сообществе вопросы, ответов на которые пока не видно. Подробности в материале «Къ».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Нельзя сказать, что задержание сотрудниками антикоррупционного бюро вице-министра энергетики РК Гани Садибекова вместе с начальником департамента управления отходами этого же министерства Жаном Нурбековым вызвало особо негативную реакцию в обществе. Напротив, большинство казахстанцев – и в социальных сетях, и на интернет-форумах популярных изданий приветствовали действия Национального бюро по противодействию коррупции.



К. Бозумбаев: «...Хочу сказать, что министерству ничего не известно ...и сейчас какие-либо комментарии по этому поводу мы давать не можем». Фото: Shutterstock.com

Причина: в озвученной борцами с коррупцией умопомрачительной сумме выявленных хищений. Вместе с тем сообщение Агентства по делам государственной службы

и противодействию коррупции вызвало удивление у юристов и общественных деятелей, которые поделились с «Къ» своими мнениями.

Интересное сообщение

Напомним, это сообщение, озвученное 2 марта официальным представителем антикоррупционного бюро Нурланом Жахиным: «Национальное бюро по противодействию коррупции была пресечена преступная деятельность должностных лиц министерства энергетики. Так, вице-министр Садибеков в сговоре с руководителем подрядной организации ТОО «Аймак» Дуанбеком Д. похитили бюджетные средства в особо крупных размерах, выделенных на очистку озера в Щучинско-Боровской курортной зоне. В преступной схеме также участвовал руководитель департамента Минэнерго Нурбеков Ж. и представители подрядчика Жумалинов С. и Кадиберлин Б. По подписанным Садибековым фиктивными актам Министерством энергетики в 2017 году оплачены завышенные объемы выполненных работ на сумму в 3,6 млрд тенге. Из этой суммы обличено и похищено более 1 млрд тенге, которые об-

наружены и изъяты в ходе обыска». И это еще не всё, поскольку Жахин добавил, что также предотвращено хищение 1,5 млрд тенге, выделенных на очистку озера в 2018 году, и в настоящий момент проводится досудебное расследование.

Недоумение юриста

Вроде всё как обычно, всё как заведено. Но не всё так просто. По мнению алматинского юриста Сергея Злотникова, это сообщение от Национального бюро по противодействию коррупции противоречит конституционному принципу презумпции невиновности. «Определять виновность имеет право только суд. Должны были написать, что задержаны по подозрению», – подчеркнул юрист Сергей Злотников в беседе с «Къ». Впрочем, Злотников не исключил, что масштабные хищения средств в Минэнерго действительно имели место.

9 >>



Редакция «Курсив»

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Павлодар

Кого планирует «окрылить» Г-н Машкевич?



Строительство новой очереди завода по выпуску алюминия может начаться в будущем году. Об этом сообщил прибывший в Павлодар Александр Машкевич.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Председатель совета директоров ERG (Eurasian Resources Group S.a.r.l.) прилетел в регион на очередное подписание меморандума с акиматом о взаимном сотрудничестве. При этом организаторы мероприятия сделали акцент на сумме, выделяемой Евразийской группой на развитие социальных проектов – 3,7 миллиарда тенге на два года. Стороны рассказали, что средства будут направлены на обустройство спортивных объектов, поддержку футбола и волейбола, а также трамвайного предприятия.

Тем временем в регионе всё активнее говорят о назревающей в стране проблеме дефицита крылатого металла для дальнейшей переработки. Неопределенность может отпугнуть инвесторов, задумавших открыть предприятия в специальной экономической зоне «Павлодар». В этом году «Казахстанский электролизный завод» (АО «КЭЗ») группы ERG отправит расположенным в СЭЗ двум заводам по производству легированного алюминия и автомобильных дисков необходимые 30 тысяч тонн продукции. А к 2025 году потребуются уже в пять раз больше.

«К 2025 году планируется создать еще 20 компаний алюминиевого кластера с объемом инвестиций в 150 миллиардов тенге и потребление первичного алюминия в 150 тысяч тонн», – привел данные на совещании по вопросам развития специальной экономической зоны аким области **Булат Бакаров**.

В настоящее время мощности «Казахстанского электролизного завода» достаточны, чтобы эту потребность закрыть. По данным руководства предприятия, в 2018 году планируется произвести 256 тысяч тонн первичного алюминия. Но традиционно большая часть контрактов приходится на зарубежье. Порядка 60% объема отправляется в Италию, Грецию, Турцию, Хорватию, Болгарию, Словению. Еще 22% – в Россию и Республику Беларусь, 9% первичного алюминия АО «КЭЗ» приобретает компании Польши, Узбекистана, Эстонии, Украины. Казахстанские «Казэнергокабель», «Ульбинский металлургический завод», «УПТК Азия-Электрик» и другие используют порядка 10%. Вмешаться в распределение объемов при таких

К 2025 году планируется создать еще 20 компаний алюминиевого кластера с объемом инвестиций в 150 млрд тенге

раскладах новым заводам крайне сложно. Поэтому активных действий от ERG по наращиванию производства ждут давно. Напомним, проект строительства третьей очереди «КЭЗ» входит в число тех, что планируют реализовать с участием Китая. В 2015 году после инвестиционного форума в Пекине назывался и объем планируемого расширения – 140 тысяч тонн. Однако с тех пор информация не конкретизировалась, в том числе в ERG не афишировали сроки перехода к активным действиям. Между тем и этот объект несет социальную нагрузку, о чем Александру Машкевичу напомнила журналист **«Ж»**.

«Мы работаем над этим проектом, он в глубокой стадии проработки. Думаю, что в будущем году начнем строить, думаю, так и будет. Причем очень быстро мы его выполним», – заверил Александр Машкевич.

Его коллеги добавили, что в целом на выполнение такой масштабной задачи понадобится 3-4 года.

ЮКО

Высокие тарифы уничтожают бизнес



В январе 2018 года маслихат ЮКО направил письма о проблеме ЮКО с тарифами в Правительство РК. Однако из канцелярии премьер-министра письмо вернулось без рассмотрения.

Фото: Shutterstock.com

Игорь ЛУНИН

«Это вопрос социальной стабильности и благополучия всех жителей области, – сказал председатель комиссии **Рахим Танирберген**. – Необходимо серьезно, всесторонне изучить проблему и выработать реальные предложения правительству по снижению тарифов. Речь идет не об очередном косметическом снижении расценок на коммунальные услуги и топливо, а о кардинальном изменении правил игры на этом рынке. Проблема актуальна для всех регионов. Но у нас она просто угрожающая. Сейчас по многим позициям цены в ЮКО выше, чем в других областях, а доходы населения у нас существенно ниже. Иначе нас ждет – и очень скоро – свертывание собственного бизнеса со всеми вытекающими социальными последствиями. Пока цены на электричество, газ, воду и ГСМ будут расти, ни о какой конкурентоспособности нашей экономики не может быть и речи. Хуже того, малый и средний бизнес вообще могут приказывать долго жить. А ведь на его развитие, как на массовую базу экономики, делается ставка во всех программах развития страны. Мы готовы вместе с компетентными органами, экономистами доказать, что тарифы на сегодняшний день завышены раза в два, как минимум. Сейчас есть неплохие условия в Кыргызстане, открывается Узбекистан, открываются Узбекистан. Предприниматели, спасаясь от разорения, уходят туда. Кто дома останется, монополии? Так они ничего не производят, только перепродают».

Кого защищает департамент?

На сообщения об этом в местной прессе ЮКО монополисты предпочли не реагировать. Неожиданно откликнулся на значимое для области событие департамент по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей. Правда, не так, как ожидалось.

В официальном ответе на публикации в СМИ руководство департамента заявило:

«По материалам пресс-службы акима ЮКО, в нашей области самый высокий показатель инвестиций в республике. Объем инвестиций в 2017 г. составил 482 млрд тенге, что на 20,2% больше, чем в предыдущие. То есть утверждение, что развитию

МСБ препятствует рост тарифов, в корне неверно. К тому же субъекты естественных монополий также являются участниками рыночных отношений, и общая инфляция отражается на себестоимости их услуг».

По мнению специалистов по защите конкуренции и прав потребителей, объективную картину доли коммунальных услуг в общем потреблении дает уровень оплаты каждой услуги. Проведенный анализ оплаты услуг ЖКХ показал, что по воде 71% населения платит до 400 тенге на 1 человека в месяц, по электроэнергию средняя сумма платы на одного абонента (семья 3-4 чел) составляет 2670 тенге, по газу – 1100 тенге на одного абонента (семья 3-4 чел).

Моя хата с краю?

В январе 2018 года маслихат ЮКО направил письма с аргументированным изложением своей позиции в Правительство РК и персонально – депутатам Мажилиса и Сената от Южного Казахстана. Однако из канцелярии премьер-министра письмо вернулось без рассмотрения. Тогда с запросом по проблеме тарифов на услуги естественных монополий в Правительство обратилась группа сенаторов, которые заинтересовались у главы кабинета – почему собственно единый тариф, внедренный в стране для снижения разницы тарифов на газ и электроэнергию между регионами, на деле оказался разным?

Так в депутатском запросе отмечено, что в ЮКО тарифы действительно значительно выше, чем в других областях. Высокие цены на коммунальные услуги сказываются на социальном положении граждан, развитии малого, среднего, даже крупного бизнеса, и являются фактором, тормозящим рост производства.

Тариф на газ с 1 июля 2017 года в ЮКО:

– для физических лиц – 34 475, 20 тнг/1000 кубометров;
– для юридических лиц – 36 103, 97 тнг/1000 кубометров;
– для юридических лиц, производящих тепловую энергию, – 25 148, 26 тнг/1000 кубометров.

Тогда как в Актыонской области тариф на газ для физических лиц продается за 8 400 тнг, в Мангистауской – 9 400 тнг, в Кызылординской – 19 900 тнг, Жамбылской – 26 100 тнг/1000 кубометров. Цена единого тарифа для физических и юридических лиц за 1000 кубометров в республике Узбекистан – 2681,7 сумов (105 тенге), в Москве – 6,4 тысячи рублей (25,3 тысячи тенге).

Тариф на электроэнергию в ЮКО для физических лиц за 1 кВт·ч – 14, 84 тенге, для юридических лиц за 1 кВт·ч – 24,87 тенге (для сравнения – в ВКО цена на электроэнергию 12, 21 тенге). Между тем 65% годового потребления – 1,1 млрд кубометров природного газа и 45% годового потребления – 4,1 млрд кВт·ч электроэнергии используются объектами производства и малого, и среднего бизнеса.

Да и зарплата, как выясняется, в ЮКО гораздо ниже. Уровень средней зарплаты в ЮКО ниже, чем в других областях: ЮКО – 98,9 тыс., ЗКО – 136, 3 тыс., ВКО – 118, 6 тыс., Кызылординская область – 117, 9 тыс. тенге.

«В ЮКО работой обеспечены 42,2% экономически активной части населения, а доля жителей с доходом ниже прожиточного минимума – 31,3%. Если учесть, что самая большая доля МСБ в республике приходится на ЮКО (15,3%), то повышение тарифов приводит к повышению себестоимости товаров, снижению конкурентоспособности, показателей трудоустройства населения, торможению привлечения инвестиций и уходу частных предпринимателей в другие области в самом густонаселенном регионе», – отмечают депутаты сената.

Наводнение в столице – под вопросом

Неожиданный спор разрешился между МВД и акиматом Астаны: по версии министерства, для столичного аэропорта и нескольких пригородов сохраняется угроза подтопления. Однако городские власти поспешили это опровергнуть.

Салим САКЕНОВ

В министерстве внутренних дел опасаются, что подтопление произойдет. Выступая в мажилисе, вице-министр **Юрий Ильин** напомнил, что сброшенные весной 2017 года из Вячеславского водохранилища излишки паводковых вод были перехвачены защитной дамбой Астанинского контррегулятора. «Опорожнение чаши контррегулятора осуществлялось с минимальным расходом до 50 кубометров в течение более 2 месяцев. Однако даже при таких малых расходах регистрировалось подтопление нижележащих дачных массивов и выход воды на паркетные в районе резиденции президента», – констатировал он и подчеркнул, что принимаемые меры по увеличению пропускной способности русла реки Есиль на территории столицы и ниже по течению – недостаточны.

«Также сохраняется угроза подтопления территории аэропорта столицы водами озера Майбалык, что требует принятия необходимых мер по строительству сооружения для отвода излишков», – считает вице-министр.

Однако у акимата столицы иное мнение. В тот же день пресс-служба акима распространила сообщение, где со ссылкой на заместителя акима города **Космана Айтмухаметова** приводились такие данные: на текущий момент по итогам выездного обследования сотрудниками РГП «Казгидромет» и ДЧС Астаны ориентировочно ожидается 280 млн м³, из них часть пойдет для пополнения водохранилища, а часть попадет в контррегулятор и будет использована в целях организации санитарных попусков для промывки русла реки Ишим.

«В настоящий момент объем воды в озере Майбалык составляет порядка 62 млн м³. Максимальный объем – до 80 млн м³. В марте текущего года акиматом города Астаны будет проведена очистка действующего канала от оз. Майбалык до канала Нура – Ишим. Таким образом никаких угроз для подтопления территории столичного аэропорта нет», – подчеркивалось в сообщении.

Заметим, что в какой-то мере заявление акимата объяснимы условиями уходящей зимы – она была для региона малоснежная, поэтому ожидать большого притока талых вод не приходится. Однако и жители города, и службы ЧС помнят весну 2017 года, когда в пригородных зонах вода не сходила несколько суток.

Примечательно, что тогда же, буквально за две недели до паводка, местные власти также заявляли, что никакой угрозы наводнения ни для столицы, ни для ее пригородов нет.

Фактически речь идет о магистральном газопроводе «Сарыарка», о работе над проектом которого уже заявляло министерство энергетики. Теперь правительство форсирует эту работу – премьер поручил в недельный срок «создать рабочую группу и проработать вопрос финансирования газопровода, в том числе и путем привлечения соответствующих средств от международных финансовых институтов». Можно смело предположить, что выработка предложений не займет много времени, поскольку ранее уже сообщалось, что прорабатывается вопрос привлечения заемных средств у ЕБРР для проекта строительства магистрального газопровода «Сарыарка». По словам министра энергетики **Каната Бозумбаева**, согласно ТЭО, стоимость все четырех этапов проекта составляет 370 миллиардов тенге с НДС, включая первый этап до города Астаны – 267,3 млрд тенге с НДС.

Впрочем, пока сумм, которые потребуются на реализацию озвученных инициатив, в правительстве не обозначают. Премьер-министр лишь подчеркнул, что поскольку «все предлагаемые Елбасы меры будут иметь огромное значение для казахстанцев, поэтому нам важно подойти к реализации инициатив с большой ответственностью». «Заинтересованным государственным органам поручаю оперативно разработать необходимые законодательные изменения до конца марта. Данная работа должна завершиться в рамках работы сессии парламента, они ждут данные законопроекты», – напутствовал он членов кабинета.

Путешествие в тысячу миль начинается с первого шага

нагрузку для работодателя. «В результате у не менее одной трети наемных работников страны, а это более двух миллионов человек, вырастет заработная плата без увеличения нагрузки на работодателей. В дальнейшем правительству нужно изучить возможности внедрения прогрессивной шкалы подоходного налога», – заявил президент.

Премьер-министр конкретизировал сроки для исполнения – снижение ставки ИПН должно уже произойти с 1 января 2019 года, поэтому за расчеты министерство труда и социальной защиты населения вместе с минфином и минэкономики должны садиться уже сейчас. А минэкономики к 1 июля необходимо просчитать все плюсы и минусы введения в стране прогрессивной шкалы начисления подоходного налога.

Образование во главе угла

Третья инициатива президента – образовательная. Он поручил увеличить количество образовательных грантов на 20 тысяч (к выделяемым 53 тыс. грантов) для подготовки специалистов в первую очередь по техническим специальностям, необходимым сегодня для предприятий новой экономики страны. Также Назарбаев поручил решить проблему с общежитиями для студентов, построив до 2022 года дополнительные общежития

не менее чем на 75 тысяч мест. Поэтому теперь правительство будет дорабатывать проект своего постановления об утверждении государственного образовательного заказа на предстоящий учебный год. При этом премьер-министр подчеркнул, что это увеличение необходимо учесть в уточнениях республиканского бюджета (над которыми сейчас ведется работа).

«Также поручаю (...) проработать механизмы и начать в этом году работу по строительству общежитий вузами, колледжами, девелоперскими компаниями на принципах ГЧП, и обеспечить до конца 2022 года введение не менее 75 тысяч мест», – поручил Сагинтаев.

Дело за малым

Четвертая президентская инициатива – расширение микрокредитования в рамках программы продуктивной занятости и развития массового предпринимательства. Поскольку Назарбаев считает, что именно микрокредитование дает наибольший эффект, он поручил уже в текущем году выделить дополнительно на это направление 20 млрд тенге. «Таким образом общая сумма составит 62 млрд в год, в результате число граждан, которые будут начинать свое дело, увеличится в 2 раза и достигнет 14 тысяч человек», – подчеркнул президент.

Это поручение правительство также намерено выполнить в

рамках предстоящих бюджетных корректировок. Дополнительно премьер-министр поручил внести предложения «по дальнейшему распределению средств и (созданию) условий для микрокредитования, особенно на селе».

Газификация всей страны!

Пятая инициатива – газификация страны. Президент поручил реализовать проект по строительству магистрального газопровода по маршруту Кызылорда – Жезказган – Караганда – Темиртау – Астана. «В перспективе», – добавил он, – когда газ подойдет сюда, мы подумаем о других городах – Павлодаре, Петропавловске и, естественно, Кокшетау».

«Для этого правительству потребуются привлечь соответствующие средства, в том числе от международных финансовых институтов. Если мы сделаем этот газопровод, то 2,5 млн человек обеспечим газом и создадим новые производства малого и среднего бизнеса совершенно по другим условиям. Улучшится экология. Только в нашей столице перевод на газ снизит вредные выбросы в атмосферу в 6 раз или до 35 тыс. тонн твердых веществ, улучшится обстановка и городов, через которые пройдет газопровод. Реализация этого проекта даст возможность дальнейшей газификации других регионов страны», – заявил Назарбаев.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altos Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 346-84-41, m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор: Динара ШУМАЕВА Тел. +7 (727) 346-84-41, d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор: Мария ТОРЕБАЕВА Тел. +7 (727) 346-84-41, 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 ШЕКУНСКИХ «Тенденция» Айбуль ИБРАЕВА «Культура и стиль» Елена ШПРИТЕР

Фотограф: Олег СЛИБАК Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения: Рамзан БАЙРАМОВ, b.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЬПЕНКО Елена ГРИБАНОВСКАЯ Елена ШУМСКИХ

Представительство в г. Астана: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В. Б.И «Держаба» 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 «Дэуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Топ-10: самые властные и прекрасные

Накануне 8 Марта – дня, символизирующего не только весну, грацию, но и эмансипацию, «КЪ» подготовил импровизированный рейтинг влиятельности красивых и успешных женщин. Они не только украшение, но и большая сила нашей страны.

Анна ШАПОВАЛОВА



Дарига НАЗАРБАЕВА

Дарига Назарбаева – бесспорный лидер рейтинга. Доктор политических и экономических наук, общественный и политический деятель, бизнес-леди, певица, председатель Комитета по международным отношениям, обороне и безопасности сената парламента РК. Владеет пятью языками: русским, казахским, английским, немецким и итальянским. В ее трудовой карьере были такие должности: вице-президент республиканской корпорации «Телевидение и радио Казахстана», председатель совета директоров ЗАО «Агентство «Хабар», член совета директоров АО «Нурбанк», глава Комитета мажилиса по социально-культурному развитию, заместитель премьер-министра РК. Награждена орденами «Курмет» и «Парасат», «Барыс» II степени, «Содружество».



Динара КУЛИБАЕВА

Динара Кулибаева – самая богатая женщина Казахстана, находящаяся в списке Forbes на 4-м месте (\$2,2 млрд). Акционер Народного банка Казахстана, супруга Тимура Кулибаева и средняя дочь президента РК Нурсултана Назарбаева. С 1998 года – директор ОФ «Фонд образования Нурсултана Назарбаева». Член совета директоров АО «КазУМОИМЯ», председатель совета директоров АО «КБТУ», возглавляет Национальный фонд образования им. Нурсултана Назарбаева.



Айгуль НУРИЕВА

Одна из самых богатых казахстанок – Айгуль Нуриева, она

не раз входила в списки Forbes. Владеет 18% акций в совместном предприятии компаний «Теле2» и «Алтел». В 2013 году ее состояние оценивалось в \$780 млн. Бизнес-леди занимается инвестированием и телекоммуникациями.



Умурт ШАХМЕТОВА

Должность председателя правления Халык Банка Умурт Шахметова занимает с 2009 года. В ее трудовой карьере были такие должности: специалист управления структурного финансирования ЗАО ДБ «АБН АМРО Банк Казахстана», председатель правления компании по управлению пенсионными активами КУПА АВН АМРО Asset Management; член экспертного совета Национальной комиссии РК по ценным бумагам; заместитель председателя правления АО «Народный банк Казахстана», курировала корпоративный блок; председатель совета директоров АО «Халык-Лизинг»; член совета директоров АО «НПФ Народного банка Казахстана»; президент Казахстанской федерации гимнастики; глава регионального совета деловых женщин при Национальной палате предпринимателей «Атамекен»; председатель регионального совета UnionPay International по Восточной Европе и Центральной Азии; председатель Комитета финансового сектора НПП; входит в состав президиума НПП «Атамекен». В 2006 году награждена медалью «Ерен еңбегі үшін».



Ляззат ИБРАГИМОВА

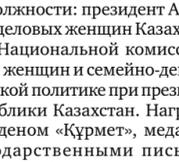
Глава АО «Жилстройсбербанк Казахстана» Ляззат Ибрагимова долго работала в сфере науки – занималась изучением проблем эффективности государственной поддержки малого и среднего бизнеса, после преподавала на экономическом факультете Евразийского государственного университета им. Гумилева. Работала экспертом по экономическому развитию ПРООН РК. Возглавляла департаменты анализа и стратегии развития, обучения и консалтинга, корпоративного развития АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». Работала главным менеджером департамента специальных программ, дирекции по управлению финансовыми институтами и институтами развития АО «ФНБ «Самрук-Казына», была председателем правления АО

«Фонд развития предпринимательства «Даму», занимала должность председателя правления АО «НУХ «Байтерек».



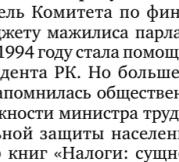
Раушан САРСЕМБАЕВА

С 1995 года бесценный президент Ассоциации деловых женщин Казахстана – Раушан Сарсембаева, кандидат экономических наук, доктор политических наук. Работала инженером-экономистом геологической партии Волховской экспедиции, заместителем директора института повышения квалификации при Госкомстате Республики Казахстан. Награждена орденом «Курмет», медалями благодарственными письмами президента РК.



Гулжан КАРАГУСОВА

Гулжан Карагусова – председатель Комитета по финансам и бюджету мажилиса парламента РК. В 1994 году стала помощником президента РК. Но больше всего она запомнилась общественности в должности министра труда и социальной защиты населения РК. Автор книг «Налоги: сущность и практика использования», «Проблемы борьбы с экономической преступностью в Казахстане», «Что нужно знать о ценных бумагах: вопросы и ответы». Награждена орденом «Барыс» II степени, орденом «Парасат» и орденом «Содружество» (МПА, СНГ).



Наталья КОРЖОВА

Наталья Коржова – президент Казахстанской финансовой академии, глава Сетевого финансового института. Начала карьеру в 1979 году в центральном аппарате Министерства финансов Казахской ССР. Занимала разные должности, поднявшись от простого экономиста до начальника департамента социальной сферы. Была министром труда и социальной защиты населения РК, вице-министром финансов РК, первым вице-министром экономики и бюджетного планирования РК, министром финансов РК.

ста до начальника департамента социальной сферы. Была министром труда и социальной защиты населения РК, вице-министром финансов РК, первым вице-министром экономики и бюджетного планирования РК, министром финансов РК.



Елена БАХМУТОВА

Председатель НАО «Фонд социальной медицины страхования» – не первая весомая должность Елены Бахмутовой.

В разные годы занимала должности: директор бюджетного департамента Министерства финансов РК, вице-министр труда и социальной защиты населения, директор департамента финансового надзора НБ РК, председатель Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, заместитель председателя правления и управляющий директор по финансам и операциям АО «Самрук-Казына». Награждена орденом «Курмет».



Мадина АБЫЛКАСЫМОВА

Совсем недавно Мадина Абылкасымова была назначена министром труда и социальной защиты населения РК. В ее трудовой карьере были такие должности: главный специалист Агентства РК по стратегическому планированию, начальник управления стратегического планирования Министерства экономики и бюджетного планирования РК, директор департамента анализа государственной политики АО «Центр маркетингово-аналитических исследований», заместитель заведующего социально-экономическим отделом канцелярии премьер-министра РК, заместитель заведующего центром стратегических разработок и анализа администрации президента РК, вице-министр экономического развития и торговли РК, заместитель управляющего от Казахстана во Всемирном банке, вице-министр экономики и бюджетного планирования РК и вице-министр национальной экономики РК.

Мы проигрываем битву не только за свои, но и за чужие мозги

Трудовые мигранты в Казахстане занимают те ниши, в которых местное население не желает работать из-за низкой оплаты труда и отсутствия социальной подушки, тогда как трудящиеся из других стран приезжают работать на этих же позициях и принести в бюджет собственной страны миллиарды долларов. «КЪ» решил узнать мнение политолога Досыма Сатпаева о том, чем грозит поток наемных рабочих из других стран Казахстану.



Досым САТПАЕВ, директор Группы оценки рисков

Алия КЕМИРБАЕВА

– Что движет трудовыми мигрантами, направляющимися в Казахстан?

– Основными поставщиками трудовых мигрантов в нашу страну являются три государства Центральной Азии: Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан. Для этих стран трудовые мигранты являются не просто людьми, которые временно покинули свою родину, чтобы найти работу в других странах. Они являются очень важным экономическим фактором – ежегодные денежные поступления, которые идут от трудовых мигрантов в эти страны, исчисляются миллиардами долларов. Кроме того, они играют и определенную политическую роль. Выезд большого количества трудоспособного населения меняет политический ритм: за счет миграции значительной части активного населения в определенной степени снижается уровень протестных настроений.

Но опята же это палка о двух концах. С другой стороны, такая тенденция наносит большой удар по будущему этих стран, потому что вместе с трудовыми мигрантами из этих стран вымывается и человеческий капитал. Основная часть работников выезжает в Россию. Казахстан несколько менее привлекателен для трудовых мигрантов: меньше рынок труда и существует более жесткая конкуренция со стороны местных граждан. Правда, есть и плюсы. В первую очередь в Казахстане более благоприятный психологический климат, ниже риски потери жизни из-за действий экстремистских организаций, которых в России достаточно много. Хотя, как показала недавняя ситуация с автобусом, где погибли граждане Узбекистана, риски могут появляться достаточно непредсказуемо и в неожиданных местах. Россия и Казахстан одинаковы с точки зрения наличия теневого рынка, да и сферы схожи: торговля, строительство, сельское хозяйство.

– Изменится ли количество трудовых мигрантов в ближайшие годы?

– Рассчитывать на то, что потоки сократятся, я бы не стал. Единственным исключением может оказаться Узбекистан, если новый глава проведет более успешную экономическую реформу, которая позволит активнее стимулировать экономическое развитие страны, что приведет к появлению новых рабочих мест. Возможно, повысятся требования к квалификации, что в какой-то степени увеличит и уровень человеческого капитала. Но на это нужно время, и вряд ли это сможет произойти за 5 или 10 лет.

– Насколько выгоден для Казахстана постоянный приток низкоквалифицированных работников из других стран?

– Мы сталкиваемся с теми же проблемами, что и другие страны. С одной стороны, трудовые мигранты выгодны – они занимают те ниши, в которых не хотят работать местные жители из-за низкой оплаты труда, минимального обеспечения техники безопасности, отсутствия прав, гарантий. Вместе с тем наличие трудовых мигрантов несет определенные риски. Именно в среде трудовых мигрантов, граждан Кыргызстана, активно работают экстремистские организации. Это очень благоприятная социальная среда для распространения радикальных идей, и это очень серьезная угроза. Аналогичную ситуацию мы видим и в других странах. Еще одна проблема – там, где появляются трудовые мигранты, которые в основном работают в теневом сегменте, обязательно активно пускают корни различные криминальные группы, которые за счет мигрантов начинают неплохо зарабатывать.

– Как обстоит ситуация с мигрантами с высокой квалификацией, им интересен Казахстан?

– Для Казахстана важно, как, впрочем, и для всех стран Центральной Азии, создать такие условия, при которых существующая система образования могла бы готовить хорошие местные кадры, соответствующие трендам текущего времени. По прогнозам экспертов, многие из тех молодых людей, которые поступают даже

высшие учебные заведения или в ближайшие 5 лет собираются это сделать, на выходе могут оказаться абсолютно никому не нужными, потому что поменяется рынок труда. В первую очередь это связано с тем, что во многих странах идет активная цифровизация и роботизация. Потребность будет только в низкоквалифицированной рабочей силе. В этом плане все страны Центральной Азии находятся в зоне риска. Кроме того, в страну постоянно прибывает низкоквалифицированная рабочая сила, но из самого Казахстана уезжают многие специалисты и молодые люди с высшим образованием, которые пытаются реализовать себя в других странах. Мы столкнулись с несколькими проблемами: утечка мозгов, которая ускоряется и увеличивается с каждым годом, и кризис системы образования внутри страны. Примерно такие же проблемы мы наблюдаем в других странах Центральной Азии. В то же время некоторые из граждан Кыргызстана или Узбекистана с хорошим образованием, приезжающие в Казахстан, рассматривают его как перевалочную базу, чтобы позже, когда они смогут получить опыт и набрать определенные финансовые ресурсы, переехать в Россию, страны Западной Европы и в США. Это большая проблема: мы теряем кадры, как свои, так чужие. На глобальном конкурентном рынке человеческих мозгов, человеческого капитала мы – непривлекательный игрок. В США, странах Европейского союза и даже в Китае на уровне государственной программы политики создаются благоприятные условия для приездов в страну как собственных граждан с высокой квалификацией, так и иностранных, чтобы они заняли те ниши, в которых государство чувствует определенные провалы или испытывает желание развиваться. К сожалению, мы в этом плане очень сильно отстали.

По состоянию на 1 января 2018 года на территории РК осуществлял трудовую деятельность 22 371 иностранный гражданин

– Сможем ли наверстать упущенное?

– На текущий момент я не вижу даже попыток нейтрализовать это отставание. У нас была и есть программа «Болашак». Страна рассчитывала, что молодые казахстанцы, получив образование за рубежом, придут домой и смогут модернизировать, улучшить сферу экономики, госуправления. Но мы сейчас видим, что на самом деле ничего этого не произошло. Кто-то остался за границей, вернувшиеся станут работать на госслужбе или в нацкомпаниях, мало кто в науку идет или занимается бизнесом, венчурными инвестициями. Все ищет теплое местечко с хорошей зарплатой и социальным пакетом. «Болашак» не стал мощным драйвером интеллектуального развития страны. Например, Кудандык Бишимбаев как раз является представителем того поколения, на которое делалась ставка, но, как мы видим, он надежд не оправдал. Поэтому я думаю, что битву за мозги мы проигрываем, не только за свои, но и за чужие. Недавний скандал в научной сфере касательно распределения грантов явный тому пример. Этот конфликт вытаскивал на поверхность давнюю проблему – наука в Казахстане давно уже залпесневела и нуждается в хорошей встряске, необходима свежая кровь, и государство не должно на этом поле быть главным игроком. Государственные финансирование науки всегда превращается в какой-то цирк, шоу, от которого удовольствия не получает никто, кроме его создателей. А в это время многие молодые талантливые ученые, которые хотели бы посвятить себя науке и заложить основу для развития интеллектуального сегмента страны, уезжают из страны, потому что понимают, что здесь не нужны настоящие ученые, которые занимаются практикой, хотят проводить исследования, принести что-то новое в науку, а не заниматься просто растратой государственных денег на бесполезные исследования, которые проводятся только потому, что попали под госзаказ. Это столкновение двух поколений, двух разных мировоззрений. Мы во всех сегментах наблюдаем ретроградство и геронтократию, которые побуждают новаторство и желание экспериментировать. Поэтому те, кто проигрывает битву, стараются уехать.

Казахстан хочет подняться в глазах инвесторов

МНЭ планирует вернуть место в пятом десятке ГИК ВЭФ

Казахстанские госорганы приложат усилия к тому, чтобы республика поднялась с нынешнего 57-го до 45-го места в глобальном индексе конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ГИК ВЭФ) в 2018 году.

Жанболат МАМЫШЕВ

«Уже неоднократно мы были на позициях лучше 50-го, до 42-го доходили. Экономика не стоит на месте, мировая в том числе. Цены мировые меняются. Это все влияет и резко отражается на настроениях инвесторов. Они смотрят на рейтинги. Теперь у нас задача в рейтинге ГИК ВЭФ, которую мы поставили на совете по конкурентоспособности, добиться 45-го места», – сказал заместитель директора департамента стратегического планирования и анализа Министерства национальной экономики РК Бауыржан Турлыбеков на выездной встрече в Астане по разьяснению проводимой работы госоргана по ГИК ВЭФ, прошедшей 2 марта текущего года.

Стоит отметить, что за последние два года Казахстан дважды ухушил свою позицию в ГИК ВЭФ – в индексе 2017/2018 года, спустившись на четыре пункта – 57-е

место из 137 стран с показателем 4,35. В индексе 2016/2017 года республика занимала 53-е место из 138 стран. При этом лучшим результатом за всю историю было 42-е место в ГИК ВЭФ в 2015/2016 году.

Миннацэкономики планирует, что Казахстан в текущем году ухушил свои позиции по следующим пунктам: институты – до 47-го места с 60-го в 2017 году, инфраструктура – до 53-го места против 68-го, макроэкономическая среда – до 93-го места с 98-го, здравоохранение и начальное образование – до 46-го с нынешнего 59-го, высшее образование и профессиональная подготовка – до 44-го с 56-го места, эффективность рынка товаров – до 56-го с 72-го места, эффективность рынка труда – до 27-го с 35-го места, развитость финансового рынка – до 90-го места с 114-го, технологическая готовность – до 41-го с 52-го места, размер рынка – до 40-го с 43-го места, конкурентоспособность компаний – до 85-го с 108-го места, инновации – до 66-го с 84-го места.

Вместе с тем в ведомстве понимают сложность возврата потерянных позиций в ГИК ВЭФ, в частности по такому индикатору, как размер рынка.

При расчете ухушения позиций в ГИК ВЭФ министерство опирается на прогнозы Международного валютного фонда. В достижении намеченной на этот год цели должна помочь и прошедшая ранее девальвация тенге.

Кроме того, ожидается, что по такому показателю, как ВВП по паритету покупательской способности, в рейтинге 2018 года Казахстан сохранит текущую 40-ю позицию.

Напомним, актуализированный план мер по ухушению индикаторов ГИК ВЭФ на 201–2019 годы был принят 27 декабря 2017 года. В нем предусмотрены упрощение процедур в сфере земельных отношений, формирование реестра квалифицированных поставщиков, оптимизация процессов и сокращение сроков выдачи кредитов БВУ, увеличение охвата предпринимателей программами обучения и повышения компетенций, содействие отечественным товаропроизводителям в заключении долгосрочных договоров с национальными компаниями и системообразующими предприятиями. Также в целях совершенствования административного регулирования будет разработан проект Административного процедурно-процессуального кодекса и сопутствующий ему законопроект.

В этом году МНЭ планирует провести анализ платных услуг для бизнеса, которые несут неналоговую нагрузку, и разработать рекомендации по их уменьшению. Также будет проведена работа по внедрению принципов корпоративного управления в частном секторе и разработаны рейтинги корпоративного управления с привязкой к системе управления рисками контролирующих органов.

«Наш лидер круто занялся внешней политикой, а про внутреннюю забыл, и народ просто выживает»

Юрий Шевчук – основатель, лидер и единственный бессменный участник группы ДДТ – не только легенда русского рока, но и поразительно открытый и мудрый человек. Мы встретились после его концерта в Алматы. Несмотря на то, что музыкант полностью выложился на сцене, он согласился побеседовать о музыке, политике, ностальгии и многом другом. Разговор получился очень эмоциональным и искренним.

Елена ШТРИТЕР

– Юрий Юлианович, насколько я знаю, до концерта вы несколько часов репетировали.

– Мы всегда репетируем долго. Потому что у нас есть рабочая совесть. Концерт должен быть настоящий, не так, чтобы звезда приехала, два раза гавкнула в микрофон и уехала. Это все живое... Наша музыка. Мы ее любим. И относимся ответственно. Тем более, мы давно не были в Алматы. И очень уж постарались.

– Вместе с музыкантами в концерте участвуют и зрители. Вы получили отклик зала?

– Да. Очень теплый зал, очень теплый. В Алматы всегда так. Я помню прошлый концерт – было так же. Что касается этого концерта, то сегодня было какое-то единение, птицы летали над народом. Да и над нами. Сегодня была какая-то абсолютная свобода. В музыке это очень важно. Когда зал такой, музыканты тоже как бы срываются с цепи. И даже я упивался звуком. В общем, сегодня был настоящий рок-н-ролл. И новый, и старый. Совершенно разный. Интеллектуальный и простой – всякий.

– Ваш нынешний концерт называется «История звука». Это своего рода антология творчества ДДТ за все годы существования. Вы хотите подвести какие-то итоги?

– Об этой программе я могу рассказывать долго. Мы сыграли уже 50–60 концертов. Вообще «История звука» случилась для нас неожиданно. Обычно мы играем что-то новое. А здесь пришла идея подумать... Как говорил старик Экклезиаст, «есть время разбрасывать камни и есть время собирать камни». Вот мы и решили собрать камни. Эта программа посвящена тридцатилетию новейшей истории в рок-н-ролле, истории России, Казахстана, нас с вами, нашей с вами жизни. Сейчас об истории много разговоров. Много мифологии. Много вранья. Много каких-то иллюзий. Много каких-то непонятных ни на чем не основанных воспоминаний.

Но мы с вами пережили эту историю и теперь разговариваем об этом. Выбрана песни, аутентичные этому периоду времени. Начиная с 80-х годов. Программа большая, широкая. Она визуализирована. Много хроники. Много инсталляций. И впервые ДДТ играет столько старых песен. Песен, которые написаны еще в Советском Союзе. И это не набор хитов. Нет, мы не попса и этим не страдаем. В нашей программе есть сквозное действие. В эти времена мы пережили с вами немало серьезных мгновений. В общем, на этом концерте зритель может поностальгировать, вспомнить, выпить, закутить. Отнести к своей жизни иронично или тяжело – «раньше было» или «раньше не было». Это уж как вы решите.

– На концерте прозвучало много старых песен. Вы испытываете ностальгию по тому времени?

– Нет. И никому не совету. Когда человек начинает ностальгировать, значит, он уже не живет. Не видит не только будущего, но и настоящего. Все – он в прошлом. Живите прошлым, если вам так нравится, но это скучно.

– А программа концерта как-то отличается в зависимости от страны, куда вы с ней приезжаете?

– Вы ждете от меня лекции о социальной, политической и экономической ситуации в вашей стране? Я конечно могу что-то сказать, но боюсь, вам это не понравится. Лучше промолчу. Так же как и про Россию.

– Что нас ждет после «Истории звука»?

– Сейчас мы занимаемся записью нового альбома, который, я надеюсь, выйдет уже в апреле-мае. Последние полгода мы только о нем и думаем. Так что в следующем году будет новая программа. А пока мы показали премьеру клипа песни из нового альбома «Любовь не пропала». Так что мы приехали в Казахстан сказать, что любовь не пропала. Она есть, и слава богу. Ура!

– У вас много песен о любви. Почему?

– Любовь – это ось, на которой вертится мир. Чем дольше живешь, тем больше это понимаешь. Я не хочу говорить каких-то пафосных слов, но это очень важно. Это слово очень



важно. И оно самое распространенное в мире и самое убитое, потому что любовью называется всё. А на самом деле, был такой философ Вышеславцев – последний философ из русской религиозной школы. Так вот он писал, что любовь – это огромная дорога, путь. Любовь бывает плотская, бывает чувственная, бывает душевная, бывает ангельская, бывает божья. Но все это – огромная дорога. Она вообще не кончается. Если бы не было любви – был бы холод, было бы минус 450 градусов, как в вакууме.

– Это песня из вашего нового альбома? Каким он будет?

– Новый альбом? Если вы знаете, в предыдущем альбоме – «Прозрачный» – мы пытались играть международный рок. Этот посвящен русскому року. Тут больше социальных песен. Хотя я стараюсь не писать плакаты, но в новом альбоме есть песни-протесты, есть лирика, есть русская мелодика – в общем, он другой. Есть размышления вообще о российском рок-н-ролле. Есть размышления о том, почему нас схватил за горло рок-н-ролл. Меня часто спрашивают – почему я не пошел в бизнес. Так вот, я в некоторых песнях попытался ответить на этот вопрос.

– А почему вы не ушли в бизнес?

– Вы понимаете, мне это предлагали в 90-е. Подъезжали такие чуваки распальцованные и говорили: «Юрок, ты сейчас популярен. Тебя знают. Поговори. Там два вагона с нефтью, тебе «лимон», нам – 10. Все довольны». Я тогда сказал, мол, ребят, вы не туда попали. Во-первых, таким бизнесом заниматься... Я и так грешник, не хочу на грудь брать еще и это дерьмо. А во-вторых, если ты занят музыкой, творчеством – уж простите за это громкое слово – просто не хватает времени вот этим заниматься. Катастрофически не хватает. Какой бизнес? Я люблю профессионализм во всем. А так – немножко бизнес, немножко музыки, а потом еще выставочки какие-нибудь (как наши коллеги сейчас свою графоманию выставляют в выставочных залах). Это не нужно. Зачем? Надо профессионально заниматься своей работой. Поменять ля минор на соль мажор – это очень серьезно. На остальное у меня нет времени. И слава богу – это не мое.

– Тем не менее, не секрет, что музыканты тоже хотят есть. Если музыкант будет просто творить «вовне», он не сможет семью кормить. Для вас музыка – это что? Творчество, заработок?

– На заре ДДТ весь питерский состав где-то работал. Я был дворником, ночным сторожем. Все ребята почти два года зарабывали на хлеб, чем могли. И нормально репетировали. И концерты так же играли. Мы в 88 или в 89 году только уволились со своих работ. Потом пришла какая-то популярность, и мы осознали, что уже можем зарабатывать на концертах. Тем не менее, у нас есть свои принципы. ДДТ до сих пор не играет на корпоративах, где основные деньги – для музыкантов. Даже я пару раз об этом пожалел, потому что иногда такое предлагают... И вот думаю порой: «блин, вот ты дурак, ляпнул в свое время, что на корпоративах не играем...». Но на старости лет ориентацию менять поздно. Поэтому и не играем. Раб слова, да, но это тоже клево – иметь принципы. Нормально. Да и потом мы не обслуга. Музыкант-рок-н-рольщик – не обслуга. Я не против профессии официанта. Но рок-н-рольщик – не эстрадный певец. Для эстрадного это нормально. Все Лепсы, Михайловы, Киркоровы – они там на

«Рок-н-рольщикам нельзя быть президентами – они вспылчивые. Не дай бог, кто обидит – придется расстреливать на Красной площади со словами «добро, мир, братья».

Фото: Олег СПИВАК

месте. Люди едят, пьют, слушают хорошую музыку. А рок-н-ролл – ты же идею двигаешь. Что у тебя на сердце, что ты просто кровью, блин, писал. В три часа ночи со страшного похмелья. А потом выходишь – люди жрут, а ты им поешь что-то... Нет, есть идеалы какие-то, принципы мужские – они должны просто быть.

– Вы сказали, что в новом альбоме будет помимо любви некий протест? Против чего?

– Не совсем протест. Меня не все устраивает из того, что сейчас творится. Коррупция вот – заело просто. Люди гибнут... Я просто очень люблю Россию, и хочу, чтобы люди жили достойно. А приезжаешь в город Курган – люди танки собирают, а зарплата 15 тысяч. Что это такое? Вообще кошмар. А на бабушек как смотреть? Наш лидер круто занялся внешней политикой, а про внутреннюю забыл. И народ просто выживает. Это действительно так. Я же не слепой. И это нельзя не выразить. И мы об этом пишем и поем.

– Раз уж мы заговорили о лидере, в России буквально через пару недель пройдут выборы президента. Важное событие в жизни страны. Как вы к нему относитесь? За кого голосовать будете? И будете ли?



У нас есть свои принципы. «ДДТ» до сих пор не играет на корпоративах, где основные деньги – для музыкантов.

– Я, скорее всего, пойду на выборы, но за кого голосовать – еще не решил. Понимаете, выборы должны быть выборами. В каждой из наших стран. Они должны определяться словом «выбор», а не словом «предопределено». Мы с вами выходим на улицу и выбираем налево пойти или направо. Сесть в этот автобус или в другой. Каждую секунду своего бытия мы выбираем. А здесь огромное слово «Выборы», но все предопределено. Конечно, Путин всех победит. И это очень печально на самом деле, потому что должна быть борьба. Должна быть оппозиция. Должны быть разные мнения. Ведь только из разных мнений высекается истина. Иначе все стаг-

нирует. И уже все говорят: «Кто, если не наш президент? Больше выбирать некого». Правильно. Всю поляну уже вытоптали. И никого нет. Поэтому оппозиция – это важнейшее условие для оздоровления социальной жизни и России, и Казахстана. Да любой страны. Постоянная полемика. Многие считают, что политика – это лежать на диване и ругать власть. Нет, политика – это споры, столкновение интересов. Абсолютно свободная журналистика – вот что подстегивает страну. И конечно же сейчас ситуация в России мне не нравится. Сначала был вообще фарс. А сейчас появились Грудинин, Собчак, еще кто-то. Стало повеселее.

– Это как-то отразится на вашем творчестве? Появится песня про выборы?

– Шнур одну уже написал.

– Кетати, как вы к нему относитесь в свете одного из его высказываний о вас?

– Веселый парень.

– Помнится, какое-то время назад ваши поклонники собирали подписи за то, чтобы выставить вашу кандидатуру на президентских выборах...

– Да это бред, какой я президент? Рок-н-рольщикам нельзя быть президентами – они вспылчивые. Не дай бог, кто обидит – придется расстреливать на Красной площади со словами «добро, мир, братья». Нет. Был уже один художник в Германии. Неудавшийся. Гитлер звался... Не надо нам быть политиками. Мы поем, мы рефлекслируем... Политик – очень серьезная работа. Там такие мозги надо иметь, и такую просто вот харизму и покой в душе, уверенность, расчетливость – другие люди.

– Вы как-то сказали, что русский рок сейчас переживает не самые хорошие времена. Но вот если посмотреть в зал – там было очень много молодежи, людей очень разных возрастов. В чем заключается упадок рока?

– Просто для рока сейчас не самые лучшие времена. И это случается уже не первый раз. Я помню в 80-е в каждом городе организовывался рок-клуб. А уже в начале 90-х все просело. И какой-то «Ласковый май» собирал больше, чем Цой и «ДДТ» вместе взятые.

Я, помнится, удивился: надо же, как это все быстро проходит. Но мы тоже тогда почил на лаврах. И я, и мы все расслабились. Нельзя этого делать, надо просто жить. А мы стали играть в рок-звезд каких-то... Кто-то выпивать много стал, кто-то купаться в лучах славы. А это никогда не проходит бесследно. Сейчас вот рок-н-ролл наш немного улицу потерял. Основу молодежной жизни – улицу. Улица,

Юрий ШЕВЧУК,

советский и российский рок-музыкант. Основатель, лидер и единственный бессменный участник группы ДДТ.

Родился 16 мая 1957 года в поселке Ягодное, Магаданской области.

В 1975 году поступил на художественно-графический факультет Башкирского государственного педагогического института. По распределению на три года уехал в сельскую школу в башкирский поселок Иглино, где параллельно с преподавательской деятельностью играл в группах «Вольный ветер» и «Калейдоскоп».

В 1980 году появилась рок-группа, которая позже стала известна как «ДДТ». В 1982 году «Комсомольская правда» объявила первый всесоюзный конкурс «Золотой камертон», на котором группа «ДДТ» стала лауреатом с песней «Не стреляй».

В 1995 году состоялась поездка Юрия Шевчука в Чечню.

2000-е годы ознаменовали новый этап в творчестве «ДДТ». В их альбомах поднимаются глубокие темы современного общества, ничтожность и величие человека в мире, любовь к жизни, религиозные мотивы.

В 2007 году Шевчук стал лауреатом российской премии «Триумф» за выдающиеся достижения в области литературы и искусства.

25 июля 2011 года в рейтинге «50 главных российских знаменитостей» журнала Forbes занимает 45 строчку с доходом \$1 млн. Позже Шевчук опроверг данные журнала.

подъезд, фонарь, аптека...», как Блок писал.

Рок в очередной раз стал элитарным. Он как джаз, куда приходят люди с тонким изощренным вкусом. У молодежи сейчас популярен рэп. И в этом нет ничего плохого, потому что рэп взял на себя правду улиц. Все меняется. Нет плохих направлений. Есть плохие танцоры, которым – вы сами знаете, – что мешает.

А вообще проблем у всех хватает. Протест некоторых рэперов только до первых бабок. А потом он тут же исчезает. А пока денег нет – они протестуют. У нас это было не так. Деньги у нас не работали, не канает это. Поэтому я говорю – в роке свои проблемы. В рэпе свои. В джазе – я могу сказать, очень много проблем – не хватает саксофонистов!

– Тем не менее, «ДДТ» вот уже почти в течение сорока лет собирает стадионы. У вас миллионы поклонников. В чем секрет?

– Я, во-первых, слово «поклонник» не очень люблю. Скорее единовещерцы или единомышленники. Я давно пишу песни, и меня давно знают. И понимаете, я все время этому удивляюсь: как я не надоел публике? И вот однажды я понял, почему не надоел – я как родственник. Приходит на старого дядьку Шевчука, послушать, пообщаться. Как-то так. ДДТ – это фанатская группа. Приходят друзья. Посторонние почти не приходят. А если и приходят – мы всегда рады. Рады, когда приходят люди, которые, может, нас и не слышали никогда. Сегодня вот видел в зале афроамериканку. Хлопала, танцевала. Надо же! Вот так.

– На концерт приехали ребята из Таджикистана и Узбекистана. Вы почему-то там не выступаете.

– Мы бы с удовольствием там выступили. И в Туркмении тоже. Но как-то нас пока не приглашают. Это, пожалуй, не назвать народной дипломатией, но мы считаем, что нельзя терять связи. Нельзя терять это чувство братского. Мы же все из одной страны. Из СССР. И если нас приглашают в страны ближнего зарубежья, отодвигаем концерты, лишь бы сыграть вот тут, для наших соотечественников, чтобы сохранить это доброе начало.

– Нам уже напоминают, что вам пора собираться... Спасибо вам за беседу!

– Не за что! Добра, хорошей весны. Каждому жителю по отаре овец и по верблюдам. И мне тоже. До встречи на концертах. И самое главное – желаю, чтобы национализма не было. Потому что национализм – это... Я видел, во что в горячих точках это превращается. Это очень опасная вещь. Национальная культура – да, это круто. Национализм – это ужасно.

подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц

Дауыс Периодика 2774168
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

ПОДПИСКА • 2018

ТЕНДЕНЦИИ

Не за страх, а за совесть

Рэнкинг страховщиков по итогам 2017 года

Страховой сектор продолжает наращивать темпы роста после некоторого замедления в 2016 году. При этом доходность сектора в прошлом году несколько снизилась относительно итогов предыдущего года, несмотря на рост объема собранных премий и сокращение объема страховых выплат. Kursiv Research представляет очередной рэнкинг страховых компаний по итогам 2017 года.

Айгуль ИБРАЕВА

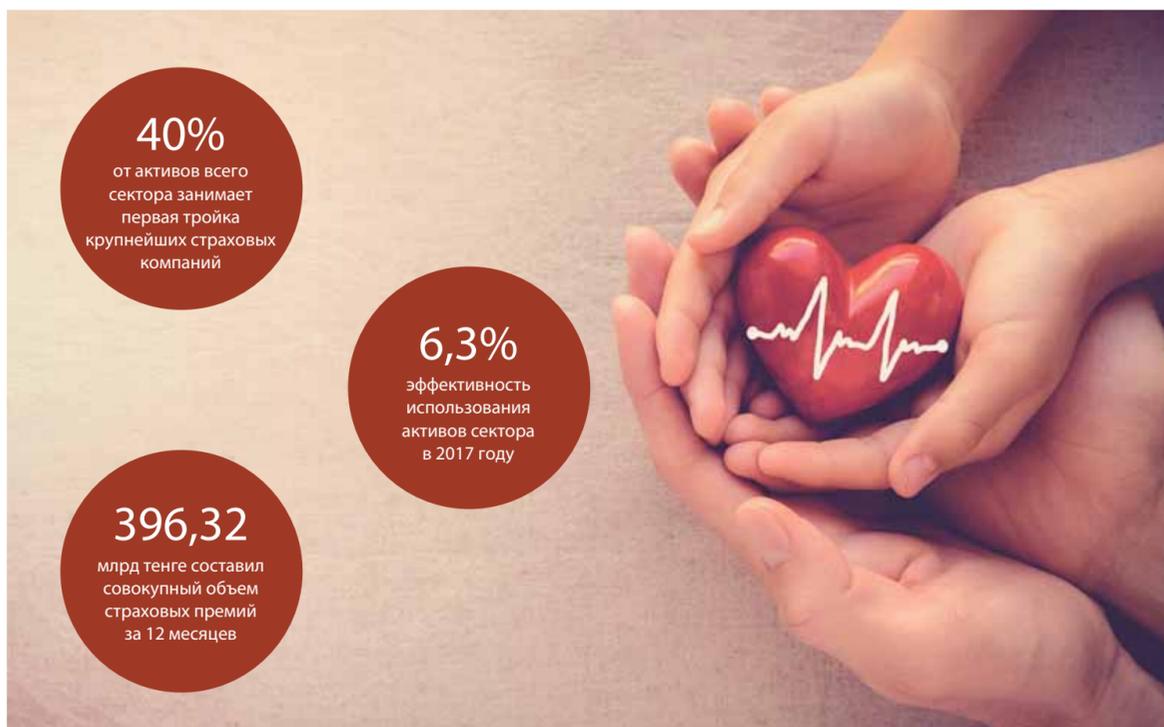
Крупнейшие страховщики

Совокупные активы страхового сектора Казахстана по итогам 2017 года составили 926,65 млрд тенге, что на 8,17% больше по сравнению с итогами предыдущего года. За 2016 год страховой сектор увеличился лишь на 3,7%, тогда как в предыдущие годы темпы роста совокупного баланса страховых компаний были двузначными.

S&P Global Ratings отмечает, что рост активов в страховом секторе был обусловлен увеличением объемов страховой премии, в первую очередь в сегменте страхования жизни, где рост продолжает быть очень высоким. Однако, согласно рейтинговому агентству, операционная среда остается довольно сложной для страховых компаний Казахстана, учитывая умеренные показатели экономического роста в стране.

«В реальном выражении страховой сектор сократился на 4% (по объему брутто-премии, скорректированному на показатель инфляции) в 2017 году по сравнению с реальным ростом на 9% в 2016 году. Мы отмечаем, что показатели страхового сектора остаются волатильными последние пять лет за счет ряда страховых компаний. Тенденция продолжилась и в прошлом году. На наш взгляд, казахстанский банковский сектор оказывает существенное влияние на развитие страхового сектора. Около 30% всей страховой премии-брутто приходится на страховые компании, аффилированные с банковскими группами. Стратегия роста бизнеса данных страховых компаний во многом зависит от объема выданных материнским банком кредитов и необходимости предоставления страхования в дальнейшем», – говорит заместитель директора группы «Финансовые институты» S&P Global Ratings Екатерина Толстова.

Так, по словам аналитика, в 2017 году линия бизнеса «страхование от



Рост уровня страховых премий в прошлом году был обеспечен за счет отраслей личного страхования. Фото: Shutterstock.com

прочих финансовых убытков» сократилась на 13,9 млрд тенге за счет ряда страховых компаний, аффилированных с банковскими группами. В S&P ожидают, что в дальнейшем данная волатильность сохранится и будет влиять на рост страхового сектора.



К началу 2018 года состав тройки крупнейших страховых компаний Казахстана остался неизменным относительно аналогичного периода предыдущего года. Объем активов

данных компаний на текущий момент соответствует 40% активов всего страхового сектора Казахстана.

Крупнейшая страховая компания «Евразия» по итогам 2017 года нарастила объем активов до 218,63 млрд тенге, что соответствует 23,6% всего страхового рынка. За год баланс компании вырос на 8,1%, или на 16,48 млрд тенге. Во втором месте с объемом активов 84,46 млрд тенге оказалась СК «Виктория». За год показатель сократился на 2,2%, или на 1,93 млрд тенге.

Тройку замыкает компания по страхованию жизни «Номад Life». В течение прошлого года баланс страховщика вырос на 18,4%, или на 10,47 млрд тенге, в итоге достигнув 67,42 млрд тенге. Заместитель председателя правления АО КСЖ «Номад Life» Аскар Шакевов подметил, что росту компании способствовали стабильное увеличение страховых выплат в среднесрочном периоде и результаты инвестиционной активности компании.

Значительный рост активов за прошлый год можно было наблюдать у госкомпании Kazakh Export, активы которой выросли на 61,3%, или на 17,53 млрд тенге, до 46,14 млрд тенге. За этот же период уставной капитал компании был докапитализирован на 13,9 млрд тенге. Высокие темпы роста активов показали «Халык-Life» – за 12 месяцев баланс компании вырос на треть, до 64,77 млрд тенге, и СК «Коммекс-Эмир», где объем активов увеличился на 28,7% и составил 16,11 млрд тенге на конец года. Согласно пресс-службе «Коммекс-Эмир», приток активов был обеспечен увеличением высоколиквидных активов за счет реинвестирования полученной инвестиционной прибыли и инвестированием собранных страховых премий.

Тем временем 10 из 32 страховщиков за прошлый год уменьшились в размере. В тройку компаний, где больше остальных сократился объем активов, наряду с СК «Виктория» вошли «Kaspi Страхование» (на 6,84 млрд тенге, или 25,1%) и «Халык-Казахинстрах» (на 3,8 млрд тенге, или 6,8%).

Стоит отметить, что в середине февраля текущего года «Казахинстрах» объявил о реорганизации путем объединения с СК «Казкоммерц-Полис».

По данным НБ РК, по состоянию на 1 января 2018 года активы «Халык-Казахинстрах», составили 51,69 млрд тенге, а «Казкоммерц-Полис» – 37,99 млрд тенге. При объединении страховых компаний активы СК «Казахинстрах» могут увеличиться до 89,67 млрд тенге, что позволит ей стать второй по величине компаний в секторе.

Самые независимые

Совокупный объем собственного капитала страховых компаний на начало текущего года зафиксировался в размере 413 млрд тенге, рост показателя за 12 месяцев составил 2,7%, или 10,95 млрд тенге.

Совокупный коэффициент автономности страхового сектора, что соответствует отношению собственного капитала к общей сумме активов, по итогам прошлого года составил 44,6%.

Наименее зависимой от внешнего финансирования оказалась экспортная страховая компания Kazakh Export, где собственный капитал достиг 91,4% от совокупного объема активов. За 2017 год средства компании были увеличены на 16,31 млрд тенге, или на 63,1% (лучший результат по росту), тем самым страховая компания вошла в тройку лидеров по величине собственного капитала, наряду с «Евразией» и «Викторией». У последней доля собственного капитала в активах по итогам 2017 года достигла 90,8%.

Наиболее зависимой от заемных источников финансирования является «Номад Life», где объем своих средств занял лишь 13% от общего объема активов.

«Капитал КСЖ «Номад Life» остался на прежнем уровне. В 2017 году повысились законодательные требования

к минимальной марже платежеспособности, также маржа компании выросла естественным путем вместе с ростом активов (обязательств), однако коэффициент выполнения пруденциального норматива в 2018 году близок к показателю 2, то есть практически в два раза выше необходимого значения. Соответственно, капитал компании обеспечивает устойчивое финансовое положение и не требует каких-либо корректировок», – разъяснили в компании.

В КСЖ «Государственная аннуитетная компания» коэффициент автономии составил 15,3%. «Халык-Life», несмотря на увеличение собственного капитала за год на общую сумму в 2,05 млрд тенге, что является вторым результатом по росту, все еще остается достаточно зависимой от внешних источников, коэффициент автономии здесь составил 16,7%.

Значительный приток средств за прошлый год можно было наблюдать и у «Казкоммерц-Life», собственный капитал компании здесь вырос на 3,43 млрд тенге, до 10,52 млрд тенге. По данным пресс-службы компании, рост показателя был обеспечен за счет полученной за 2017 год прибыли в размере 3,4 млрд тенге, приток которой к 2016 году составил 16%, что в свою очередь стало возможным за счет инвестиционного дохода.

Наиболее прибыльные

Совокупная прибыль компаний сектора по итогам прошлого года сложилась в размере 56,07 млрд тенге, это на 11,2% меньше, чем в предыдущем году. В S&P Global Ratings сокращение доходности сектора связывают с высоким уровнем расходов (около 48% в 2017 году), что продолжает оказывать влияние на страховые компании в Казахстане и остается выше показателей в России (около 40%) и Европе (ниже 30%).

Так, в 2017 году произошел рост административных расходов на 7,6% (за счет роста расходов на оплату труда и командировочные) и рост расходов по выплате комиссионного вознаграждения по страховой деятельности на 23%. Скорее всего, внедрение онлайн-страхования позволит постепенно снизить уровень расходов страховых компаний, однако это будет зависеть от того, как быстро и эффективно будет внедрена система онлайн-страхования и какой объем расходов на цифровые технологии потребует страховым компаниям, подчеркивает Екатерина Толстова. При этом в S&P ожидают, что в 2018 году расходы останутся на высоком уровне и будут влиять на прибыль страховых компаний.

Стоит отметить, что в 2016 году пять компаний сектора показали отрицательный результат, тогда как в 2017 году в минус ушли лишь три компании – «ТрансОйл», убыток которой за год составил 257,4 млн тенге, «Нурполис» с убытком в 218,71 млн тенге и «Альянс-Полис», где расходы превысили доходы на 27,8 млн тенге по итогам прошлого года.

Лидерство по объему прибыли традиционно остается за «Евразией», за прошлый год компания заработала 12,96 млрд тенге, что меньше на 5,93 млрд тенге, или 31,4%, по сравнению с результатом компании за предыдущий год. Чистая прибыль «Kaspi Страхование» за год обозначилась в размере 6,23 млрд тенге, здесь также наблюдается сокращение показателя на 2,74 млрд тенге, или 30,5%. Тройку замыкает «Виктория», итоговая прибыль компании за 2017 год составила 5,39 млрд тенге, что на 7,1% больше, чем годом ранее.

Эффективность страховщиков соответственно объему прибыли несколько сократилась. ROA страхового сектора (рентабельность активов – отношение прибыли к среднему объему активов за период) по итогам прошлого года составила 6,3% против 7,5% в предыдущем году. Самой эффективной компаний сектора за

прошлый год стала «Kaspi Страхование», коэффициент эффективности использования активов здесь достиг 26,1%. Второй и третий по эффективности оказались «Европейская Страховая Компания» и СК «Салем» с ROA 19,3% и 13,8% соответственно.

Стоит отметить, что в соответствии с постановлением правления НБ РК от 26 февраля 2018 года в СК «Салем» на шесть месяцев приостановлено действие лицензии на право осуществления страховой (перестраховочной) деятельности по отрасли «общее страхование» за несоблюдение требований пруденциальных нормативов и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов.

Статистику по эффективности «портят» вышеназванные компании с минусовым значением ROA, которые оказались убыточными по итогам года. Низкий уровень рентабельности (менее 1%) наблюдается также у КСЖ «Азия-Life» (0,5%), у страховой компании Standard и АО «КК ЗиМС «Интертич» показатель эффективности составил 0,9%.

Лидеры по сборам

В 2017 году в секторе наблюдался рост уровня страховых премий при сокращении объема страховых выплат. За год совокупный объем страховых премий обозначился в размере 396,32 млрд тенге. Это на 6,5%, или на 24,29 млрд тенге, больше, чем за предыдущий год.

Чистая сумма страховых премий за рассматриваемый период составила 240,1 млрд тенге, относительно предыдущего года показатель вырос на 6,9%, или на 15,48 млрд тенге. Рост показателя в основном обеспечили такие сегменты страхования, как страхование жизни (рост на 5,4 млрд тенге), аннуитетное страхование (рост на 4,99 млрд тенге) и страхование работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых обязанностей (рост на 4,35 млрд тенге). Объем собранных премий по добровольному имущественному страхованию, напротив, сократился на 3,79 млрд тенге.

Наибольший объем премий за год собрала «Евразия» – 55,19 млрд тенге, что на 12,6% больше, чем годом ранее. Относительно большой объем страховых премий за год собрала СК «Казахмыс» – 45,49 млрд тенге, что сопоставимо с данными за предыдущий год. Страховые премии «Халык-Life» за прошлый год составили 37,94 млрд тенге, рост показателя относительно предыдущего периода достиг 55,3%, или 13,51 млрд тенге.

Драйверами роста страховых премий наряду с «Халык-Life» в 2017 году стала СК «Казкоммерц-Полис», которая за год собрала 23,96 млрд тенге, рост показателя относительно предыдущего года составил 7,63 млрд тенге, или 46,7%.

Третьей по росту стала «Номад Life», за 12 месяцев собравшая 23,99 млрд тенге премий, относительно 2016 года показатель вырос на 37,8%. В компании рост показателя связывают с расширением охвата рынка. В скором будущем страховщик намерен выйти на рынок с новым продуктом страхования, призванным составить конкуренцию валютным депозитам банков и предоставляющим доступ к широкому спектру инструментов на фондовом рынке.

Первые по выплатам

Объем страховых выплат сектора за прошлый год составил 88,73 млрд тенге против 97,08 млрд тенге в 2016 году (-8,6%). Чистые расходы по осуществлению страховых выплат за рассматриваемый период достигли 76,23 млрд тенге.

Лидером по объему как страховых премий, так и страховых выплат стала страховая компания «Евразия». За 12 месяцев компания выплатила своим клиентам 16,04 млрд тенге, что меньше чем за 2016 год на 31,9%. Следом идет «Халык-Казахинстрах» с объемом страховых выплат 8,39 млрд тенге. Показатель страховой компании вырос по сравнению с уровнем 2016 года на 3,8%.

Тройку лидеров по страховым выплатам замыкает страховая компания «Казкоммерц-Полис», которая возместила клиентам в течение 2017 года 6,29 млрд тенге, что превышает результат предыдущего года на 89,6%.

По итогам прошлого года страховые выплаты одной компании превысили объем премий, собранных за рассматриваемый период. Так, согласно данным НБ РК, расходы по осуществлению страховых выплат страховой компании «Альянс-Полис» по итогам 2017 года составили 1,31 млрд тенге (за 2016 год – 5,47 млрд тенге) при объеме страховых премий 4,98 млн тенге. В итоге объем страховых выплат компании превысил объем премий на 1,3 млрд тенге.

Значительный рост объема страховых выплат относительно итогов предыдущего года наблюдается в Зерновой страховой компании, расходы страховщика по выплатам за 2017 год составили 0,56 млрд тенге против 34,6 млн тенге годом ранее (рост в 16 раз). Страховые премии компании, напротив, сократились на 59,9% – с 1,58 млрд тенге до 0,63 млрд тенге.

*Источник данных — официальный интернет-ресурс Национального Банка Республики Казахстан.

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ РК

ПО ИТОГАМ III КВАРТАЛА 2017 ГОДА, МЛРД ТЕНГЕ

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ

2017	2016	Изм.
926,65	856,65	8,17%
млрд тенге	млрд тенге	

2017	2016	Изм.
413,00	402,04	2,72%
млрд тенге	млрд тенге	

2017	2016	Изм.
56,07	63,13	-11,18%
млрд тенге	млрд тенге	

2017	2016	Изм.
396,32	372,04	6,53%
млрд тенге	млрд тенге	

2017	2016	Изм.
88,73	97,08	-8,60%
млрд тенге	млрд тенге	

2017	2016	Изм.
396,32	372,04	6,53%
млрд тенге	млрд тенге	

2017	2016	Изм.
88,73	97,08	-8,60%
млрд тенге	млрд тенге	

2017	2016	Изм.
88,73	97,08	-8,60%
млрд тенге	млрд тенге	

2017	2016	Изм.
88,73	97,08	-8,60%
млрд тенге	млрд тенге	

2017	2016	Изм.
88,73	97,08	-8,60%
млрд тенге	млрд тенге	

2017	2016	Изм.
88,73	97,08	-8,60%
млрд тенге	млрд тенге	

САМЫЕ КРУПНЫЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

активы	01.01.2018	01.07.2017	изм.
СК «Евразия»	218,63	202,16	8,1%
СК «Виктория»	84,46	86,39	-2,2%
СК «Nomad life»	67,42	56,95	18,4%

ЛИДЕРЫ ПО ТЕМПУ РОСТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

собственный капитал	01.01.2018	01.07.2017	изм.
Kazakh Export	42,17	25,86	63,1%
Haluk Life	10,52	7,09	48,4%
Казком Полис	10,82	8,77	23,4%

САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ/ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

ПРИБЫЛЬ	ROA
СК «Евразия» 12,96	Kaspi Страхование 26,1%
Kaspi Страхование 6,23	Европейская страховая компания 19,3%
СК «Виктория» 5,39	СК «Салем» 13,8%

ЛИДЕРЫ ПО СОБРАННЫМ ПРЕМИЯМ

премии	01.01.2018	01.07.2017	изм.
СК «Евразия»	55,19	49,00	12,6%
Kazakhmys	45,49	45,03	1,0%
Haluk Life	37,94	24,43	55,3%

ЛИДЕРЫ ПО СТРАХОВЫМ ВЫПЛАТАМ

выплаты	01.01.2018	01.07.2017	изм.
СК «Евразия»	16,04	23,56	-31,9%
Казахинстрах	8,39	8,09	3,8%
Казком Полис	6,29	3,32	89,6%

KURSIV RESEARCH

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ДВЕ СТОРОНЫ
ОДНОЙ МЕДАЛИ

08

ИНДУСТРИЯ:
ОПТИМИЗАЦИЯ ДОЛГОВ

10

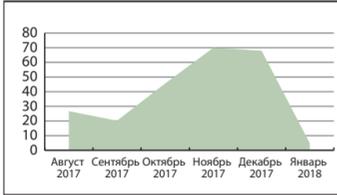
СВОЙ БИЗНЕС:
ЧЕМ ВЫШЕ КОНКУРЕНЦИЯ,
ТЕМ ЛУЧШЕ БИЗНЕС

11

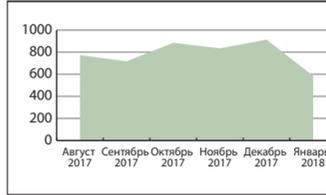
КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«БОЙЖЕТКЕН»:
ГОРОДСКОЙ РОМАН

12

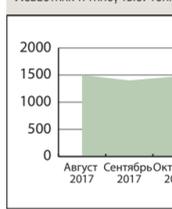
Мрамор и камень известняковый прочий для памятников, отделки или строительства, тыс. куб. м



Гранит, песчаник и камень для памятников, отделки или строительства прочий, тыс. куб. м



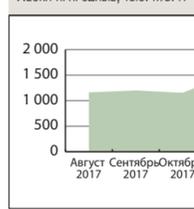
Известняк и гипс, тыс. тонн



Мел и доломит некальцинированный, тыс. тонн



Пески природные, тыс. куб. м



Точка зрения

Агония казахстанского почвоведения

Через 10 лет Казахстан может остаться без собственных продуктов питания

Единственный в Казахстане институт почвоведения находится на грани закрытия. НИИ не получил ни одного гранта на исследования на ближайшие три года, а рекультивационные работы и вовсе не финансируются с советских времен. Чем грозит закрытие института, «Къ» рассказала профессор, доктор биологических наук, главный научный сотрудник (отдел экологии) КазНИИ почвоведения и агрохимии им. У. Успанова Фариды Козыбаева.

Анна ШАПОВАЛОВА

— Каково нынешнее состояние отрасли почвоведения в стране и, собственно, состояние почвы?

— Катастрофическое. Сейчас попросту уничтожают целое почвенное направление — почвоведение, которое начало создаваться почти две сотни лет назад. Тогда из Российской империи приезжали ученые, которые изучали наши почвенные ресурсы, чтобы людей из центральной части России переселить в Казахстан. Археологические находки свидетельствуют, что в то время и у казахов было развито земледелие в поймах крупных рек — выращивали рис, просо.

Как бы мы ни говорили, что Казахстан богат нефтяными ресурсами и полезными ископаемыми, он был, есть и будет аграрной страной. Все ресурсы рано или поздно закончатся, тогда как почва — невосполнимый ресурс, но убиваемый. По данным ООН, во всем мире 33% глобальных почвенных ресурсов — деградированы (снижена продуктивность почвы). Это грозит не только экологической, но продовольственной безопасностью — ежегодно в мире от голода умирает 6 млн детей и 30 млн взрослых. При отсутствии должной заботы начнутся ветряные эрозии, засоление, а разработка месторождений с выносом на поверхность пылящих пород сгубит и наши пастбища, и население — дышать в итоге будет попросту нечем. Из-за нарушений агротехники, несоблюдения водного и пищевого режима почв, низкой культуры земледелия и слабых сельскохозяйственных знаний товаропроизводителей проблема деградации земель остро стоит и перед Казахстаном: ей подвержено до 75% земель. В середине 80-х годов прошлого столетия, по данным Н. Виноградова, деградированные пастбища составляли 47 млн га, если учесть деградацию под влиянием техногенных факторов, общая пло-

щадь опустынивания — около 63 млн га пастбищ. Общие экономические потери в Казахстане, возникшие от прямых и косвенных эффектов деградации земли, оценены в 93 млрд тенге или \$6,2 млрд (доклад МООС РК, 2006 год). Только за последние 15 лет плодородие почв снизилось на 17%. В стране низкодоходное сельское хозяйство, неспособное решить проблему импортозамещения — отечественные производители с 1 га в среднем получают продукции на \$400, аграрии США — на \$1 500, Германии — на \$2 800, Франции — на \$3 200. Основные факторы деградации земли: экстенсивное развитие сельскохозяйственного производства, интенсивное развитие ресурсодоубывающей промышленности, широкая сеть бывших военных испытательных полигонов. Наибольший удельный вес деградированных земель наблюдается в Алматинской, Атырауской, Жамбылской, Южно-Казахстанской областях. Даже при должной рекультивации для восстановления почвы всего на 1,5 см требуется 50 лет, а полное (40 см) займет до 900 лет.

— Что произойдет, если все же почвоведение в стране перестанет существовать?

— Если уничтожат почвоведение, то в итоге мы будем питаться ГМО-продукцией, привезенной из других стран. Свои мы выращивать и получать ничего не сможем: уже сейчас критические условия почвенного покрова. На западе огромные пастбищные территории залиты нефтью, и для их восстановления требуются сотни лет. Вокруг рудных месторождений на востоке и севере страны — все в карьерах и отвалах, в Жанатасе (Жамбылская область) пастбищные угодья буквально погребены под строительным мусором — в городе сносятся старые дома и все «отходы строительства» вывозят туда. В Приаралье 60% почвы засолено. К тому же почти все пригодные для земледелия территории вторично засолены, кроме предгорных районов. В центральной части много деградированной земли, той, которая потеряла плодородие. В итоге у нас огромная территория, но крайне мало земли, которую мы могли бы обрабатывать и впоследствии выращивать на ней различные культуры.

— По вашим прогнозам, если не будут проводиться никакие рекультивационные работы, что нас ожидает?

— Уже даже сейчас мы запаздываем. Если не продумаем и не решим вопросы почвенных ресурсов нашей страны, то встанем перед большой



Если не продумаем и не решим вопросы почвенных ресурсов нашей страны, то встанем перед большой проблемой, в том числе продовольственной безопасности.

проблемой, в том числе продовольственной безопасности. Мы тревогу бьем, но нас не слышат. Ситуация критична — в ближайшее десятилетие мы можем остаться без пашен и пастбищ. К тому же карты 50–60-х годов прошлого века уже устарели, земли давно изменили свое назначение: поля превратились в города, пастбища в пустыни, институт занимался составлением карт с применением гис-технологий, уже собрали данные по Семиречью, на юге в двух областях ведутся работы, но нужно масштабировать работы на весь Казахстан. Кроме картирования институт занимался плодородием и экологией почв, проведением анализов. В институте разработана технология освоения сильно засоленных, солонцеватых и щелочных почв, позволяющая в Алматинской, Южно-Казахстанской и Жамбылской областях повысить производительность риса и кукурузы с 30 до 90%. Разработаны модифицированные удобрения, помогающие не только повысить урожайность риса, сои, зерновых культур на 35–40%, но и вырастить экологически чистую продукцию и поддержать почвенное плодородие.

— К вам приносят на анализы почву предприниматели, решившие заняться земледелием?

— Да, но очень мало. Для мелкого бизнеса это неподъемная цена. Мало тех, кто анализирует почву — дорого. Исследования стоят от 200 до 1 500 тенге, причем одним образцом не обойтись — их требуется порядка 100 на один гектар. Такое может позволить только крупная компания, поскольку подобные изыскания не субсидируются.

— Почему институт остался без финансирования?

— Я считаю, если те люди, которые проводили оценку проектов, входили в состав ННС (национальных научных советов), они могли бы хоть немного задуматься, что же такое наша почва? Что они сейчас едят? Где они живут и чем их дети дышат? Я не знаю, чем они руководствовались, но ни один проект Казахского научно-исследовательского института почвоведения и агрохимии имени У. Успанова не получил финансирования. Я не удивлюсь, если люди вообще не понимают, из чего состоит наша почва и зачем ее изучать. В начале двухтысячных, когда и стоял вопрос о передаче нашего института в минсельхоз (до 2000 года институт был в составе национальной Академии наук) к нам приходил министр образования и науки и задал вопрос: зачем нужен институт почвоведения, когда уже есть институт земледелия... О чем можно говорить, когда министр такие вещи говорит? Вот с того момента наши сложности и начались...

— То есть, раз вы грантов не получили, то на ближайшие три года институт остался без финансирования и поддержки от государства ждать не приходится?

— Да. Откуда! Гранта нет — работы нет. Мы все это время на грантах и жили. Было время, когда только у меня было пять грантов! Потом, с 2005 года, на гранты стали выделять всего по 5 млн. Этого крайне мало, буквально на одну полевою поездку, хотя и это капля в море. Но мы были и тому рады, старались охватить главные задачи проекта. При этом

по условиям заявок требовалось привлекать зарубежных ученых, что мы и выполняли — были специалисты из МГУ, СОРАН (Институт почвоведения и агрохимии, Новосибирск), Сербии (Институт почвоведения и агрохимии), Варшавского университета, но на 5 млн тенге тесного сотрудничества не получается...

Мне жалко институт с 70-летней историей и казахстанское направление почвоведения со 100-летней историей. Все исчезнет. Сейчас руководство института надеется, что минсельхоз включит почвенную науку в самостоятельное приоритетное направление и в программу целевого финансирования. Но пока в списке нас нет, хотя именно почвоведы могут указывать, где выпастить животных, где выращивать растения, а какие территории лучше вообще не трогать.

— А институт получал иностранные гранты?

— В 2000-х годах были международные гранты, и сейчас есть интересные для иностранцев проекты, но финансирования на них не находится. Еще из Всемирного банка развития институт получал в начале 2000-х годов грант и сотрудничал с японскими, китайскими, американскими учеными, но в основном это был обмен опытом.

— К чему мы придем, если институт все же закроется?

— Все сведется к тому, что мы из-за рубежа будем приглашать почвоведов, чтобы они исследовали наши территории, разрабатывали рекомендации и делали предложения. Пока еще иностранные специалисты не приглашали. Единственно, к нам в институт заглядывали молодые немецкие ученые, которые приехали... возрождать у нас животноводство. В Казахстан приехали немцы учить нас, как и где скот пасти. Казахи еще три-четыре столетия назад знали, как заниматься животноводством, и когда нужно давать земле отдыхать, постоянно кочевали. Что касается равнения на иностранцев, то от нас требуют хорошую работу, но как таковых условий нет. Техническое оснащение оставляет желать лучшего, что-то есть из необходимого оборудования, правда большая часть еще советского времени. У нас в институте оборудован экологический казахстано-китайский центр, туда из Китая завезли новое оборудование, изредка мы им пользуемся. К тому же, у нас до сих пор нет закона об охране почв и защите плодородия, тогда как у соседей и европейцев такие законы не просто есть, но и неукоснительно соблюдаются, проводятся работы и научные исследования, конгрессы и конференции по охране почв и окружающей среды.

Пообщавшись с сотрудниками института почвоведения, редакция «Къ» обратилась с запросом в Министерство сельского хозяйства РК. Полученные ответы сродни независимой переменной: с одной стороны, МСХ сообщает, что не финансирует институт почвоведения, с другой — подчеркивает, что выделяет ему 40 млн тенге по базовому финансированию.

Алия КЕМИРБАЕВА

— ТОО «Казахский НИИ почвоведения и агрохимии им. У. Успанова» не получил ни одного гранта по итогам конкурса грантового финансирования на 2018–2020 годы. С чем это связано?

— Получение финансирования по грантам зависит от самого института. От того, как качественно и обоснованно будет подготовлена заявка на конкурс по грантовому финансированию.

— Будет ли МСХ РК выделять какие-то средства, субсидии, дотации на поддержание деятельности института?

Когда вопрос труднее ответа



— МСХ РК не является источником для выделения средств на поддержание деятельности каких-либо институтов и предприятий. Вместе с тем отметим, что институт может участвовать в конкурсе на проведение научных исследований в рамках программно-целевого финансирования на 2018–2020 годы, который планирует провести МСХ РК в ближайшее время.

Также МСХ РК планирует выделить для института по базовому финансированию в 2018 году сумму в 40 млн тенге.

Кроме того, институт является товариществом с ограниченной ответственностью, соответственно

ему не запрещена любая другая деятельность, предусмотренная законодательством РК. Также институт согласно своему Уставу в установленном порядке приобретает лицензии для осуществления тех видов деятельности и тех видов действий, лицензирование которых предусмотрено законодательством РК.

— Получал ли институт гранты, финансовые субсидии, помощь от МСХ РК и в каком размере? На какие проекты?

— Согласно Закону РК «О науке», институт участвовал в конкурсе по программно-целевому финансированию и согласно приказу МСХ РК являлся головной организацией по научно-технической программе «Сохранение и воспроизводство плодородия почв Казахстана» на 2015–2017 годы, объем финансирования за данный период составил 492,071 млн тенге (по 164,024 млн тенге ежегодно).

Институт является субъектом базового финансирования согласно постановлению правительства Республики Казахстан от 13 мая 2011 года № 511 «Об утверждении перечня организаций, являющихся субъек-

тами базового финансирования» и соответственно получает базовое финансирование по содержанию и обслуживанию инфраструктуры. За 2015–2017 годы объем финансирования составил 129,012 млн тенге: в 2015 году — 40,681 млн тенге; в 2016 году — 41,331 млн тенге; в 2017 году — 47 млн тенге.

Также институт участвовал в конкурсе МОН РК по грантовому финансированию, по которому сумма в 2015 году составила 66,883 млн тенге, в 2016 году — 66,5 млн тенге и в 2017 году — 95,164 млн тенге.

Институт участвовал в конкурсе по программе 019 «Услуги по распространению и внедрению инновационного опыта» и в 2016 году получил финансирование из местного бюджета в размере 8,035 млн тенге. Кроме того, институтом получен грант по конкурсу грантового финансирования проектов коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности по двум проектам «Биотехнологический способ получения модифицированных полифункциональных биоминеральных и биоорганических удобрений» на сумму 23 млн тенге и «Мелиорация и освоение солонцо-

вых почв под лесные насаждения в зеленой защитной зоне г. Астана» на сумму 43,128 млн тенге.

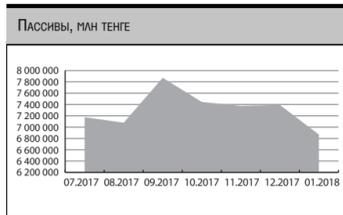
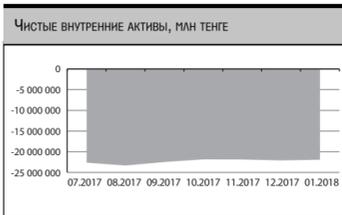
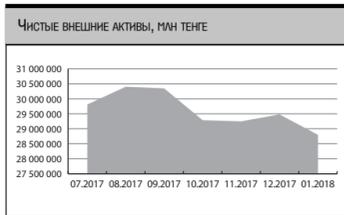
— Если институт почвоведения будет закрыт, то какая организация продолжит его работы? Будут ли привлекаться иностранные компании, специалисты?

— По программе оптимизации аграрных организаций институт остается самостоятельной единицей. В настоящее время институт сотрудничает с международными организациями Германии, Монголии, КНР, Израиля, РФ и других стран по вопросам организации и проведения научно-исследовательских работ по изучению экосистем арктических территорий и изменению условий окружающей среды в условиях изменения климата. Сотрудничество нацелено на поиск и создание взаимовыгодных возможностей в области дистанционного зондирования и мониторинга сельскохозяйственных земель РК, развитие взаимодействия в области подготовки кадров, обмен опытом работы в области использования физиологически активных веществ — стимуляторов роста и др.

— Попадает ли институт под программу приватизации (будет ли он продаваться)?

— Пока данный вопрос не рассматривается.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Две стороны одной медали

Вопрос о регулировании крипторынка поделил профессиональное сообщество Казахстана на две части. С одной стороны, законодательная регуляция криптовалюты слишком преждевременна, считают эксперты «КЪ». Другие полагают, что ее отсутствие может привести к правовому вакууму.

Ольга КУДРЯШОВА

Одни эксперты финансового рынка страны аргументируют свою точку зрения тем, что криптовалюты не являются средством платежа. О чем, к слову, ранее официально заявлял Национальный банк РК.

В сообщении регулятора по вопросу криптовалют говорится: «Единственным законным платежным средством на территории Казахстана является тенге. В этой связи криптовалюты не могут использоваться как средство платежа на территории страны».

Овчинка выделки не стоит

Между тем одни участники казахстанского финрынка уверены, что слишком несвоевременно говорить о регулировании криптовалют, не имея ясного представления о том, как это в конечном итоге будет функционировать. В частности, с точки зрения советника председателя Нацбанка РК Айдархана Кусаннова, несмотря на то, что тема криптовалют достаточно активно обсуждается еще с прошлого года, до сих пор нет четко сформулированного мнения о том, что же такое криптовалюта. «Криптовалюта сегодня не валюта как таковая, она не может использоваться как транзакция, это хайп. Кто-то может в этом поучаствовать, без вопросов. Но это не настолько системно, чтобы для этого делать какую-то регуляцию. У нас на бирже сделок по количеству больше, чем в тех же биткоинах транзакций обрабатывается», — поясняет г-н Кусаннов.

Мотивация регулирования

Однако сторонники регулирования рынка имеют совершенно противоположный взгляд, полагая, что хоть регулирование крипторынка и ставит перед профсообществом много вопросов, его отсутствие оставляет незащищенными всех участников криптоопераций.

Глава Казахстанской ассоциации блокчейна и криптовалют Эсет Бутин считает, что не стоит беспокоиться о той части населения, которая может позволить себе покупку криптовалюты и найти способ вывода денег. Вопрос связан с той прослойкой населения, которая, собрав минимальную сумму денег, хочет поучаствовать в этом процессе. «Делать это самостоя-

тельно им нельзя, потому что они не профучастники», — поясняет он.

Г-н Бутин предлагает разделить регулирование на две части: регуляция профессиональных и непрофессиональных участников.

«Регулирование профучастников — это, безусловно, регулирование финансовых институтов, и тут нам не нужно изобретать колесо. Можно наложить стандартный набор пруденциальных нормативов на новую компанию, которая занимается крипторынком», — полагает эксперт. Регулирование деятельности непрофессиональных участников касается правовых взаимоотношений между субъектами крипторынка и населением. Решение этого вопроса зависит от того, насколько государство готово защищать непрофессиональных участников.

«Пока не будет четкого правового обозначения понятия «криптовалюта», практически и санкции налагать по каким-то мошенническим вещам невозможно», — добавил он.

Представитель Midex Станислав Соколовский отмечает, что без регуляции не будет гарантирована элементарная защита прав этих лиц, как покупателей, так и людей, которые выпускают токены на крипторынке.

«Регулирование жизненно необходимо рынку, потому что без регулирования у нас на данный момент может возникнуть ситуация абсолютного правового вакуума», — уверен г-н Соколовский.

По его мнению, нужно определить то, как будут регулироваться субъекты правовых отношений: квалифицированные инвесторы, криптовалютные биржи, различные сервисы, обеспечивающие платежные операции. Также важно конкретизировать понятия «криптовалюта» и «токен» и чем они являются — формой закрепления права на имущество, имуществом или деньгами.

«Кроме этого возникает вопрос о регулировании в рамках Евразийского экономического союза. То есть необходимо создать единые понятия или установить их отдельно для каждого государства», — считает эксперт.

К слову, отсутствие регулирования не позволяет криптобизнесу работать с банками. В рамках криптоконференции, прошедшей в Алматы за минувшей неделей, руководитель отдела по работе с финансовыми институтами TFH Russia Алиса Мускинова привела данные исследования, согласно которому из 300 банков, опрошенных по всему миру, только 15 готовы зарабатывать на криптопредпринимательстве. 95% банков не готовы работать с такой формой. Однако и те банки, которые рассматривают работу с криптокомпаниями, выставляют определенные условия, к примеру инвестирование в ценные бумаги со стартовой суммой от \$400 тыс., а если речь идет о крупном банке, то сумма начинается от \$1 млн.

Ситуация с ключевыми макроэкономическими показателями Казахстана достаточно оптимистична — низкая инфляция (7,1%), стабильный курс национальной валюты в условиях изменения цен на нефть. Чистая процентная маржа и процентный спред банков составляют 5,09 и 4,17% соответственно. Однако финансисты недовольны нынешним положением дел.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Кредиты банков экономике на конец декабря прошлого года сохранились на уровне начала 2017 года и составили 12,7 трлн тенге. Без учета показателей трех финансовых организаций — ККБ, RBK и Delta — годовой рост ссудного портфеля БВУ составил 10,8%. При этом проведенный в сентябре опрос регулятора показал, что спрос предприятий на займы снизился. Так, в III квартале 2017 года в финансовые организации за кредитами обратились 22,4% респондентов, из которых ссуды получили 83%. Этот показатель финансисты объясняют государственной практикой выдачи кредитов по ставкам значительно ниже рыночных.

«Произошел значительный рост государственного финансирования. Более того, увеличилась зависимость и финансового сектора от государственных средств. Доля кредитов банков к ВВП в Казахстане самая низкая по сравнению с нашими соседями. На конец 2017 года она составила 22%. В России — 48%, а в развитых странах и того больше», — поделилась мнением с «КЪ» председатель правления АО «Народный банк Казахстана» Умут Шахметова.

Российские эксперты считают, что Казахстану необходимы структурные реформы, которые дадут больше независимости Национальному банку и позволят сократить аппетиты государственных институтов развития.

«Я не знаю второй такой страны, где были бы так бессмысленны условия Национального банка. Наверное, только Бразилия. Нацбанк делает огромное количество шагов, но госфинансирование и национальные компании это легко перечеркивают», — высказал свою точку зрения руководитель группы макроэкономического анализа «ВТБ Капитал» Петр Гришин. За год объем кредитов юридическим лицам снизился на 5,8%, до 816,4 млрд тенге. При этом на 2,9% выросло долгосрочное финансирование. Но самые хорошие показатели зафиксированы в секторе кредитования физических лиц. Здесь рост составил 12,4%, а общий портфель — 4541 млрд тенге.

«Увеличение портфеля произошло только из-за потребительского кредитования. Еще одна проблема — это то, что государственные средства



Эксперты рынка считают, что Казахстану необходимы структурные реформы, которые дадут больше независимости НБ РК и позволят сократить аппетиты государственных институтов развития.

Фото: Shutterstock.com

Уровень банковского кредитования к ВВП в разных странах (на конец 2017 года)

Страна	Уровень (%)
Казахстан	22%
Россия	48%
Сингапур	150%
Канада	195%

распределяются на нерыночной основе, а пенсионные и бюджетные деньги направляются на государственные бизнес-проекты, которые в нормальных рыночных условиях не смогли бы найти финансирование», — сказала Умут Шахметова.

На конец 2007 года активы фонда «Самрук-Казына» и холдинга «KazAgro», размещенные в банках, составляли примерно 9% от их обязательств, этот же показатель в 2016-м составил 26%, или 5,98 трлн тенге.

«Налицо рост доли государственных компаний, но нам необходимо обеспечить рост доли кредитного банковского портфеля, в 2 раза превышающий номинальный ВВП. Для примера: в 2017 году номинальный рост ВВП составил около 11%, а банковские кредиты экономике снизились на 1%», — констатировала финансист.

Справедливости ради стоит отметить, что сегодня казахстанские банки не обладают ресурсами, которые позволили бы им самостоятельно финансировать крупные проекты. Таким образом, огромная часть экономики оказалась недоступной для отечественных БВУ. Например, большим концессиям, которые ведут разработку месторождений (ТШО, Кашаган, Карачаганак), местные финансовые институты не могут ничего предложить, и, чтобы кредитоваться, те обращаются в зарубежные банки.

В то же время российские эксперты уверены, что кредитование в Казахстане развивается стабильно.

«Находясь в стране, ты не замечаешь реформ правительства и изменений в лучшую сторону. До кризиса кредитование росло минимум на 30% в год. Сейчас другие показатели. Однако все забывают делать поправку на портфель БТА Банка. Ведь там часть активов были не совсем понятные, так что на этом фоне рынок кредитования находится на хорошем уровне», — считает Петр Гришин.

Согласно официальной отчетности Национального банка, средневзвешенная

ставка вознаграждения по кредитам, выданным в национальной валюте небанковским юридическим лицам, составляет 13,2%, физическим лицам — 19,2%. Каждый год этот показатель немного снижается. Так, декабре 2016 года предприниматели занимали деньги в БВУ под 14,5%. При этом бизнесмены постоянно сетуют на дороговизну ссуд. Финансисты в свою очередь утверждают, что закладывают в стоимость заемных средств риски, инфляцию и маржу.

Впрочем, г-н Гришин придерживается иного мнения: «Беда всех развивающихся экономик — это преувеличение значения курса национальной валюты к доллару. Для наибольшего роста экономики должна произойти смена ориентиров и среди людей, и среди бизнес-сообщества. Когда страна будет ориентироваться только на инфляцию и базовую процентную ставку регулятора, состояние экономики намного улучшится, иначе начнут строиться бизнес-процессы и формироваться бюджеты. А пока банки закладывают рост курса доллара, стоимость заемных средств будет находиться на достаточно высоком уровне».

Но финансисты дороговизну заемных средств объясняют жесткой политикой регулятора, который уже в прошлом году приступил к активному внедрению стандартов Basel III в банковской системе, стандартов Solvency II на страховом рынке и стандартов финансовой отчетности для создания более адекватных провизий на кредитные убытки.

«Основные изменения регулирования идут только на ужесточение, то есть регулирование не направлено на развитие. НБ, напротив, только заворачивает гайки. Моя точка зрения — ни один государственный орган в РК не имеет столько полномочий, как Национальный банк. Нацбанк уже сейчас может прийти и участвовать в управлении любого банка! Здесь вопрос воли руководителя регулятора», — заключила глава Народного банка.

Как победить кредитную прокрастинацию



Андрей ИГНАТЕНКО, генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMan.kz

Среди тех, кто регулярно допускает просрочку, многие больше страдают от недостатка дисциплины, чем от нехватки денег. Виною тому банальная прокрастинация — привычка откладывать все на последний момент.

Как правило, когда говорят о просрочке выплат по финансовым обязательствам, то речь идет о средней температуре по палате. Однако проблемная просрочка NPL 90+ — это всего лишь верхушка айсберга, а ее основание — небольшие просрочки от 1 до 15 дней.

Одна из причин такой ситуации — прокрастинация. Человек понимает важность выплаты в срок, но каждый раз вместо того, чтобы погасить часть займа, находит пустяковые отговорки. В результате он может испортить себе кредитную историю просто потому, что

привык все откладывать на потом, даже выплату по действующим кредитным обязательствам.

Парадоксально, но процент людей с просрочкой по «забычивости» выше в таком большом городе, как Алматы, а также в Карагандинской и Алматинской областях.

В регионах, где все еще существуют проблемы с количеством банковских отделений и терминалов, дисциплина платежей выше. К примеру, самая маленькая доля неработающих ссуд в Костанайской области, всего 0,7% от общей доли рынка.

При этом связь между возрастом и финансовой дисциплиной здесь прослеживается достаточно четко — взрослые люди более серьезно относятся к своим обязательствам и редко допускают просрочку. Примечательно и то, что с большей финансовой дисциплиной к выплатам по денежным займам относятся люди с невысоким доходом. Среди людей с доходом от 25 до 50 тыс. тенге всего 6% должников.

Денежные займы — это инструмент, и то, насколько он может быть полезным и эффективным, зависит от человека. Ведь если есть четкая цель займа, понимание, что заем нужно погасить и делать это вовремя, что поможет сформировать хорошую кредитную историю, обеспечит доступ к финансам и в конечном счете сделает жизнь проще и комфортнее.

Дайджест

Американские инвесторы критикуют криптовалюты

Экс-глава Microsoft, американский предприниматель и филантроп Билл Гейтс в ходе онлайн-форума Reddit заявил, что «в данный момент криптовалюты используют, чтобы покупать фентанил и другие наркотики, так что это редкая в своем роде технология, несущая смерть весьма непосредственным образом».

Марина ГРЕБЕНЮК

По мнению г-на Гейтса, спекулятивная волна вокруг ICO и криптовалют суперрискованна для тех, кто пытается играть вдолгую. В то же время в ответ на эти заявления американского инвестора сторонники криптовалют приводят свои аргументы. Они не ответственны ни за что, за что не были бы ответственными наличные деньги. «Доллар США всего используют, чтобы купить фентанил и бот знает что еще», — написал один из пользователей сети под ником dikkeriemel.

На что Билл Гейтс ответил: «Да, анонимные наличные используют для такого рода вещей, но нужно присутствовать лично, чтобы передать их, что делает вещи вроде выплаты выкупа похитителям людей более сложными технически».

Анализ основных криптовалютных пар на 03.03.2018 (tradingview.com)



Между тем ранее другой известный американский инвестор и миллиардер Уоррен Баффет в интервью CNBC дал свой прогноз: «В плане криптовалют в целом я могу сказать почти наверняка, что их ждет плохой конец».

Говоря о фьючерсах на биткоин, торги по которым уже запустили в США, г-н Баффет отметил, что не стал бы открывать короткие позиции на этом рынке. «Мы не имеем их, не шортим и никогда не откроем позиции в них», — заявил инвестор.

Не изменил он своего мнения и чуть позже. Выступая перед студентами в Омахе (США), он также назвал криптовалюту Bitcoin настоящим пузырем. «Невозможно оценить биткоин, потому что он не является активом, производящим ценность», — сказал г-н Баффет и

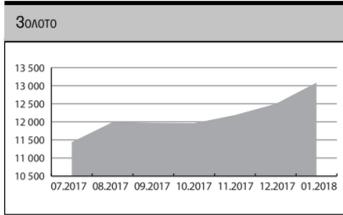
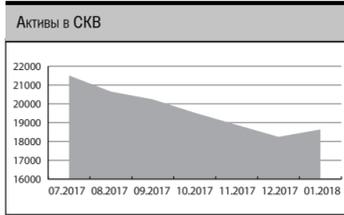
добавил, что невозможно предсказать, как высоко может подняться цена bitcoin.

Уоррен Баффет также скептически относится к так называемому первичному предложению монет (ICO) — форме привлечения инвестиций в виде эмиссии и продажи инвесторам новых криптовалют. «Людей охватывает ажиотаж от больших движений цен, и Уолл-стрит к этому приспосабливается», — отметил американский бизнесмен.

В свою очередь сооснователь Apple Стив Возняк считает, что биткоин по целому ряду характеристик превосходит золото и криптовалюты, так как инвесторы начали продавать золото ради bitcoin. Стратег RBC Capital Markets Кристофер Лоуни отмечает, что заметил потенциальную корреляцию между стоимостью золота и ценой на криптовалюту. Такая тенденция, отмечает он, возникла в конце 2017 и продолжилась в начале 2018 года, указывая на то, что, поскольку цена bitcoin выросла в 4 раза, инвесторы потенциально могли начать распространять золото, чтобы покупать криптовалюту.

Впрочем, г-н Лоуни подчеркнул, что корреляция незначительна, чтобы снизить цены на золото, и недостаточна, чтобы bitcoin мог заменить золото. Макроэкономические факторы, которые традиционно влияют на цену золота, продолжают доминировать на рынке.

Кристофер Лоуни также ожидает, что цены на золото в конце года будут ниже, чем в начале года, около \$1303 в среднем за год.



Как понравиться иностранному инвестору?

Эксперты обсуждают, на чем может заработать KASE

По оценкам аналитиков фондового рынка, сегодня иностранные компании держат в нотах Национального банка \$1 млрд. Чем вызван интерес зарубежных инвесторов, выяснял корреспондент «Къ».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Казахстанская фондовая биржа закрыла прошлый год с ростом индекса KASE в 70%. По итогам февраля индикатор состояния отечественного рынка обновил свой 9-летний максимум и достиг 2362,21 пункта. Впрочем, пока на торговой площадке не ждут массового притока иностранных инвесторов.

«Для комфортной работы иностранных инвесторов нужны изменения. В 2018 году на иностранном рынке мы планируем запустить Центральный контрагент (эта организация берет на себя риски по заключаемым участникам в ходе биржевых торгов сделкам). Мы вплотную подошли к этому проекту и пользуемся поддержкой НБ. Когда Центральный контрагент будет реализован, нерезидентам будет работать на нашем рынке значительно комфортнее, так как надежность исполнения биржевых сделок значительно улучшится», — сказал заместитель председателя правления KASE Андрей Цалок.

В прошлом месяце самый крупный банк Казахстана — Народный провел роуд-шоу. По словам представителей структуры, их удивил позитивный интерес потенциальных инвесторов.

«В Америке и Европе мы встречались с нашими инвесторами и держателями акций АО «Народный банк Казахстана» меня удивило положительное отношение. Я была готова к сложным вопросам, как региональным — о взаимоотношениях с Россией, так и внутриполитическим. Но коллеги смотрели только на показатели экономики страны, рост сырьевых цен, потенциал республики, реформы», — поделилась впечатлениями на саммите топ-менеджеров финансового блока CFO IDEA EXCHANGE & NETWORKING EVENT 2018 глава Народного банка Умут Шахметова.

Финансиста со стажем Аскара Елемесова такой настрой не удивил. В пример спикер привел цифры финрегулятора. Так, согласно отчету Национального банка Казахстана, прирост экспортных доходов способствовал росту доходов иностранных прямых инвесторов за 2017 год на 36,3%, до \$15,7 млрд, более трети этих доходов было направлено на финансирование дочерних казахстанских предприятий.

«Мы крупная сырьевая держава. Растут цены на сырье, и объективно иностранный капитал начинает нами интересоваться. Ну и потому, \$1 млрд — это не так уж и много, учитывая, что у нас серьезная макроэкономическая политика и Национальный банк — ответственный заемщик. Потом, на Западе положительно смотрят на наши реформы», — поделился мнением финансист Аскар Елемесов.

Сложный сосед

Противоположной точки зрения придерживается председатель совета директоров АО «Сентранс»



Точка для дополнительного развития KASE может дать рынок государственных ценных бумаг. Фото: Олег СПИВАК

Ельдар Абдразаков. Принимая участие в дискуссии о современных экономических угрозах на саммите топ-менеджеров финансового блока, он заявил, что некоторые усилия Казахстана могут быть обесценены из-за дружбы со сложным соседом.

«Россия — это Канада с избыточным тестостероном. Избыточный тестостерон, потому что в каждом классе есть такой одноклассник, который кого-то достает, за косички дергает, и весь класс против него. Для нас печальная вещь, что мы ближайший друг этого товарища и весь класс на нас смотрит примерно так же, как на него», — высказался Ельдар Абдразаков.

Представители российских финансовых структур относятся к ситуации иначе. Они утверждают, что иностранные инвесторы объявили о готовности покупать отечественные ЦБ еще в ноябре прошлого года. Причем в Казахстане проявляют устойчивый интерес игроки фондовых рынков Европы и США.

«Думаю, что здесь при определенных правильных шагах у Казахстана большой потенциал, и он будет связан с приходом иностранных инвесторов. Локальный рынок имеет все шансы стать более эффективным и превратиться в источник привлечения долговых средств на выгодных условиях», — подчеркнул Максим Коровин, старший стратег «ВТБ Капитал».

Возможности KASE

В планах развития Казахстанской фондовой биржи обозначен 30%-ный рост количества членов структуры, в том числе за счет привлечения иностранных профессиональных участников.

«В настоящее время на рынке работает 19 брокерских компаний, а в 2007 году их было 90. Это очевидный факт, что рынок серьезно сузился. Национальный банк во время кризиса изменил регулирование, и слишком много рисковавшие

структуры просто ушли с рынка. Я считаю, сейчас очень хорошее время для роста рынка и, безусловно, количество брокеров в ближайшее время увеличится», — объяснила ситуацию Ольга Эм, заместитель директора департамента по развитию бизнеса Kazkom Securities.

В настоящее время требования к брокерским компаниям по достаточности капитала составляют 200 тыс. МРП, или 1,7 млн тенге. Однако Ольга Эм уверена, что не стоит ожидать от отечественной торговой площадки слишком многого.

«В Казахстане нет массового инвестиционного потенциала. Ведь фондовый рынок пользуется средним классом, у нас же его практически нет. Но, с другой стороны, Национальный банк выпускает ноты. Они короткие — от 1 до 90 дней. Их доходность где-то в районе 9% годовых в тенге. Это выше инфляции, но ниже прибыли, которую могут дать депозиты. Однако после всех ситуаций с банками Казахстана я точно выберу ноты, тем более они короткие и ликвидность точно будет погашена. Национальный банк очень трепетно относится к своей репутации и никогда не допускал даже намека на дефолт», — подчеркнула эксперт.

Точка для дополнительного развития Казахстанской фондовой биржи может дать рынок государственных ценных бумаг. Ведь выпуск ЦБ — это всегда бенчмаркинг для компаний частного сектора. Согласно официальной статистике, около 70% рынка акций в Китае — это бумаги госкомпаний. Крупнейший международный рынок правительственных ЦБ — США. Затем идут Япония, Великобритания и Германия.

«Надо больше размещать на локальном рынке. Когда в России был профицитный бюджет, Минфин активно размещал бумаги на локальном рынке. Все привлеченные средства направлялись в Резервный фонд. Благодаря этой операции

появилась ликвидность на рынке, и именно ликвидность привлекает иностранных инвесторов. Это для них тоже важно», — объяснил Максим Коровин.

Увеличение торгового оборота может оказаться стране в индексах локальных облигаций.

«Важная цель для Казахстана — попасть в мировые индексы локальных. Например, JPI от JPMorgan. Как только страна попадет в этот индекс (а это реализуемая задача), ситуация кардинально изменится. Этот индекс привлечет к РК дополнительное внимание иностранных инвесторов, и это будут большие инвестиционные фонды», — отметил г-н Коровин.

Ранее сообщалось, что Министерство финансов может разместить еврообонды и сукук на площадке МФЦА. Предполагается, что эти ЦБ будут номинированы в тенге, долларах и евро.

«С точки зрения инвестора, между сукуками и еврообондами нет большой разницы. Ведь это вопрос структурирования продукта, и для конечного инвестора они торгуются на одном уровне. Если правительство заинтересовано в исламских облигациях, то почему бы и нет? Спрос будет. При этом я считаю, что Казахстану лучше сконцентрироваться на развитии локального суверенного рынка», — заключил финансист.

Эксперты напомнили, что начиная с нулевых и до 2007 года экономика страны стабильно показывала двузначный рост, но как только начался глобальный экономический кризис, внешние рынки оказались закрыты, а внутренний просто схлопнулся. Иностранцы решили подстраховаться и уйти, тем более что на Казахстанской фондовой бирже тогда, как, впрочем, и сейчас, не было разнообразия интересных инструментов. И если у Казахстана появляется второй шанс, то сейчас вопрос лишь в том, кто и насколько успешно сможет им воспользоваться.

Информация

Нацбанк РК снизил базовую ставку до 9,5%

Национальный банк Казахстана принял решение снизить базовую ставку с 9,5% с коридором +/-1%, сообщает пресс-служба финрегулятора.

«Национальный банк Казахстана принял решение снизить базовую ставку до 9,5% с коридором +/-1%. Годовая инфляция продолжает замедляться внутри целевого коридора на 2018 год. Инфляционные ожидания демонстрируют тенденцию на снижение», — отмечается в письме.

На краткосрочном горизонте существуют риски выхода годовой инфляции за нижнюю границу коридора 5–7%, «однако в среднесрочном периоде инфляция закрепится внутри нового целевого коридора 4–6% на 2019 год», — отмечает Нацбанк.

Как указывается в пресс-релизе, с начала 2018 года годовая инфляция замедляется более быстрыми, чем ожидал Национальный банк, темпами и по итогам февраля достигла 6,5%.

«Такая динамика цен была обусловлена ослаблением внешнего инфляционного фона и ростом совокупного предложения на внутреннем рынке. Низкий уровень инфляции в странах — торговых партнерах способствует снижению цен импортных товаров. Кроме того, на фоне сохранения отрицательной динамики реальных денежных доходов населения восстановление внутреннего потребления происходит медленными темпами, что, в свою очередь, оказывает дезинфляционное давление на потребительские цены», — сообщается в информации.

Удорожание отдельных компонентов инфляции отражает краткосрочную корректировку в ответ на шоки предыдущего года на рынке энергоносителей. Базовая инфляция без учета волатильных составляющих (плодоовощная продукция, энергоносители, регулируемые услуги) в январе продолжила понижательную динамику, снизившись до 6,1%.

Характер инфляционных рисков в текущем году сменился с повышательных (риск превышения верхней границы целевого коридора) на понижательный. По оценке Национального банка, в IV квартале 2018 года инфляция может составить менее 5% (ниже нижней границы целевого коридора) на фоне слабого внутреннего потребительского спроса и при отсутствии шоков на отдельных товарных рынках.

«Однако ожидаемое на фоне низкой инфляции восстановление доходов населения обеспечит достижение нового целевого коридора 4–6% на 2019 год. На фоне наблюдаемых дезинфляционных процессов в экономике инфляционные ожидания сохраняют понижательный тренд», — отмечается в пресс-релизе.

Очередное решение по базовой ставке будет объявлено 16 апреля 2018 года.

Напомним, 15 января 2018 года ставка была снижена с 10,25 до 9,75%.

Дело вице-министра Садиевкова: одни радуются, другие задаются вопросами

<< 1

«Если я правильно понимаю, речь идет о водоподготовке, которая является очень важной и сложной частью энергетики и всегда отличалась большими финансовыми расходами. Без регулярной обработки воды трубы ржавеют очень быстро, что приводит к нарушению работы очистных сооружений», — отметил Сергей Злотников, в очередной раз подчеркнув, что нарушения в этой сфере энергетики можно установить только в ходе судебного процесса, куда для дачи показаний должны быть приглашены специалисты по водоочистке.

Вопросы Соловьевой

Удивлена стилем сообщения от главного антикоррупционного ведомства страны о задержании Гани Садиевкова и бывший депутат мажилиса, в настоящий момент председатель мониторинговой группы по противодействию коррупции Айгуль Соловьева. Как и Сергей Злотников, она заметила, что презумпцию невиновности в Казахстане еще никто не отменял.

«Идет досудебное расследование, и только суд может вынести решение о признании виновным. Возможно, у следствия имеются прямые доказательства? Я подробно не владею. Но возникает вопрос, как удалось пронести в правительственный кабинет такую огромную сумму денег, что была продемонстрирована всему миру, когда даже со смартфоном туда пройти невозможно? Будем ждать окончания следственных мероприятий и приговора суда», — заметила в своем комментарии «Къ» Айгуль Соловьева.

История с задержанием Гани Садиевкова позволила депутату нижней палаты парламента IV и V созывов в беседе с «Къ» напомнить и о странной ситуации, что сложилась в стране с 2014 года, когда полномочия упрядненного министерства окружающей среды и водных ресурсов передали Министерству энергетики. «Как может Министерство, которое занимается производствами, являющимися основными загрязнителями окружающей среды, отвечать за природоохранные мероприятия? Конфликт интересов налицо! Поэтому, наверное, неудивительно, что охрана окружающей

среды находится у нас на втором, а возможно, и значительно более низком уровне. Не хочется верить, что подобное произошло, поскольку Гани Калабаевич очень открытый и достаточно подготовленный человек в этой сфере», — поделилась своими наблюдениями с «Къ» Айгуль Соловьева, видимо, имея в виду биографию Садиевкова, согласно которой теперь уже бывший вице-министр достаточно долгое время имел непосредственное отношение к природоохранной деятельности.

Нюансы биографий

Любопытно, что практически сразу после появления отчета Национального бюро по противодействию коррупции о прошедших обысках в кабинетах № 461 (Нурбекова. — «Къ») и № 348 (Садиевкова. — «Къ») Министерства энергетики РК в социальных сетях обратили внимание на определенную связь задержанного вице-министра Гани Садиевкова с министром энергетики Канатом Бозумбаевым. В период 2009–2013 годов они оба были в Жамбылской области. Бозумбаев возглавлял акимат, Садиевков же вначале стал руководителем его аппарата, затем

заял пост заместителя акима. С 2013 по 2016 год они вместе работали в Павлодарской области. Опять же, Бозумбаев — акимом, а Садиевков — его заместителем. Наконец, в марте 2016 года Бозумбаев возглавил Министерство энергетики, а уже в мае того же года в качестве вице-министра туда пришел и Садиевков.

Этот факт заметил и политолог Айдос Сарым, который не исключил, что дело вице-министра Садиевкова от начала до конца — это политика. «Уж много неожиданного: президент снимает выговор с министра, а через день винят его зама. И все это на фоне разговоров о том, кто станет следующим министром. Пост министра энергетики — это высокомаржинальное место, где сосредоточены многие интересы и лакомые ресурсы», — высказал мнение Айдос Сарым в своей хронике Facebook, отметив, что задержание Садиевкова является ударом для Бозумбаева, который сильно потерял в аппаратном весе, поскольку, «если бы был нереально крут, ареста не допустил бы». При этом политолог подчеркнул, что апелляция к обществу у Бозумбаева не получится, так как «министр он закрытый, не очень коммуникабельный», к тому

же «побитый бензиновым дефицитом и точеный угольной крошкой в лютые холода».

Бозумбаев потрясен

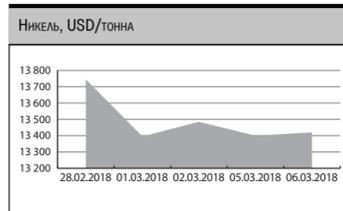
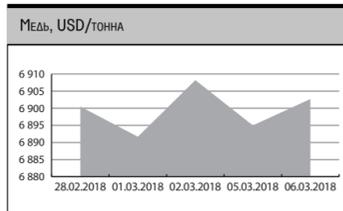
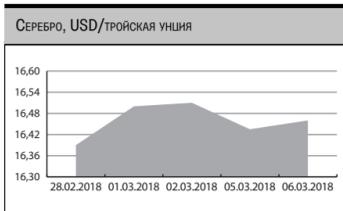
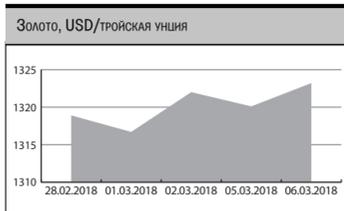
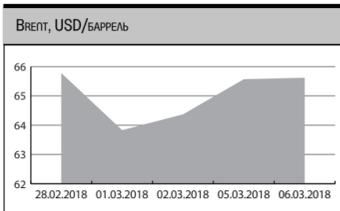
О том, что задержание Гани Садиевкова направлено против пока еще действующего министра энергетики, предполагают и в непосредственном окружении Каната Бозумбаева. Один из его бывших советников, отказавшийся в связи со сложившимися обстоятельствами называть свое имя, в беседе с «Къ» заметил: «Многими информация о снятии президентом с Каната Алдабергеновича взыскания была воспринята как предвестник повышения. После этого он даже в отпуск отпросился на 10 дней. Но как только он уехал, сразу же взяли вначале Нурбекова, а затем и Садиевкова. На чем их точно взяли, никто не знает. Для всех это полная неожиданность. Что будет дальше, сказать сложно. По идее, только следствие будет продолжаться не менее двух месяцев. Одно ясно: Каната Алдабергеновича постарались испачкать с ног до головы».

Между тем утром 6 марта пресс-служба столичного суда № 2 района

Алматы сообщила о выданной санкции на арест вице-министра энергетики Гани Садиевкова и представителя компании-подрядчика Серикбая Жумалинова сроком на два месяца. Что касается Каната Бозумбаева, то выяснилось, что он досрочно вернулся из своего краткосрочного отпуска. Более того, после завершения очередного заседания правительства страны он сообщил журналистам, что его потрясло сообщение о задержании его подчиненных. «Для нас это было тяжелым потрясением, но на данный момент я считаю, что любые вопросы по этому делу должны освещать органы следствия и адвокаты этих людей. Хочу сказать, что министерству ничего не известно, потому что все материалы изъяты следственными органами, и сейчас какие-либо комментарии по этому поводу мы давать не можем», — подчеркнул Канат Бозумбаев, отвечая на просьбы журналистов казахстанских СМИ прокомментировать задержание Гани Садиевкова и Жана Нурбекова сотрудниками Национального бюро по противодействию коррупции.

В заключение отметим, что РДЕ «Курсивь» продолжит следить за ходом дела вице-министра Садиевкова.

ИНДУСТРИЯ



Модернизация в условиях «кадрового голода»

270 млрд тенге потратят предприятия Карагандинской области в нынешнем году на модернизацию и цифровизацию своих производств в рамках государственной программы «Цифровой Казахстан. Эту информацию на недавней отчетной встрече озвучил аким области Ерлан Кошанов.

Андрей КУЗНЕЦОВ

Как удалось выяснить «Къ», львиная доля из обещанных 270 млрд тенге придется на промышленные гиганты – «АрселорМиттал Темиртау» и «Казахмыс»: 80 и 60 млрд тенге соответственно. Причем финансировать все это будет за счет самих предприятий. Что и как модернизировать – решили тоже сами собственники, правда, согласовывая это с профильным министерством. Например, «АМТ» в первую очередь будет менять оборудование в англомедном производстве и конвертерном цехе. Часть средств пойдет и на модернизацию угледобывающих предприятий. У «Казахмыса» планы грандиознее – там уже начали внедрение современных технологий меди. Но в первую очередь цифровизация коснется Жезказганского горно-металлургического и Нурказганского горно-обогатительного комбинатов.

Помимо модернизации этих промышленных магнатов, до конца 2018-го года должны быть реализованы проекты «Умный карьер» на Шубаркульском угольном разрезе и «Цифровой рудник» на золотодобывающем предприятии «Алтын Алмас». По замыслам разработчиков программы, все это позволит отечественной экономике стать более конкурентоспособной из-за сокращения затрат на производство.

Но среди ожидаемых плюсов от грядущей вакханалии передовых технологий всплыла одна существенная проблема – кадры. По словам руководителя Управления промышленности и индустриально-инновационного развития Карагандинской области Галымжана Жумасултанова, кадровый голод – проблема отнюдь не надуманная. «Вот открылось у нас современное инновационное предприятие Maker в Жезказгане (литейно-машиностроительный завод. – «Къ»). Там современное оборудование, все чипированное, рабочие места есть, а специалистов высококвалифицированных найти не можем, – сетует Галымжан Жумасултанов.

Правда, по его словам, выход из ситуации есть. По крайней мере предполагается, что отечественных специалистов можно переобучить, причем на деньги государства. «Это все продуманно и разработана специальная программа. Квалифицированных специалистов будем готовить из местных за счет бюджета, мы в этом сами заинтересованы и в экономическом, и в стратегическом плане», – отметил в комментариях «Къ» Жумасултанов.

Впрочем, по его словам, это вовсе не означает, что предприятия, будучи главными работодателями для области, откажутся от просто рабочей силы. «Возможно к 2030 году у нас и произойдет полная роботизация, но пока что рабочие нужны. Мы на предприятиях угольного департамента не можем никак набрать рабочих. Все это будет вводиться постепенно. А в ближайшем мы за счет государства будем переобучать этих самых рабочих. Безработицы не будет», – говорит спикер.

В заключение стоит добавить, что помимо модернизации действующих предприятий области, начато строительство совершенно новых современных предприятий. Например, швейцарская компания «Glencore International AG» уже начала строительство современной обогатительной фабрики в Жайреме. Остается надеяться, что их не постигнет участь Silicon Kazakhstan, который не только построили, но и дважды запускали, но все закончилось ничем, или Карагандинского авиазавода, который также приостановил производство, так и не начав его.

На фоне резкого роста цен на кобальт компания Apple намерена искать пути по стабильным поставкам кобальта – металла, входящего в состав аккумуляторных батарей. В переговорный процесс по поводу поставок вовлечена и глобальная компания Glencore, контролирующая треть рынка этого металла и работающая на месторождениях Казахстана.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В конце февраля агентство Bloomberg сообщило, что Apple Inc. ведет переговоры о долгосрочных поставках кобальта напрямую непосредственно у горнодобывающих компаний. При этом агентство, ссылаясь на неких экспертов, предполагает, что компания стремится обеспечить наличие достаточных объемов этого «основного элемента аккумуляторных батарей», опасаясь дефицита, вызванного ростом производства электромобилей. Bloomberg отметил, что производитель iPhone является одним из крупнейших в мире потребителей кобальта, который он использует для батарей в своих гаджетах.

В свою очередь специализированный российский аналитический IT-ресурс iXBT.com еще в начале января сообщал, что «у Apple закончились аккумуляторы для iPhone 6 Plus». Издание уточняет, что новая партия появится лишь в конце марта или даже начале апреля: «Учитывая, что это случилось так быстро, можно предположить, что вскоре проблема затронет и другие старые модели iPhone. Собственные аккумуляторы для iPhone 6 и 6s Plus уже нужно ждать до двух недель».

Кобальт – наша новая нефть

В аккумуляторных батареях современных гаджетов применяются электроды из оксида лития-кобальта. При этом устройства используют около 8 граммов очищенного кобальта.

Между тем можно предположить, что неспроста летом в ходе 30-го пленарного заседания совета иностранных инвесторов президент Казахстана Нурсултан Назарбаев предложил инвестировать в эту индустрию, отметив, что в «мире активно развиваются технологии с использованием редкоземельных металлов». «По оценке экспертов,

Оптимизация долгов

Казахстан обладает большим потенциалом в выстраивании экспортных цепочек масличных и зернобобовых культур, но для его реализации на практике необходим пересмотр системы стандартов качества производимой продукции, считает национальный консультант Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) Саят Шортан.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Объявленная в Казахстане политика диверсификации посевов с упором на расширение производства масличных и зернобобовых культур дала свои плоды: по результатам анализа экспертов FAO, за последние десять лет доля масличных в общем объеме производства сельхозпродукции выросла в РК с 1,5 до 3,8%. Более того, валовый сбор масличных с 2000 года вырос в стране в 13 раз, что позволяет Казахстану закрывать внутренние потребности по отдельным видам продукции.

Как сообщил эксперт Центра прикладных исследований «Талап» Даурен Ошакбаев, производимый в Казахстане подсолнечник перерабатывается практически весь (из собранных 600 тыс. тонн в стране перерабатывается 550 тыс. тонн), переработка рапса увеличилась на 64%, производство льняного масла в структуре растительных масел выросло с нуля процентов в 2006 году до 6%.

В целом в Казахстане перерабатывается лишь 47% масличных. Остальная продукция экспортируется, при этом практически по всем позициям в казахстанского сельского хозяйства наблюдается достаточно большой потенциал. По информации представителей центра «Талап», практически по каждому виду масличных и зернобобовых культур есть страны-ориентировки, в которые Казахстан мог бы увеличить объемы экспорта. По подсолнечнику это Китай и Узбекистан, по рапу – Китай, Европейский союз и Иран, по

Apple нагнетает



Гигант IT и маркетинга намерен ввести новые правила игры на рынке кобальта.

Фото: Shutterstock.com

спрос на литий к 2025 году может утроиться – до 550 тысяч тонн в год. Поэтому литий окрестили «белой нефтью». Казахстан имеет большие запасы различных редкоземельных металлов, в том числе и лития. Предлагаю инвесторам рассмотреть данный сектор для инвестирования совместно с нашим правительством», – отметил в частности глава государства.

Что касается лития, то инвесторы в нашей стране пока не готовы сказать ничего определенного по поводу разведывания добычи этого металла. Хотя разведанные запасы у нас, надо признать, немалые. По словам исполнительного директора ОЮЛ «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий» Николая Радостовца, это очень капиталоемкое начинание, и данных об инициативах в этом направлении пока нет.

А вот кобальт в Казахстане добывается достаточно активно. Более того, по общим запасам этого металла мы занимаем 7 место в мире, о чем сообщал в своей статье еще в 2006 году занимавший в тот момент пост председателя Комитета геологии и недропользования министерства энергетики и минеральных ресурсов Казахстана, доктор геолого-минералогических наук Булат Ужкенов. Согласно его данным, государственным балансом учтено 554 месторождений кобальта.

На данный момент на территории Казахстана добычей и переработкой кобальта занимаются Eurasian Resources Group, Sat&Company, Казахмыс, «Казахстанский никель» и ряд других предприятий.

На фоне роста конъюнктуры в казахстанских месторождениях заинтересованы и новые иностранные инвесторы. Так, 18 января 2017 года состоялась встреча председателя правления АО «Казгеология» с Чрезвычайным и Полномочным послом Республики Корея в Казахстане г-ном Ким Дэсики, в ходе которой стороны обсудили возможные пути взаимодействия между странами в сфере геологоразведки. Тогда посол отметил: «Казахстан имеет большие запасы различных редкоземельных металлов, в том числе и лития. Предложение инвесторам рассмотреть данный сектор для инвестирования совместно с Правительством РК не оставило равнодушным наше новое Правительство. Также нам интересны такие элементы, как никель и кобальт, без которых на сегодняшний день невозможно производство аккумуляторов и батарей».

Битва гигантов

Известный факт, что в конце 2000-х, когда спрос на кобальт еще не был таким ажиотажным, из-за политической ситуации в бассейне реки Конго цена на этот металл поднялась на 2000%. Что же касается наших дней, то с начала 2016 г. он подорожал на Лондонской бирже металлов примерно на 270% – до \$80 000 за тонну. Сегодня цена кобальта на мировом рынке, по данным London Metal Exchange, составляет \$79 500 за тонну. При этом аналитики Macquarie Research прогнозируют дефицит до 885 тонн в 2018 году, в 3205 тонн – в 2019 г. и в 5340 тонн – в 2020 г; увеличение дефицита – на 503%.

Впрочем, несмотря на инициативы Apple, возможно расклад на рынке

льну – Евросоюз, Китай, Афганистан, Иран и Турция, по сое – Китай, ЕС и Узбекистан.

«То есть Китай является основным потребителем масличных культур, а для бобовых культур – это азиатские страны и Индия», – наметил потенциальные пути распространения казахстанской продукции национальный эксперт FAO Ерлан Сыздыков.

Дайте современные стандарты

Однако в организации экспорта существует ряд проблем, не позволяющих казахстанским производителям расширять производство, поскольку рынок сбыта им никто не гарантирует.

О проблемах внутреннего характера высказывается национальный консультант Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) Саят Шортан, являющийся действующим трейдером, а потому знающий рынок изнутри. По его словам, казахстанские компании испытывают большие сложности при заходе на другие рынки зернобобовых из-за отсутствия определенной истории.

«Этот рынок строится на отношениях между покупателем и продавцом, – поясняет Саят Шортан. – На своем опыте, когда выходим на новые рынки зернобобовых с продукцией из Казахстана: это Северная Африка, Европа, то покупатель настраивается – неизвестное происхождение, продукция непонятного качества, сам поставщик неизвестен. Поэтому входной билет для нас часто дорогой. Это тот дисконт, который нам предлагают по сравнению с Канадой, сразу на \$50 ниже».

Проблему усугубляет обстоятельство, что в каждой стране есть своя система оценки качества семян, в зависимости от которой устанавливается цена. Причем, по словам г-на Шортана, аналогичная ситуация складывается и по органическим масличным, которые, по словам представителей FAO, в Казахстане стандартизируются по довольно устаревшим нормативам.

«В Австралии, допустим, масличные культуры оцениваются по 10 параметрам и в зависимости от отклонения от

базового значения таких показателей, как содержание масла, засоренность, устанавливается их цена, – отмечает г-н Сыздыков. – В Казахстане мы, как правило, придерживаемся ГОСТов, которые были утверждены еще в 80-х годах прошлого столетия – и у нас нет такого норматива, чтобы высчитать цену масличных».

Индия: рынок огромен, но закрыт

Впрочем, для того, чтобы сфокусироваться на более точном выборе производимой культуры, казахстанским производителям масличных и зернобобовых необходим более точный прогноз развития рынков. А его нет, поскольку рынки масличных и зернобобовых культур в мире мало прогнозируемы. Чтобы ориентироваться на них более-менее успешно, приходится учитывать множество факторов – от климатических до политических. В частности, в этом году после того, как один из главных импортеров зернобобовых – Индия – ввел ввозные пошлины в размере 50% на горох, а позже 40% на чечевицу и нут, на мировом рынке возникла растерянность, рухнули цены, после чего объемы, предназначавшиеся Индии, постепенно перераспределились по другим странам.

Экономический демарш ударил прежде всего по Канаде, которая почти половину гороха и 37% чечевицы традиционно продавала в Индию. Казахстанские трейдеры также отметили, что это направление и без того было дорогое, а после стало совершенно непроходным по цене для казахстанской чечевицы и нута.

«Канада в этом году очень сильно пострадала от того, что Индия закрыла рынки: делается это для того, чтобы цены на бобовые внутри страны увеличились, и правительство Индии меньший объем субсидий выплачивало фермерам, – говорит г-н Сыздыков. – Канада 49% гороха и 37% чечевицы экспортировала в Индию, теперь весь этот поток пошел в другие страны – в Турцию, в Африку, на Ближний Восток, в Европу, цены обрушились. Со-

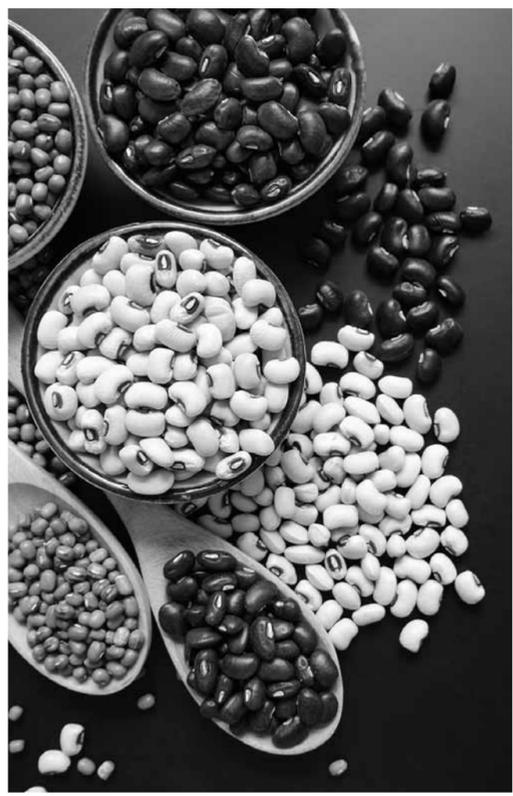
кобальта останется на прежнем уровне. Китайский аналитический ресурс Finance.eastmoney.com кивает на Glencore Айвана Глазенберга, занимающего доминирующее положение в Демократической Республике Конго, где находится более 60% мировых запасов кобальта. Что характерно, по данным российского «Ведомостей», в январе-сентябре 2017 г. поставки кобальта из Конго в Китай были на сумму \$1,2 млрд, а в Индию (второй по величине импортер) – только на \$3,2 млн. В последние годы такие страны как Австралия, Россия и Канада постепенно разработали политику ограничения экспорта отечественной кобальтовой руды, что еще больше нагружает Республику Конго.

Eastmoney.com пишет: «Западные добывающие гиганты по-прежнему контролируют крупнейшие и высококачественные медные и кобальтовые минералы в юго-восточной части Конго с помощью таких средств как экономика, дипломатия и даже война».

Также издание сообщает, что ради контроля ценообразования в последние годы китайские предприятия сократили добывающий сектор кобальта в конголезском бассейне, что также привело к восстановлению статуса-кво Glencore и других международных гигантов.

При этом, по состоянию на 2017 год, глобальные запасы руды – около 7 млн тонн. Контроль над запасами в размере 2,0607 млн тонн означает, что на Glencore приходится 30% доли рынка кобальта. «На международном рынке металлических торгов доля в 30% подразумевает власть ценообразования господствующего класса», – заявляет издание. Эта же корпорация, как утверждает китайский аналитический портал, контролирует, помимо 70% акций казахстанского госхолдинга (АО «Казцинк»; вторым участником является АО «Национальная горно-рудная компания «Тау-Кен Самрук» с долей в ~ 29%. – «Къ»), 40% ресурсов евразийской группы ERG. Что касается последнего, то, скорее всего, китайские аналитики имели в виду какие-то активы в Конго.

Между тем Glencore в конце прошлого года объявлял о планах удвоить производство кобальта. И если ранее планировалось произвести 8 тыс. тонн, то теперь речь идет об 11 тыс. тонн. И инициатива Apple, и наращивание производства корпорацией Glencore почему-то не в интересах китайских компаний, которые тоже занимают немалую нишу в африканской добыче и, что немаловажно – львиную долю в производстве конечной продукции. Возможно, все дело в ощущении отсутствия руля...



Китай является основным потребителем масличных культур.

Фото: Shutterstock.com

ответственно и в Казахстане рынок просел», – добавил он.

По словам же Саята Шортана, в настоящее время на рынке зернобобовых ожидается того, что Индия полностью закроет рынок, и тогда цены еще упадут. В связи с этим покупатели из других стран сейчас не слишком расположены осуществлять закуп, поскольку цена может продолжить снижение. «Вот экспортеры и ждут – или плохой погоды в Индии, или возмущения народа внутренними высокими ценами», – заметил он. При таком раскладе новички на этот рынок не стремятся, а уже существующие производители диверсифицируют посевы, хотя в FAO и считают зернобобовые востребованным конкурентом мясному производству.

Чем выше конкуренция, тем лучше бизнес

Как только у человека с предпринимательской жилкой возникает потребность в товаре или услуге, которые он не может найти на рынке – ожидайте, скоро появится новинка. О том, как появился бренд казахстанской парной одежды, рассказал его основатель Рустем Ермакбай.

Анна ШАПОВАЛОВА

– Как возникла идея собственного бизнеса?

– Идея бизнеса пришла неожиданно. Мы хотели провести семейную фотосессию. Помню, в то время еще была популярна корейская парная одежда. Так появилась идея создать собственную одежду собственного производства для всей семьи и влюбленных пар, потому что на рынке такого еще не было. Тогда, в 2013–2014-м, у нас еще не было ни магазина, ни стартового капитала. Кстати, тогда мы с супругой Молдыр оба были безработными, но твердо верили в будущие успехи. Вскоре появилась дочь. До ее рождения мы долго размышляли над будущим именем. Оно должно было быть интересным и со смыслом, придающим нам энергию и силу двигаться вперед до конца нашей жизни... Выбор пал на Айрин. Чуть позже у нас появился и магазин. Старались сделать бренд качественной, стильной, аутентичной и недорогой одежды казахстанского производства. Теперь Sabytzhanauygin растёт вместе с маленькой Айрин.

Каждый раз, когда нам было тяжело, не хватало денег на аренду или закуп сырья, мы с легкостью все переживали, видя улыбку нашей дочери. Оглядываясь назад, я настолько счастлив, что тогда, еще живя в общепитке, мы с женой выбрали правильное решение.

– Легко ли было продвигать такой бренд?

– Пожалуй, что да. Все мы в душе патриоты. Когда только вышли наши первые дизайны парной одежды для всей семьи, наши друзья, знакомые, клиенты – все с удовольствием надевали нашу одежду и рассказывали в социальных сетях о новой продукции. С известными личностями и казахстанскими звездами, к слову, тоже работало легко. Со всех сторон мы встречали поддержку и чувство сопричастности в создании чего-то лучшего.

– Вы одежду полностью отшиваете или только декорируете?

– Одежду мы полностью отшиваем здесь, в Алматы и швейных цехах Алматинской области.

– Откуда привозите ткани?

– Трикотаж к нам приезжает из Узбекистана и Турции, а другой текстиль – из Европы и Китая.

– Кто разрабатывает эскизы, подготавливает модели?

– Эскизы, в основном по женской одежде, создает моя жена, она – дизайнер и стилист. Эскизы на трико-



тажную парную одежду мы разрабатываем совместно с одним известным казахстанским дизайнером Сержаном Смаковым.

– Как происходит процесс создания одежды?

– Все начинается с разработки технического задания (ТЗ) на ассортимент продукции, исходя из анализа продаж, в первую очередь, и сезонности. Далее, согласно тому же ТЗ ассортимента, разрабатываются непосредственно дизайны и модели с технической документацией к ним. Закупаем сырье, фурнитуру. Далее – запуск в производство. После уже начинается кропотливая работа по контролю качества. Она проходит в пять этапов: при раскрое ткани, при нанесении принтов на крой, при пошиве, а также при глажке и непосредственно при упаковке.

– Сколько у вас сейчас магазинов в Алматы и в Казахстане?

– В Алматы у нас сейчас два собственных магазина и еще восемь – в крупных городах Казахстана.

– Какую одежду вы сейчас предлагаете покупателям?

– В основном парную одежду, семейные луки, а также повседневную, офисную, вечернюю и верхнюю одежду.

– Планируете ли запускать еще что-то новое?

– Наверное, каждый начинающий предприниматель или дизайнер в fashion-индустрии мечтает стать как Zara. Мы много изучаем, наблюдаем, анализируем. В долгосрочной перспективе планируем разработать и внедрить стратегию вертикальной интеграции Inditex Group, в которую входит Zara. В настоящее время у этого текстильного холдинга насчитывается более 6750 магазинов в 88 странах мира, в его портфель входят 10 брендов. Кстати, летом у меня намечается

У нас есть цель: одеть 10% населения Казахстана. Эту цель для себя мы ставили, когда узнали, что выручка только трех крупных сетей турецких брендов одежды, присутствующих в Казахстане, составляет более 50 млрд тенге в год. Основная доля этого капитала уходит за пределы нашей страны

экскурсия в штаб-квартиру и на завод Inditex Group в Испании, Артеixo. Мы планируем поэтапное расширение ассортимента «народных» брендов в портфеле нашего холдинга.

– Как боретесь с подделками? Как защищаете свой бренд?

– Вначале я радовался появлению подделок нашего бренда, мол если копируют, значит мы – первоотходцы и создаем нечто ценное. Однако уже понял, что с этим необходимо бороться. По моим подсчетам, в 2017 году по Казахстану распространилось более 50 тыс. изделий – подделок нашего бренда. У нас имеются авторские права на все дизайны и принты, сертификаты, мы зарегистрировали нашу торговую марку. С начала года мы стали работать с группой экспертов и юристов по выявлению подделок и контрафактной продукции нашего бренда, и все нарушители будут привлечены к ответственности и наказаны согласно законодательству РК.

– Насколько выгоден бизнес? Как быстро окупилась вложения и появилась прибыль?

– Так как мы начали этот бизнес практически без вложений, то первую прибыль увидели уже через три недели. Все это время мы активно реинвестируем прибыль в развитие компании, что позволяет нам набирать обороты быстрыми темпами. Нужно стремиться всегда быть номером один в своей сфере. Сейчас мы поэтапно строим структуру текстильного холдинга.

– Как вы относитесь к конкуренции, которая в вашем сегменте достаточно высока?

– Один из критериев при выборе ниши в бизнесе, которого я придерживаюсь – это наличие высокой конкуренции. Чем выше конкуренция, тем больше экспертов, тем больше клиентов, ну и, конечно же, показатель твоего успеха в бизнесе – денег. Мы не стоим на месте – перенимаем опыт

и систему ведения бизнеса в рознице у сильных и опытных конкурентов и добавляем свои «фишки». Добиваемся своего конкурентного преимущества. С момента нашего старта все очень быстро меняется, появляется все больше качественных казахстанских производителей и предпринимателей, что меня сильно радует.

– Где ищете клиентов и как привлекаете?

– Мы просто делаем то, что нам нравится, с душой. Сотрудничая с известными личностями и селебрити шоу-бизнеса. Сейчас у нас более 240 тыс. подписчиков в Instagram. Выстраиваем стратегию по привлечению аудитории в Facebook, так как она отличается от аудитории Instagram. В основном наши клиенты поддерживают и «рекламируют» нас.

– Не возникало ли у вас желания попасть в крупные сети?

– Вы знаете, в 2016 году мы пробовали попасть в крупную республиканскую сеть, но когда ее владельцы озвучили требования по закупкам (по сильно невыгодным нам ценам, плюс на условиях консолидации, с возвратом непроданных товаров и к тому же со скрытыми взносами), мы решили развивать свою офлайн- и онлайн розничную сеть. Мы позиционируем себя как народный бренд с доступными ценами.

– Расскажите немного подробнее о вашей франшизе и планах. Зачем вообще хотите открыть магазины и за пределами РК?

– У нас есть цель: одеть 10% населения Казахстана. Эту цель для себя мы ставили, когда узнали, что выручка только трех крупных сетей турецких брендов одежды, присутствующих в Казахстане, составляет более 50 млрд тенге в год. Основная доля этого капитала уходит за пределы нашей страны. Тогда еще мы сделали себе «challenge», что в ближайшие три-пять лет мы будем одевать не менее 10% населения Казахстана. Этот вызов мотивирует нас – кто, если не мы. Исходя из этой цели, мы упаковали свой бизнес, опыт, знания и нашу продукцию во франшизу. Еще одним фактором запуска франшизы было наличие большого спроса на наш товар по всему Казахстану. Например, за 2017 год мы выпустили более 110 тыс. единиц товара.

Так как я сам казах, живший в другой стране, то как никто другой понимаю тоску по Казахстану. Недавно я опубликовал свою историю и историю создания бренда в социальных сетях, и, честно говоря, не ожидал такой реакции и поддержки людей. Только за два дня более 7 тыс. человек «перепостили» мою историю. Это и показывает сплоченность нашего народа. И к моему удивлению посыпались заявки на открытие магазинов из других стран. Следующая цель – открытие фирменных магазинов в Пекине, Урумчи, Баян-Улгие, Астрахани, Саратове, Оренбурге, Омске и в других городах России и СНГ, в Турции, Европе и США. Наша миссия – брендирование казахской культуры и традиций.

Среди конкурентов Руслан и Санжар называют крупные магазины, которые тоже завозят укулеле. Однако у ребят есть одно несомненное конкурентное преимущество: у мультиинструментальных магазинов нет такого щепетильного отношения к какому-то конкретному инструменту. «Очень часто продавцы из других музыкальных магазинов отправляют своих клиентов к нам, потому что знают – в вопросе укулеле мы номер один», – хвалят владельцы магазина.

Сейчас их магазин все еще находится на стадии развития, и прибыль также разнится в зависимости от сезона. Летом всегда спад, осенью – подъем. В декабре 2017 года проект достиг планки в 4 млн тенге. «Это не очень много, но для такого небольшого рынка неплохо. Выплатить удается за счет лучшего ассортимента. Очень многие эксклюзивные модели продаются только у нас», – считают организаторы проекта.

Сейчас интернет-магазин уже работает по всему Казахстану: в другие города инструменты доставляются курьерскими компаниями и «Казпочтой». На данный момент организаторы обдумывают возможность развития оптового отдела и сотрудничества с региональными музыкальными магазинами. «У нас уже есть партнеры в Астане и Усть-Каменогорске, сейчас аккумулируем средства на закуп большого объема, чтобы иметь реальную возможность торговать качественным товаром в оптовых масштабах. Это наша цель на сегодняшний день. Наряду с этим хотим открыть полноценную точку где-нибудь в центре Алматы, пока что заняты подсчетами. Надо прикинуть – во сколько это нам будет обходиться и будет ли себя окупать офлайн-магазин в центре. Там тоже немало нюансов», – рассказал Руслан Фомин.

По его словам, у проекта еще одно направление развития – онлайн-обучение игре на укулеле. Останавливаясь на достигнутом предприниматели не планируют: «Планы, как говорится, наполеоновские, возможно, в скором времени попробуем выйти на российский рынок. Но там уже история немного сложнее...».

«Наем» или «Бизнес»?



Очень многих терзает вопрос – начать свое дело и сталкиваться с постоянными вызовами, сложностями, взлетами и падениями, или же найти стабильную высокооплачиваемую работу. Ответ на этот вопрос, в первую очередь для себя, нашел предприниматель, основатель проекта Rocket Pizza Данияр Баймахан, который имеет степень магистра по программе «Болашақ» и занимал неплохую должность в известной международной компании.

Алия КЕМИРБАЕВА

Знакомство с ним и его пиццерией началось с письма-листочки о проекте, удачно попавшего в руки нашего редактора. Зайнересовались, почему же «болашаковец» решил сменить офисное кресло на пиццерию?

Во время беседы выяснилось, что пиццерию – это уже четвертый проект. Три предыдущие он начинал вместе с друзьями, но они так и не развились в масштабный бизнес. Не было достаточного количества времени на них – все они велись параллельно с основной работой. И, самое главное, по словам предпринимателя, он не видел возможности и необходимости масштабирования предыдущих проектов: курсы английского языка, продажа европейской одежды и полезных бизнес-ланчей. Кроме того, в первое время герой нашей беседы верил: можно совмещать работу и бизнес. Но, как показала практика, все же нужно выбирать что-то одно, даже без 100%-ной гарантии на успех.

С места – в карьер

Решение оставить «теплое кресло» в крупной компании Данияру Баймахану пришло после случайно подслушанной в такси беседы, когда пожилая пара обсуждала, что уже 20 лет страна управляет талантливых ребят учиться по программе «Болашақ», но оцунимых результатов от нового поколения с европейским образованием пока не наблюдается. «Зацепило. И окончательно пришло осознание, что пора делать что-то большее, чем исправно отчислять налоги с получаемой зарплатой», – вспоминает он. Тем более, оставалась часть оборудования от сервиса по изготовлению и доставке бизнес-ланчей. Да и вкусовые пристрастия алматинцев стали более понятны – хотя кушать вкусно, сытно, быстро и не особо задумываются над полезностью еды. Кроме того, рынок пиццы в городе хоть и есть, но 90% его – стихийны, не работают по четкой выверенной рецептуре и не всегда качественно прогнозируемое – выигрывают количеством», – рассказывает предприниматель. Да и пришедший недавно на рынок крупный российский игрок доказал – в Алматы есть место для здоровой конкуренции. Так все и закрутилось – небольшой цех и работа на доставке... и появилась первая торговая точка. Буквально на днях открывается еще одна. А все началось с видеороликов на YouTube, походов в гости к конкурентам, дегустаций и проб. Сейчас в компании работают уже несколько пиццамейкеров, есть служба доставки. На первом этапе вложений потребовалось порядка 3 млн тенге. Половина этих денег ушла на оборудование, персонал и продукты, а вторая – на маркетинг.

Аграрная трансформация
Предприниматель считает, что даже открытие небольшой сети пиццерий сможет несколько изменить аграрную картину в масштабах страны. Например, по его подсчетам, даже одна точка за год потребляет несколько тонн определенного вида сырья. Основной ингредиент – сыр моцарелла. Если раньше невозможно было найти хороший сыр отечественного производства по разумной цене, то сейчас такой продукт выпускает одна из отечественных компаний. Осталось лишь заключить с ней договор на поставку необходимого объема сыра. Для одной пиццы среднего размера требуется 150 грамм моцареллы, а бывают и виды, где сыра нужно до 250 грамм. Мука тоже используется местного производства. Томатам отдается предпочтение ташкентским или из теплиц Капшагая или Сарыагаша, хотя они по цене и дороже импортных. «Меня это бесит, но думаю, что все это временно и уже в ближайшей перспективе цена на отечественное сырье будет нормальной. Впрочем, я и сейчас закупую его, потому что оно просто вкуснее», – признался Данияр Баймахан.

Последние лет семь-восемь интерес к гавайской гитаре укулеле набирал обороты на западе. Потом популярность пришла в Россию. А уже из России – в Казахстан. Собеседники «КЪ» – Руслан Фомин и Санжар Бишманов – создатели магазина, который занимается исключительно укулеле.

Елена ШТРИТЕР

Идея занять именно эту небольшую нишу у Санжара и Руслана появилась несколько лет назад. На тот момент ребята работали в компании «Меломан». Санжар занимался разработкой софта, а Руслан курировал направление музыкальных инструментов.

«В какой-то момент мы стали понимать, что, так или иначе, надо создавать свой бизнес. И наша задача была сделать какой-то маленький проект просто ради того, чтобы попробовать свои силы. Но все-таки с перспективой развития. Идей было много и надо было выбирать что-то одно. Я сам музыкант, занимался музыкой, и укулеле было интересным направлением для меня. Санжар тоже имел отношение к музыке, понимал эту «кухню». Мы сообща подумали, что укулеле пока никто не занимается в Алматы, но судя по отзывам клиентов в отделе музыкальных инструментов в «Меломане» – интерес к этому товару был. И мы решили рискнуть», – рассказал Руслан Фомин.

Проект стартовал в 2014 году. Сумма первоначальных вложений составила \$2 тыс. Это были затраты на товар и создание сайта. «В принципе, этих денег хватало на то, чтобы запустить маленький бизнес. Первичные затраты удалось «отбить» довольно быстро: за три-четыре месяца. Но мы старались не выгасивать оттуда деньги и делали постоянный реинвест. В

Укулельный бизнес



Стартовая цена инструмента, на котором реально можно играть и это будет не декоративная игрушка – 14 тыс. тенге. Есть модели от 18 до 45 тыс. тенге. Они отличаются видами дерева, качеством отделки. «Например, если инструмент полностью лакированный, то он стоит на несколько тысяч дороже. Если в корпусе есть перламутровые вставки – то это тоже немало дороже. Среди покупателей в основном тинейджеры. Именно в подростковом возрасте появляется желание заниматься творчеством, играть на инструменте. Но, к примеру, по сравнению с укулеле – научиться играть на гитаре очень сложно. Там нужен преподаватель, нужно очень много усердия и терпения, чтобы научиться. На укулеле все очень просто – два дня и вы уже можете играть половину песен мира. Плюс она очень компактная – ее легко взять с собой в самолет или в путешествие. Ну и звучит она прикольно», – отметили создатели проекта.

Стартовая цена инструмента, на котором реально можно играть и это будет не

результате чего проект существенно вырос», – дополнил он.

Первоначально было заказано около 40 инструментов. «Первого клиента ждали почти две недели. Я помню, как с трепетом в сердце ехал на доставку первого заказа. Было ощущение сродни рыбалки – не спугнуть бы добычу. Но все прошло удачно. С каждым месяцем клиентов было все больше и больше. Рынок начал расти. И это оказалось фишкой. Мы не стали распыляться на другие категории музыкальных инструментов, а сконцентрировались только на укулеле. Это как раз и дало свой эффект. Мы сумели сделать самый полезный ресурс по гавайской гитаре в Казнете, собрать самый большой ассортимент укулеле в Казахстане», – подчеркнул Руслан Фомин.

Стартовая цена инструмента, на котором реально можно играть и это будет не

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Бойжеткен»: городской роман



Начало весны ознаменовалось выходом на экраны полнометражного дебюта режиссера Абделя Фифтибаева «Бойжеткен. Все из-за нее». Эта романтическая история определенно привлечет внимание публики. Хотя бы потому, что она разительно отличается от большинства отечественных кинопроектов.

Елена ШТРИТЕР

«У каждого в жизни было лето, которое он запомнит навсегда» — этими словами начинается история обычного алматинского парнишки Даниэля (Ерболат Ержанов) и Анели (Алия Наурызбаева). По сути, нам предлагают очередную интерпретацию «Леди и Бродяги» или «Принцессы и Алладина». Тут уж кому как больше нравится, хотя сами герои цитируют фразы из обоих диснеевских мультфильмов.

Анели — девушка из обеспеченной семьи, которая живет с мамой в далекой Америке, а в Алматы приезжает на каникулы навестить папу. И вот тем самым летом она встречает парня, который поет на улице. самого обычного и на первый взгляд ничем не привлекательного. Но это только на первый взгляд. Чтобы завоевать понравившуюся девушку, Даниэль хвастается, что у него есть своя рок-группа и они будут играть на известном рок-фестивале.

Ну а раз уж сказал, надо делать — за два месяца парень собирает группу, записывает альбом и так пребывает на фестивале. Разумеется, девушка — прямо скажем неглупая девушка (она сразу догадалась, что нет никакой группы) — не смогла остаться равнодушной.

Вот вроде бы и все. История, каких миллион. Так чем же эта особенная?

Прежде всего тем, что один из ее героев — город. И даже не Алматы, а Алма-Ата. Да-да, мы привыкли, что если фильм снимается в Алматы, то мы видим безликие «Нуры-Тау», «Есентай-молл» и проспект аль-

Фараби. Почему безликие? Да потому, что эти постройки не имеют отношения к истории города. К его духу. А вот в фильме Абделя Фифтибаева мы увидим простые, но такие близкие каждому алматинские дворики, старые улицы... В общем, к примеру для астанинцев, это все ничего значить не будет. А вот алматинцы почувствуют что-то близкое, родное и теплое.

Вторым приятным моментом стала музыка, которая невольно перенесла в студенческие времена, когда мы с упоением слушали рок, собирались на квартирниках и ходили на концерты местных рок-групп. И надо сказать, что режиссеру необыкновенно точно удалось передать именно ту атмос-

никуда не делся. Несмотря на все новостройки и нововведения, он остался прежним. По духу. По звучанию. Кстати, вся музыка к фильму — это песни и композиции наших местных рок-групп.

А еще фильм просто покоряет доброй, наивной и искренней атмосферой. Пусть разум и твердит, что невозможно за два месяца создать группу, написать и записать альбом и поехать на фестиваль, ты искренне веришь, что возможно все. Знаете, невольно вспоминается бессмертная фраза Михаила Булгакова: «Кто сказал тебе, что нет на свете настоящей, верной, вечной любви?»

Здесь, к слову, надо отдать должное исполнителям главных ролей



феру. Атмосферу беззаботности, я бы даже сказала некой бесшабашности. И это было нереально круто. И, конечно же, покорила рефреном звучащая «Джулия» Батырхана Шукенова.

Абдель Фифтибаев решил через свое творение вернуть южной столице славу «города-джаза, города-блюза, города-рок-н-ролла», потому что в потоке глянца и гламура она оказалась неожиданно утраченной. И в реальной жизни, и в кино.

И это ему удалось сделать без щемяющей ностальгии. Как-то не вероятно легко. Словно убеждая зрителя, что тот город, которым мы так дорожим, по-прежнему

Ерболату Ержанову и Алие Наурызбаевой. Ребята настолько трогательны и искренни, что невозможно им не поверить.

Разумеется, не все гладко. И если покопаться, в фильме можно найти немало недочетов. Где-то его можно обвинить в шаблонности. Где-то в затянутах. Однако его плюсы, приятные послевкусы и, знаете, то чувство, что все обязательно будет хорошо, которое остается после просмотра, значительно перевешивают все минусы.

В общем, если хочется посмотреть хорошее молодежное кино про любовь, дружбу, музыку и любимый город, то «Бойжеткен» станет отличным выбором.

Фальшивая история

На историю искусства влияют не только вкусы меценатов и коллекционеров, но и фальшивые произведения искусств. Мы это не всегда осознаем, однако это так. Подделка оригинальных произведений искусства давно стала большим бизнесом. Если кому-то однажды удастся его искоренить, мировой арт-рынок ждущий тяжелейшие последствия, а если выявить все фальшивки, многие частные и музейные коллекции обесценятся.

Анна ЭМИХ

Именно этому вопросу была посвящена очередная лекция московского искусствоведа и журналиста Армена Апресяна, которая состоялась в «Кастеевке» в рамках Академии искусств «Асем Алем».

Хан ван Меегерен и Ян Вермеер

Вот, например, известный фальсификатор Хан ван Меегерен, который прославился тем, что в первой половине XX века подделывал работы Яна Вермеера. Причем подделывал их настолько филигранно, что никто не мог определить, где подлинник, а где копия. О нем снято множество фильмов и написано множество книг. Но в данном случае меня, прежде всего, интересует не столько вопрос умелых и не очень подделок, сколько то, что если бы эта история не была вскрыта, то мы бы сейчас жили в мире, где работ Вермеера было бы на 20–30 больше, чем есть на самом деле. А во-вторых, мы бы совершенно иначе воспринимали творчество этого художника.

Сейчас достаточно много говорят о картине «Спаситель мира» Леонардо да Винчи, которая совсем недавно была продана на аукционе Christie's в Нью-Йорке за \$450 млн. Но до сих пор многие эксперты высказывают серьезные сомнения в ее подлинности. С ней вообще связана очень интересная история. Пока эксперты всего мира еще в 2008-м спорили о ее подлинности, эта картина оказалась на выставке в Лондоне. И она висела в одном ряду со знаменитыми произведениями Леонардо да Винчи и воспринималась как его работа. И вот что интересно. Если сомнения скептиков оправдаются, то в истории появится работа, которую Леонардо никогда не писал. И если наши современники знают об этом, то через пару поколений ее будут воспринимать как подлинник Леонардо, а соответственно и по-другому расширять его творчество. Хорошо это или плохо — рассудит время. Но спор вокруг той работы еще не завершен.

Супруги Преображенские и русские передвизники

Еще одна интересная афера, которая оказалась двоякое воз-

действие на историю искусства, произошла в России в 2004 году. Речь идет о супругах, Татьяне и Игоре Преображенских, которые покупали работы второстепенных европейских художников, близких по манере к русским авторам того же периода. Подписи авторов затем замазывались, поверх них наносились автографы русских художников, при необходимости в картины вносились изменения, связанные с особенностью пейзажа, деталями быта или костюмами персонажей. А так как холсты и манеры изображения совпадали, коллекционеры попадались на удочку мошенников.

С одной стороны, понятны чувства обманутых коллекционеров. Однако если мыслить категориями истории искусства, получается, что эти жулики украли несколько сотен картин из истории западноевропейского искусства и несколько сотен картин добавили в историю искусства русского. И я сильно подозреваю, что не все их работы сегодня опознаны. Соответственно восприятие истории и наследия того или иного художника уже изменено.

Микеланджело

Буонарроти и античность

И ладно, когда речь идет о подделках, которые появились 10–15 лет назад. Здесь изменения не столь явны. Если подделка существует на протяжении долгого времени, то она настолько плотно въедается в историю, что избавиться от нее становится просто невозможно.

Прежде, чем кто-либо узнал о Микеланджело Буонарроти, самими ценными скульптурами на итальянском художественном рынке эпохи Ренессанса были древнеримские мраморные статуи. В нескольких его биографиях приводятся свидетельства о том, что даже такой великий художник, как Микеланджело, мог быть причастен к умышленному изготовлению подделок, собственноручно изваяв «древнеримский» мрамор.

Это предприятие несколько не повредило его репутации. Первый биограф Микеланджело — знаменитый историк, ученый-гуманист и врач Паоло Джовио пишет, что художник изваял мраморную статую, названную «Спящий Купидон», в 1496 году, когда ему был всего 21 год, и искусственно состарил скульптуру (по легенде, закопал на время в землю), чтобы она выглядела, как древняя. За такую изваяние Купидона и сошло, а торговец античными ценностями, некий Бальдассаре дель Миланезе, продал ее за 200 дукатов кардиналу Рафаэле Риарино. Когда Риарино выяснил, что приобрел подделку, он вернул статую Миланезе. Однако за то время, что прошло с момента покупки произведения и до выяснения, что покупателя одурачили, Микеланджело превратился из никому не известного 21-летнего новичка в самого востребованного в Риме

мастера, благодаря той славе, которую снискала его «Пьета», занявшая почетное место в римской базилике Св. Петра. Дель Миланезе с радостью забрал «Купидона» и без труда продал его снова, на этот раз уже как произведение самого, внезапно ставшего знаменитым, Микеланджело.

Хотя соучастие Микеланджело в скандале с фальшивкой может вызвать удивление, «Спящий Купидон» — далеко не единственное произведение, которое он подделал. Соответственно, все ли, что мы знаем об античном искусстве, истина?

Людвиг Борхардт и Нефертити

На сегодняшний день бюст Нефертити — одно из самых известных произведений древнеегипетского искусства в амарнском стиле. Бюст представляет собой стилизованный портрет царицы Нефертити, которая была супругой фараона Эхнатона.

И вот совсем недавно исследователи сделали сенсационный вывод, согласно которому лицо красивой царицы Древнего Египта ретушировалось после того, как был сделан первоначальный вариант бюста. С помощью компьютерной томографии выяснилась странная вещь — внутри бюста находится вторая скульптура. Получается, художник сначала работал с камнем, сделав заготовку, а потом лепил на нее гипс, придавая более совершенные формы. Это просто и понятно, но ни один из древних мастеров не пользовался подобной технологией изготовления скульптуры. Археологи Древнего Египта такие случаи не известны. Это важнейший аргумент в пользу всего лишь столетнего возраста бюста, так как речь идет о современной технологии подделок.

После этого бюстом заинтересовались историки, которые пришли к выводу, что он принципиально отличается от других работ, найденных во время тех же раскопок. Да и его исполнение не характерно для той эпохи. Датировать цветной бюст Нефертити традиционными для археологов естественнонаучными методами сложно, поскольку она сделана из камня. Однако критический анализ все же возможен. Его основные моменты изложены в книге Анри Стирлина «Бюст Нефертити — египтологическое надувательство?».

А ведь этот бюст — это не просто произведение древнеегипетской скульптуры. Это один из краевых античных ценностей, некий Купидона и сошло, а торговец античными ценностями, некий Бальдассаре дель Миланезе, продал ее за 200 дукатов кардиналу Рафаэле Риарино. Когда Риарино выяснил, что приобрел подделку, он вернул статую Миланезе. Однако за то время, что прошло с момента покупки произведения и до выяснения, что покупателя одурачили, Микеланджело превратился из никому не известного 21-летнего новичка в самого востребованного в Риме

Так вот, представьте себе ситуацию, при которой будет доказано, что бюст Нефертити — это шутка Борхардта. Во-первых, рассыплется репутация огромного количества ученых, которые выстраивали свое понимание искусства Древнего Египта, опираясь на этот бюст. И как же сильно изменится наше восприятие древнеегипетского искусства!

Weekend с «Курсивъ»

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

Мероприятия в Алматы

Романтический саксофон Ярослава Фридмана. Для любимых

8 марта, 18:00
Музыкальный театр Quadrate приглашает на концерт, посвященный женщинам! Ярослав Фридман подарит незабываемое ощущение праздника. Звук саксофона пронзительно коснется струн души и растворит все невзгоды. Ведь женщина должна быть счастливой!
Место: музыкальный театр Quadrate, ул. Муратбаева, 195 А
Вход: 2400 тенге

КВН в Алматы

8 марта, 19:00
Многие знают, что 2017 год — это золотой год казахского квээн. Три главные награды сезона в копилке казахстанских команд. Но главная заветная награда у первых в истории победителей Высшей Лиги из Казахстана — «Спарта Номад Астана». Долгожданное выступление чемпионов КВН 2017 года в родных стенах, в компании с самыми смешными командами «Азия МХ», Бишкек, «Плюшки», Тверь и «Борцы», Сургут.
Место: Дворец Республики, пр. Достык, 56
Вход: 5000 тенге

Концерт Басты в Алматы

9 марта, 20:00
Василий Вакуленко, он же Баста, в 2017 году собрал Олимпийский. Тогда его концерт посетило 36 тыс. человек!

В прошлом году артист представил совершенно новую программу — двойную пластинку «Баста 5». На этот раз Василий Вакуленко сыграет один из главных русскоязычных альбомов года в настоящем стадионном формате, обеспечив грандиозное шоу из звука, света и мультимедиа.

Пластинка «Баста 5», более полугодом занимающая верхние строчки чарта iTunes, действительно насыщена хитовыми синглами — это совместная работа «Голос» с наставницей одноименного шоу Полиной Гагариной, трек «Выпускной», ставший этим летом настоящим гимном школьников и студентов, мелодичный фанк «Удивительный мир» и композиции, заслуживающие особенного внимания со стороны ценителей авторской песни — саундтреки к фильмам «КЕ-ДЫ» Сергея Соловьева и «Родина» Петра Буслова.
Место: ледовый комплекс «Алматы Арена», мкр. Алгабас-1, 7
Вход: 8000–40000 тенге

Мероприятия в Астане

Концерт в темноте

7 марта, 19:00
На этом концерте в темноте работают незрячие. Им не нужна ваша помощь — здесь они ваши гиды и голоса, которые будут с вами на протяжении всего концерта. Темнота активизирует работу фантазии и воображения. Вы начинаете не просто слышать, а «видеть» музыку.
Место: Hotel Marriott, ул. Достык, 2
Вход: 10 000 тенге

Концерт «Тысяча и одно признание»

7 марта, 19:00
Соллисты оперы, артисты хора и оркестр театра «Астана Опера» подарят прекрасным дамам самые

яркие, страстные, лирические, проникновенные арии из мировой оперной классики, а также казахские, русские, неаполитанские песни и романсы. Это яркое музыкальное шоу — роскошный подарок любимым женщинам к весеннему празднику.

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

КВН в Астане

9 марта, 19:00
Многие знают, что 2017 год — это золотой год казахского квээн! Три главные награды сезона в копилке казахстанских команд! Но главная заветная награда у первых в истории победителей Высшей Лиги из Казахстана — «Спарта Номад Астана». Долгожданное выступление чемпионов КВН 2017 года в родных стенах, в компании с самыми смешными командами «Азия МХ», Бишкек, «Плюшки», Тверь и «Борцы», Сургут.
Место: ЦКЗ «Казахстан», пр. Мангилек Ел, 10/1
Вход: от 3000 тенге

Большой сольный концерт Басты

11 марта, 20:00
В прошлом году артист представил совершенно новую программу — двойную пластинку «Баста 5». На этот раз Василий Вакуленко сыграет один из главных русскоязычных альбомов года в настоящем стадионном формате, обеспечив грандиозное шоу из звука, света и мультимедиа. Пластинка «Баста 5», более полугодом занимающая верхние строчки чарта iTunes, действительно насыщена хитовыми синглами.
Место: Дворец спорта «Казахстан», ул. Кавымукана, 7
Вход: от 8000 тенге

от 85500т

УЛЕТНАЯ РАСПРОДАЖА В ДУБАЙ

Спешите приобрести билеты в Дубай по самым низким тарифам, начиная от 85 500 тенге в эконом-классе и от 344 000 тенге в бизнес-классе.*

*до 11 марта

airastana.com

Сертификат № KZ 01/032 13.04.2017