

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №17 (741)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 17 (741), ПЯТНИЦА, 4 МАЯ 2018 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:

БУКВА
ЗАКОНА

03

ИНДУСТРИЯ:

ЭКСПОРТ УГЛЯ
ПО КВОТАМ

04

КОМПАНИИ И РЫНКИ:

ВЕРНУТЬ ТОВАРЫ
СТАНЕТ
СЛОЖНЕЕ

07



КОМПАНИИ И РЫНКИ:

ОСОБЕННОСТИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
ТОРГОВЛИ

07

* Бриф-новости

МИР дозрел до стимулирования венчурного капитала

Министерство по инвестициям и развитию внесло в парламент законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам рискованного (венчурного) финансирования», который, по мнению вице-министра этого ведомства Тимура Токтабаева, должен сдвинуть с мертвой точки процессы инвестирования в инновационные разработки.

>> 2

Как эффективный госконтроль может стать рекламой

Системы управления рисками, взятые на вооружение государственными органами, должны постепенно стать инструментами саморегулирования бизнеса, считают участники рынка аналитических услуг Казахстана.

>> 4

Всегда есть деньги на войну

Прошлый год ознаменовался обострением геополитической ситуации во многих регионах мира. Гонка вооружений продолжается – военные бюджеты мировых держав растут. Сложившаяся ситуация играет на руку производителям вооружения, впервые за последние пять лет крупнейшие в мире производители оружия увеличили продажи.

>> 6

Реформа – косметический ремонт с возом новых проблем

Национальный банк Казахстана в этом году намерен провести сразу несколько ключевых реформ. Так, предполагается, что будут введены законы о валютном регулировании и риск-ориентированном надзоре. Старший директор рейтингового агентства S&P Борис Копейкин в эксклюзивном интервью «Къ» проанализировал деятельность регулятора.

>> 8

Несделанная работа над ошибками

Большая часть банков Казахстана закрывалась с формулировкой «несбалансированный риск-менеджмент и узкая база фондирования». В этих же грехах в прошлом году обвиняли Казком и Банк РВК. Чужой опыт ничему не учит, считают эксперты, опрошенные «Къ».

>> 9

Край благодатный

Kursiv Research составил рейтинг регионов Казахстана по финансово-экономическому состоянию, показателям развития бизнеса, социальному положению и уровню жизни жителей. В силу географических особенностей страны индикаторы развития регионов существенно отличаются. В лидерах рейтинга оказались нефтедобывающие и промышленные области.

>> 10

Скандал с продолжением

28 апреля 2018 года в Карагандинском областном суде под председательством судьи Розы Нурмахановой должно было состояться слушанье по апелляции директора по персоналу компании АО «АрселорМиттал Темиртау» Ано Адам. Заседание не состоялось.

>> 11

Кто всех сильнее в Центральной Азии

Вооруженные силы РК в глобальном рейтинге мощности армий находятся на 50 месте из 136 армий мира

В канун Дня защитника Отечества редакция «Къ» решила выяснить преимущества и недостатки Вооруженных сил Казахстана в сравнении с армиями других стран Центральной Азии. Оказалось, что нам есть не только чем гордиться, но и о чем задуматься.

Анатолий
ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Две недели назад международная организация Global Firepower опубликовала очередной рейтинг военной мощи армий мира. По сравнению с предыдущими годами очередность первых шести наиболее могущественных в военном отношении стран практически не изменилась. Как и в предыдущие годы, сегодня на первом месте США, на втором – Россия, на третьем – Китай, на четвертом – Индия, на пятом – Франция. Условное шестое место с 2014 года – у Великобритании, которая ранее была стабильно пятой. Что касается оставшихся четырех мест уже в десятке сильнейших армий мира, то, по информации Global Firepower, за последние пять лет их занимали вооруженные силы шести стран – Германии, Японии, Турции, Южной Кореи, Италии и Египта.

3 >>



По численному составу военнослужащих армия Казахстана является самой большой в ЦА. В рядах Вооруженных сил РК служат около 80 тыс. человек. Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

Зачем вам деньги? Вы же не умеете их тратить...

Киберпреступники против финансовых организаций: чего ждать в 2018 году

2017 год – это год больших перемен для финансовых организаций в мире киберугроз, и похоже заявленные риски автоматом перешли в 2018-й. Как результат, практически все крупные финансовые организации мира стали активно инвестировать в системы на основе технологии Blockchain.

Евгений ПИТОЛИН

Во-первых, мы стали свидетелями продолжения волны атак на финансовые организации через системы, отвечающие за общение со SWIFT – основополагающей частью финансовой экосистемы мира. С помощью вредоносных программ злоумышленники получили возможность манипулировать приложениями, отвечающими за транзакционные операции и, по сути, открыли возможность вывести деньги из любой финансовой

организации мира, ведь это ПО унифицировано и им пользуются практически все крупные игроки финансового рынка. Жертвами подобных атак стали ряд банков более чем из 10 стран мира.

Во-вторых, спектр связанных с финансами организаций, в которые старались проникнуть киберпреступники, значительно расширился. Различные группировки проникали в инфраструктуру банков, систем электронных денег, бирж криптовалют, фондов управления капиталом и даже казино с целью вывода очень крупных сумм денег.

Злоумышленники полагаются на уже проверенные схемы монетизации доступа к сети. Помимо манипуляций со SWIFT они активно использовали заражение банкоматов, в том числе из сети самого банка, манипулировали системами ДБО, сетями POS-терминалов и вносили изменения в базы данных банков с целью корректировки сумм на банковских картах.

Атаки на банкоматы стоит от-

метить отдельно. Этот вид кражи стал настолько популярен, что в 2017 году впервые появилась услуга ATM Malware-as-a-service: злоумышленники на underground-форумах предоставляют все необходимые вредоносные программы и видеoinструкции для получения доступа к банкоматам.

Также впервые мы столкнулись с перехватом электронных операций клиентов банка посредством временного «угона» доменных имен. Таким образом клиенты были ограждены от настоящей инфраструктуры банка поддельной, которая находилась в руках злоумышленников. В течение нескольких часов киберпреступники имели возможность проводить фишинговые атаки, устанавливать вредоносный код и манипулировать операциями клиентов, которые использовали в этот момент онлайн-сервисы банка.

Интересно отметить, что в некоторых странах Латинской Америки атаки на финансовые активы банков стали возможны только

потому, что банки упустили из виду самое «неважное» – физическую безопасность. В отдельных случаях это было связано с легким доступом к кабельным магистралям, в которые были внедрены маленькие устройства, работающие на основе Raspberry Pi. Эти устройства в течение нескольких месяцев пассивно собирали информацию о сети банков и отсылали перехваченные данные через LTE-соединение на серверы злоумышленников.

Прогнозы на 2018 год
Появление атак на банковские системы, построенные на блокчейне, через уязвимости и ошибки в этой технологии

Практически все крупные финансовые организации мира активно инвестируют в системы на основе технологии Blockchain. Естественно, любая новая технология несет в себе ряд преимуществ и ряд новых рисков. Финансовые системы на основе Blockchain не живут сами по себе, а уязвимости и ошибки в

реализации технологии могут дать возможность злоумышленникам обогатиться или парализовать работу финансового института. Отметим, что в 2016–2017 годах уже был обнаружен ряд уязвимостей и ошибок в смарт-контрактах, на основе которых было построено определенное количество сервисов в финансовых учреждениях.

Новые инциденты, связанные с проникновением в сеть финансовой организации через взлом поставщиков ПО

Крупные финансовые организации инвестируют значительные ресурсы в защиту от кибератак, поэтому проникновение в инфраструктуру подобной организации – задача не из простых. Однако существует подход, который будет активно использоваться злоумышленниками в 2018 году – атаки на поставщиков ПО для финансовых организаций. В массе своей они защищены куда хуже, чем конечная цель хакеров.

9 >>



Редакция «Курсивъ»

МИР дозрел до стимулирования венчурного капитала

Министерство по инвестициям и развитию внесло в парламент законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам рискованного (венчурного) финансирования», который, по мнению вице-министра этого ведомства Тимура Токтабаева, должен сдвинуть с мертвой точки процессы инвестирования в инновационные наработки.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В настоящее время рынок венчурного финансирования в республике, по признанию его участников, пассивен, а желающие вкладываться в будущие ноу-хау инвестируют в зарубежные венчурные фонды: как показывает печальный опыт казахстанского Национального агентства по технологическому развитию, только в этом случае можно рассчитывать на значительную финансовую отдачу.

Законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам рискованного (венчурного) финансирования» был разработан, по словам Токтабаева, для стимулирования спроса на новые технологии со стороны реального сектора и функционирующего частного рынка венчурного финансирования. При этом в ходе презентации этого документа в мажоритет выяснилось, что пока и стимулировать-то некого: рынок венчурных фондов в парламентской формулировке «пассивен», в откровенной же интерпретации – мертв. Соответственно, даже государственные институты развития признают,



что им выгоднее вкладываться в зарубежные проекты, нежели инвестировать в Казахстане.

«С 2006 года наша структура – АО «Национальный инвестиционный фонд» – вкладывала средства в восемь казахстанских венчурных фондов и в три зарубежных венчурных фонда, – сказал на презентации законопроекта председатель правления АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (НАТР) **Марат Омаров**. – Прошло чуть больше 10 лет, в прошлом месяце мы из израильского фонда Vertex Venture, куда НАТР проинвестировал около \$10 млн в 2006 году, вышли с прибылью чуть более \$3 млн. Там еще наши портфельные компании остались, еще мы ожидаем прибыль. Еще есть участие в американском и в швейцарском фондах, там

Т. Токтабаев: «В странах – инновационных лидерах, таких как Швейцария, Израиль, Сингапур, национальные венчурные фонды играют важную роль в разработке и внедрении технологий, но большую часть инвестиций осуществляют все-таки частный корпоративный сектор».

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

мы тоже ожидаем прибыль, но там мы совсем миноритарный инвестор», – добавил он.

Что касается казахстанских венчурных фондов, то они, по словам главы правления НАТР, не являются венчурными в классическом понимании этого слова.

«Это просто инвестфонды, которые вложились не в инновационные компании, а в добавочные технологии каких-то производственных компаний. И, к сожалению, ситуация такая, что в Казахстане трудно говорить о наличии венчурных фондов вообще. А вот по зарубежным активам уроки извлечены, мы поняли, что для того, чтобы вернуть инвестиции, нужно время, и в денежном выражении отовсюду с прибылью там выходим», – добавил он.

В конечном счете представителю НАТР пришлось признать, что по четырем казахстанским инвестфондам и восьми портфельным казахстанским компаниям, в которые вкладывался НИФ, «результата не получено». Более того, с данными активами ведется претензионно-исковая работа для того, чтобы вытащить из них хотя бы те средства, которые в них были вложены государственным инвестфондом. На фоне этого полукриминального бэкграунда, собственно, государству сейчас и приходится разворачивать новую систему венчурного финансирования. С тем, чтобы выйти на общемировые показатели таких рынков.

«В мировой практике частное венчурное инвестирование является наиболее распространенным источником поддержки инновационного технологического бизнеса, – заметил Токтабаев. – В частности, через венчурные институты США проходит объем финансирования в \$52 млрд в год, в Китае – \$15,5 млрд, в ЕС – \$10,6 млрд, в Индии – 5,3 млрд, в Израиле – 1,9 млрд и в Канаде – \$1,4 млрд. В странах – инновационных лидерах, таких как Швейцария, Израиль, Сингапур, национальные венчурные фонды играют важную роль в разработке и внедрении технологий, но большую часть инвестиций осуществляет все-таки частный корпоративный сектор. Как результат – наблюдается высокий рост венчурного бизнеса, стартапы получили выход на мировые рынки», – пояснил он.

Идеальный рынок венчурного инвестирования в Казахстане станет тогда, когда денежные средства (в основном частные), будут активно инвестироваться в рискованные проекты по принципу: 9 из 10 оказались «пустышками», зато один покрыл все

расходы и обеспечил прибыль. При этом желающие играть в такую «венчурную» рулетку, по утверждению вице-министра, в Казахстане имеются. Только в силу неразвитости законодательства и рынка они предпочитают вкладываться в зарубежные фонды.

«Посчитать желающих сложно, но я могу сказать, что порядка десяти крупных известных бизнесменов готовы финансировать венчурные фонды. У некоторых из них даже есть фонды, но они зарегистрированы не в Казахстане, к сожалению, и финансируют, соответственно, не казахстанские проекты», – сказал Токтабаев.

По его словам, цель нынешнего законопроекта – совершенствование правового регулирования общественных отношений в сфере венчурного финансирования и стимулирование частного рынка венчуров в Казахстане. Главными его задачами являются создание правовой базы для развития венчурного финансирования, развитие системы господдержки инновационной деятельности, а также создание благоприятных условий для частного капитала по осуществлению венчурного финансирования путем внедрения в казахстанское право новых договорных конструкций и инструментов.

«Для этого мы внесем поправки в Предпринимательский кодекс, в закон «О коммерциализации результатов научной, научно-технической деятельности», «Об информатизации», – пояснил представитель МИР. – Они обеспечат софинансирование государством венчурных фондов через институты развития, внедрение мировых подходов к оценке эффективно. И оценку портфелей таких структур при господдержке с учетом высокорискованного характера его активов».

Заместитель председателя Правления АО «НУХ «Байтерек» Ануар Омарходжаев:

Оцифровываем услуги Холдинга «Байтерек», мы идем в авангарде цифровизации страны

Глава государства в своем ежегодном Послании поставил конкретные задачи перед Правительством по цифровизации всех ключевых отраслей, включая промышленность, АПК, транспорт и логистику, строительство и ЖКХ, финансовый сектор, образование и здравоохранение, а также государственное управление. Скачок в «цифре» планируется осуществить в рамках масштабной государственной программы «Цифровой Казахстан». По предварительным данным Министерства информации и коммуникаций госпрограмма к 2025 году позволит создать добавочную стоимость порядка 2 трлн тенге, обеспечив возврат от инвестиций в 4,8-6,4 раза к общему объему инвестиций с учетом частных.

Какой эффект от цифровизации экономики ожидают институты развития и какие комплексные меры предпринимаются ими в рамках цифровой трансформации, рассказал в интервью «КЪ» заместитель председателя Правления АО «НУХ «Байтерек» Ануар Омарходжаев.

– Ануар Сагыналиевич, спасибо, что согласились на интервью. Как вы знаете, в последнее время очень много хайпа вокруг цифровизации. По вашему мнению, цифровизация – это просто модный тренд или действительно важный шаг для каждого из нас? Что по этому поводу думают в «Байтереке»?

– Спасибо за вопрос. Цифровизация не только экономики, но и всех сфер жизнедеятельности, это серьезный вызов, который стоит перед нами. И в целом, если смотреть глобально, стоим ли мы, как успешная страна в будущем, напрямую зависит от того, сможем ли мы сегодня перейти на цифровую модель экономики.

По прогнозам аналитиков, автоматизация производства, большие данные и искусственный интеллект могут повлиять на 50% мировой



экономики. Более миллиона профессий могут быть автоматизированы с использованием современных технологий. Вторая эра машин одновременно несет в себе как неограниченные возможности, так и взрывные социальные риски.

Сегодня мы видим, что практически все передовые страны мира так или иначе выдвигают вопросы цифровизации, как приоритетные в своем развитии. Есть национальные программы цифровизации, которые на сегодняшний день реализуют более 15 стран мира. Из них по цифровизации национальных экономик лидируют Китай, Сингапур, Новая Зеландия, Южная Корея и Дания. Китай интегрирует цифровые индустрии с традиционными, Сингапур уже завершает формирование «Умной экономики», Дания виртуализирует госсектор. Все программы цифровизации так или иначе основаны на распространении достижений информационно-коммуникационных технологий во все отрасли жизнедеятельности, начиная от экономики, логистики, образования и медицины до интернета вещей. И это уже далеко не хайп, а реальность, перед которой мы стоим.

Я считаю, что глава государства своевременно поставил задачу по цифровизации, и если государственная программа «Цифровой Казахстан» будет успешно реализована, у нас будет шанс войти в клуб

эффективно оцифровавших себя стран. Если говорить о Холдинге «Байтерек», мы начали собственную цифровую трансформацию еще до принятия государственной программы по цифровизации, так как осознавали важность предстоящих глобальных изменений. В результате принятых мер сейчас мы видим цифровую трансформацию основной своей программы развития и активно идем к тому, чтобы полностью оцифровать свою деятельность.

– Ануар Сагыналиевич, есть ошибочное мнение, что цифровизация затронет только государственные органы. При этом квазигосударственный и частный секторы не будут вовлечены в масштабный процесс.

– Мнение действительно ошибочное. Как раз-таки частный и квазигосударственный сектор должны стать локомотивом цифровой трансформации экономики. Иметь в виду цифровизацию промышленности, агропромышленного комплекса, сфер транспорта и логистики, мы должны не забывать, что внедрять элементы Индустрии 4.0 в производственный процесс будут в основном предприятия с частной формой собственности. Квазигосударственный сектор, институты развития также полностью вовлечены в процесс цифровизации. Если говорить о

Холдинге «Байтерек», то мы видим цифровую трансформацию основной своей программы развития. Мы активно идем к тому, чтобы полностью оцифровать свою деятельность.

– Какие промежуточные результаты цифровизации вы могли бы на сегодня озвучить? Есть ли успешные примеры?

– Работа в рамках цифровизации нами ведется комплексно. В конце прошлого года была утверждена актуализированная стратегия цифровизации холдинга на 2018 – 2023 годы. В ней четко прописаны наши цели и задачи в рамках цифровизации и ожидаемый эффект от реализации.

На сегодня мы оцифровываем одно из основных направлений нашей деятельности – меры государственной поддержки бизнеса. Проект называется Digital Baiterek – это цифровая витрина услуг холдинга. Основная идея заключается в обеспечении комплексного подхода при поддержке бизнеса. Если раньше предприниматели обращались за каждой услугой по отдельности, то сейчас мы движемся к тому, чтобы обеспечить полную синергию услуг дочерних организаций. Мы планируем, что через Digital Baiterek МСБ может обратиться к программам Фонда «Даму», если необходима поддержка по экспорту продук-

ции, мы предложим услуги АО «KazakhExport», если есть проекты крупного бизнеса, их может профинансировать Банк развития Казахстана. Также есть программы лизинга от «БРК Лизинг» и поддержка в разработке проектной документации от ТОО «Kazakhstan Project Preparation Fund», выдача грантов от АО «НАТР».

– Что уже реализовано в Digital Baiterek и что еще осталось сделать?

– На сегодня в «Digital Baiterek» автоматизированы 19 услуг холдинга и его шести дочерних организаций. По линии АО «Байтерек девелопмент» предприниматель не выходя из дома или офиса может подать заявку на финансирование проектов жилищного строительства, выслать документы на оплату по актам выполненных работ, по линии АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport» можно подать документы на страхование кредита экспортера, страховые финансовые услуги лизинга, по линии АО «Банк Развития Казахстана – Лизинг» подать заявку на предварительное рассмотрение бизнес-предложений в рамках лизингового финансирования, по линии АО «Фонд гарантирования жилищного строительства» можно подать документы по проекту строительства жилого дома для заключения договора о предоставлении гарантии, подать проект на инвестирование или заявление на участие в инвестировании в ТОО «Kazakhstan Project Preparation Fund». Вместе с этим проведена большая работа по автоматизации услуг АО «Национальное агентство по технологическому развитию». В результате уже сегодня можно подать заявление на получение гранта через Digital Baiterek, что существенно упрощает процесс получения грантов для предприятий, ученых и инноваторов.

До конца 2018 года планируем автоматизировать услуги в остальных дочерних организациях холдинга.

В конце прошлого года нами был подписан трехсторонний меморандум о сотрудничестве с Министерством национальной экономики и Национальной палатой предпринимателей «Атамекен». В рамках меморандума мы движемся к созданию Единой цифровой платформы для малого и среднего бизнеса по принципу «одного окна». И все это

является неотъемлемой частью реализации программы «Цифровой Казахстан».

Также в этом году мы будем интегрировать Digital Baiterek с информационными системами «электронного правительства» с целью снизить количество запрашиваемой информации у клиентов при регистрации заявлений на получение услуг.

– Какой итоговый эффект вы ожидаете от реализации проекта?

– Положительный эффект от цифровизации почувствуют все – предприниматели, холдинг и его дочерние организации. Мобильность, то есть возможность подачи заявки из любой точки мира через интернет в разы сократит временные затраты заявителя. Повышается эффективность работы сотрудников холдинга и дочерних организаций. Работа в едином информационном пространстве позволит ускорить согласование документов и принятие решений, повысит исполнительскую дисциплину. Автоматизация процессов уменьшает число непродуктивных действий и высвобождает больше время, налицо рост производительности труда.

– Digital Baiterek единственный проект холдинга в рамках цифровизации или параллельно ведутся работы в других направлениях?

Государственная программа «Цифровой Казахстан» предусматривает стимулирование внедрения элементов Индустрии 4.0 в промышленности, фискальных и иных стимулов для предприятий к внедрению технологий Индустрии 4.0. В данном направлении ведется работа государственных органами (МИР, МИК, МФ, МНЭ) совместно с Холдингом и Национальной палатой предпринимателей «Атамекен».

В свою очередь Холдинг предлагает широкий спектр инструментов, таких как кредитование предприятий, субсидирование процентной ставки, гарантирование, сопровождение проектов государственно-частного партнерства, а также предоставление инновационных грантов.

– Спасибо за интервью!

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altesso Partners»

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

б/д «Нурлы-Тоғыз», 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 ШЕКУНСКИЙ
«Тенденции»
Айгуль ИБРАЕВА
«Культура и стиль»
Елена ШПРИТЕР

Фотограф:
Олег СЛЫВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения:
Рамазан БАЙРАМОВ,
r.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Елена ГРИБАНОВСКАЯ
Елена ШУМСКИХ

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

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

Корреспонденты в г. Астане:
Ербол КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве культуры и информации
Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет
№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Аэрир».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 010 экз.

Буква закона

Казахстанские суды не всегда поспевают за поездом прогресса

На прошедшем в Алматы Казахстанском форуме по разрешению судебных споров юристы-судебники делились опытом друг с другом. Зачастую у каждого своя ниша, поэтому не за всеми трендами и нововведениями в законодательстве можно уследить. Собственно, та же проблема и у работников судов и арбитража.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Пени по традиции

Юристы, рассказывавшие кейсы, связанные со строительными тяжбами, поведали о проблемах, с которыми сталкиваются их клиенты. Так, партнер юрфирмы «Артюшенко и партнеры» Гульнар Оспанова поделилась информацией о незакончившейся тяжбе некой нацкомпании с подрядчиком по строительству. Заказчик с 2015 года пытается «выбить» из строительной фирмы немалую сумму за просрочку по сдаче объекта на западе Казахстана. Предмет спора – размер пеней за нарушение подрядчиком сроков строительства. Это был договор 2012 года – соответственно, он составлялся по действовавшему до 1 января 2016 года законодательству по архитектурно-градостроительной деятельности, которое подразумевало госприемку.

В какой-то момент заказчик начал вносить дополнения в договор о строительстве и сдаче административного офисного помещения под ключ. Подрядчик вовремя не отреагировал на это, не просчитал риски и попал в кабальные условия. Объект по первоначальному договору должен был быть сдан в конце 2014 года. Но по одному из допсоглашений сроки продлились до конца февраля 2015 года.

Подрядчик сдал объект точно к этому сроку, заказчик подписал необходимые акты 1 марта – значит, формально работа выполнена в срок. Но поскольку по действовавшему тогда законодательству была необходима госкомиссия по приемке, этот последний этап состоялся лишь в начале мая. Это и загнало строительную компанию в судебные кабинеты, где ее дело может закончиться исчислением огромной суммой штрафа.

А дело в том, что в договоре был пункт, на который ранее юристы компании не обратили внимания и по которому «дата утверждения приема государственной приемочной комис-



сией считается датой завершения исполнения обязательств подрядчиком по договору».

Аргументы истца: подрядчик допустил просрочку выполнения работ по договору и должен уплатить неустойку и пени. Последние рассчитываются как 0,1% от общей стоимости договора, но не более 3% от его суммы. При этом, по мнению заказчика, срок сдачи «основных работ» должен был закончиться в ноябре 2014 года. А все, что совершалось до конца февраля, – это работы по дополнительному соглашению. Все это, по словам юриста, означает довольно внушительную просрочку более чем в три месяца. Подрядчик же полагал, что строительные работы сложно поделить на этапы. Но специализированный межрайонный экономический суд (СМЭС) не принял во внимание доводы ответчика. В результате по решению суда с него было взыскано 89 млн тенге пеней.

«Естественно, наш клиент написал апелляцию, где сообщил, что не согласен с решением по поводу нарушения сроков. И он не просил уменьшить неустойку. Но апелляция полностью дублировала выводы суда первой инстанции о том, что обязательство ответчиком было нарушено и сроки завершения исполнения обязательств должны рассчитываться с учетом момента сдачи объекта в эксплуатацию. Но с привязкой к 297-й статье ГК апел-ляционный суд уменьшил неустойку и

Новые для нас механизмы урегулирования споров по строительным проектам используются за рубежом с середины прошлого века, а в Казахстан пришли сравнительно недавно.

Фото: Shutterstock.com

написал, что она чрезмерно велика по сравнению с убытками. Также он выставил в обосновании два аргумента к уменьшению суммы до 10 млн тенге. Как говорится, и на том спасибо», – говорит Гульнар Оспанова.

Однако истец, нацкомпания, написал ходатайство в Верховный суд о том, что апелляция суд вывел за рамки апелляции жалобы, в которой истец не просил уменьшить сумму неустойки, а «всего лишь просил отменить решение об отказе в иске». Кассация в результате восстановила решение СМЭС о 89 млн тенге.

Юрист Гульнар Оспанова предположила, что апелляция инстанция февраля 2017 года, рассматривая дело, упустила из виду, что тяжба проходила ранее, когда действовала другая редакция Гражданского кодекса. А юристы истца были более внимательны и указали на то, что в прежней редакции не было возможности уменьшения размера неустойки «по требованию должника».

Она также отметила, что это не единственное дело неупомянутой нацкомпании. В том же регионе ее юристы предъявили иск подрядчику на 83 млн тенге пеней за нарушение сроков устранения дефектов в период гарантийного срока эксплуатации объекта.

Во избежание подобных «мин», как упомянутые допсоглашения, Гульнар Оспанова рекомендует юристам компаний внимательно относиться

к договорам, да и вообще – мыслить стратегически, чтобы в итоге выигрывать тактически.

Новые инструменты. И как с ними бороться

Также Гульнар Оспанова рассказала о другом судебном случае в строительной отрасли. Турецкая компания, подрядчик, строила для казахстанского ТОО объект. Из-за обнаруженных дефектов заказчик отказался его принимать.

Подрядчик поставил вопрос о том, что заказчик ему недоплатил, и обратился в суд. Отметим, что в статье 630 ГК РК говорится, что если заказчик отказывается подписывать акт выполненных работ, то подрядчик может в одностороннем порядке признать акт действительным.

Заказчик попытался себя подстраховать, он обратил взыскание на банковскую гарантию. Причем гарантом был турецкий банк. Когда обратился к нему, банк согласился с требованиями, но указал на то, что на гарантию стоит запрет. Дело в том, что в порядке обеспечительной меры подрядчик попросил суд о запрете обращаться во взыскание банковскую гарантию.

Был подан встречный иск о признании того, что объект построен с дефектами.

В результате в СМЭС было заключено мировое соглашение, по которому заказчик забирает часть денег, которые недоплачены, и на них нанимает исполнителей для исправления дефектов.

Юрист Оспанова отмечает при этом, что если в этом случае турецкий банк прикрылся судебным запретом по поводу взыскания банковской гарантии, то в другом случае казахстанский банк потребовал доказательства того, что должник не выполнил обязательства. «У нас пока нет практики того, что банковская гарантия безусловна. А это означает, что ты не должен требовать никаких доказательств. Если кредитор что-то словил, то гарант сначала должен заплатить, а потом разбираться с должником. Отмечу, что немцы разработали модельный Гражданский кодекс, по которому работают практически все страны СНГ. Поэтому у нас и у России ГК похожи. Но у них в отличие от нас есть целый раздел, посвященный банковской гарантии», – комментирует г-жа Оспанова.

Между тем есть еще одна новация, которая уже несколько лет как работает на территории Казахстана. Но никто о ней толком не знает.

Тот же объект, который строила турецкая компания, готовился по так называемому контракту FIDIC (Международная федерация инженеров-консультантов. – «КЪ»). Как говорит старший юрист AEQUITAS Ардак Идаятова, это новый для нас механизм урегулирования споров по строительным проектам. Вообще, за рубежом контракты FIDIC используются с 1957 года, а в Казахстан пришли недавно, с 2000-х годов. И то благодаря строительным проектам, в которые инвестировали международные финансовые институты – Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский банк развития. Когда ЕБРР финансирует строительство проекта в Казахстане, он предписывает, что строительство должно осуществляться на основании контракта FIDIC.

«Этот механизм двухступенчатый. Сначала спор должен быть рассмотрен советом по урегулированию споров. И только если имеет место несогласие с решением совета, стороны могут подавать в арбитраж. Здесь в качестве второй ступени может выступать не только арбитраж, но и суд. Если арбитражная оговорка может быть признана недействительной, вы можете обратиться в казахстанском суде. Совет – это физические лица, специалисты, которые имеют квалификацию в строительной отрасли: инженеры, юристы. Их функция похожа на арбитраж, они независимы и беспристрастны. Но что решил совет, будьте добры исполнить. Принцип, который описывает adjudicator, – *pray now, argue later*, то есть заплати сейчас, а разбираться, кто прав, а кто виноват, будем в арбитраже. По процедуре вы можете не согласиться с решением совета и тогда идете в арбитраж. Но если уведомление о несогласии с решением совета не подано, то это обязательный и окончательный вывод, спор разрешен. Дальше его пересматривать никто не может» – поясняет Ардак Идаятова.

Предполагается, что процедура adjudicator эффективна для строительных проектов стоимостью свыше \$5 млн. То есть это экономически целесообразно. Тогда назначается одного члена совета. Если проект свыше \$50 млн, то рекомендуют назначать трех членов.

И статистика говорит о том, что до 98% споров не доходит до арбитража. Они решаются на первой ступени. У нас же это только приживается. Проблема же в том, что статус таких советов, как отмечают эксперты, до сих пор не ясен для отечественных юристов.

Кто всех сильнее в Центральной Азии

<< 1

Пятая по силе в бывшем СССР

Армия Казахстана никогда не входила число даже сорока сильнейших вооруженных сил мира. В глобальном рейтинге мощности 2013 года она была на 80-м месте из 106 рассматриваемых Global Firepower стран. В 2014 году стала 66-й из 123. А в период 2015–2017 годов занимала 53-ю строчку ежегодно обновляемого рейтинга из 123 стран. В этом году Вооруженные силы Республики Казахстан уже находятся на 50-м месте из 136 армий мира, являясь во всемирном рейтинге пятыми по силе среди республик бывшего Советского Союза после России, Украины (29-е место. – «КЪ»), Узбекистана (39-е место. – «КЪ») и Беларуси (41-е место. – «КЪ»). Однако, учитывая публикации в различных военных изданиях мира, рейтинг от Global Firepower, составляемый на основе 55 факторов, главным образом специалистами швейцарского финансового конгломерата Credit Suisse, можно поставить под некоторое сомнение. Попробуем объяснить, отчего возникает такое подозрение, сравнив вооруженные силы всех пяти государств Центральной Азии.

На первый-второй рассчитайся

Вероятно, немало читателей «КЪ» будут удивлены, узнав, что по численному составу военнослужащих армия Казахстана является самой большой в Центрально-Азиатском регионе. По информации из различных открытых источников, в рядах Вооруженных сил Республики Казахстан служат от 74 тыс. до 80 тыс. человек. Если к ним добавить подразделения Национальной гвардии и других воинских формирований, подчиняющихся, к примеру, структурам МВД, то в целом «под ружьем» в нашей стране с населением чуть более 18,5 млн жителей находится до 120 тыс. человек.

На втором месте по этому показателю находится Узбекистан с населением на 1 апреля 2018 года в 32 млн 763 тыс. 700 человек. В рядах различных родов войск Республики Узбекистан служат 55–56,5 тыс. человек. Еще 20 тыс. человек находится в подразделениях Внутренних войск и узбекской Национальной гвардии. Вместе с тем в случае необходимости офици-

альный Ташкент способен призвать более 6,5 млн годных к воинской службе узбекистанцев.

Третьей по численности военнослужащих в Центральной Азии является армия Туркменистана. Входящая на 80-м месте глобального рейтинга мощи вооруженных сил нейтральной по своему статусу Туркменистане постоянно «под ружьем» находится ориентировочно от 30 тыс. до 36,5 тыс. человек. Далее идет Таджикистан (96-е место в рейтинге Global Firepower. – «КЪ») с его 34 тыс. военнослужащих в подразделениях Министерства обороны и Национальной гвардии. И наконец, расположившийся на 91-м месте глобального рейтинга Кыргызстан, где в рядах Министерства обороны, Национальной гвардии и Государственной пограничной службы, по информации из различных специализированных военных изданий, числятся от 20 тыс. до 23,7 тыс. военнослужащих.

В чем лидерство Узбекистана

Несколько иная ситуация наблюдается в вопросе обладания странами Центральной Азии различными видами бронированной техники. В этом случае первенство однозначно за Узбекистаном. Одних только танков у армии Республики Узбекистан в общей сложности насчитывается 420 единиц. Из них около 80 составляют принятые на вооружение еще Советской армией в 1985 году основные боевые танки (ОБТ) Т-80БВ, 170 произведенных в СССР с 1961 по 1975 год танков Т-62, 100 танков Т-64А, которые выпускались в Советском Союзе до 1969 года. Наконец, 70 самых массовых танков второго поколения – Т-72, выпуск которых был прекращен в 2005 году. Небольшая деталь: по информации российских СМИ, у Узбекистана на хранении находится еще 2 тыс. единиц ОБТ Т-62, которые, как показывают события на востоке Украины, в случае необходимости можно достаточно быстро вновь ввести в эксплуатацию.

Внушительное количество у Вооруженных сил Республики Узбекистан и другой бронетехники. Это и 450 советских бронированных машин пехоты БМП-1 и БМП-2, и 129 боевых машин десанта (БМД), из которых 9 достаточно современных российских БМД-2. Немало у армии Узбекистана и американской бронированной техники, которая, вероятно, была передана этой стране

после частичного вывода войск США из Афганистана в 2014 году. Кроме 309 советских бронетранспортеров БТР-Д, БТР-60, БТР-70 и БТР-80 узбекская армия располагает в общей сложности 459 современными колесными бронированными машинами американского производства M-ATV, MaxxPro Plus, Cougar и RG-33.

Достаточно солидно выглядит у Узбекистана и артиллерия в купе с войсковыми ПВО, тактическими и зенитными ракетными комплексами. Одних только действующих самоходных артиллерийских установок (САУ) модификаций «Нона-С», «Гвоздика», «Акация», «Гиацинт-С» и «Пион» насчитывается свыше 140 единиц. К ним стоит добавить и 290 различных достаточно надежных буксируемых гаубиц и крупнокалиберных пушек советского производства, а также 108 реактивных систем залпового огня (РСЗО) «Град» и «Ураган». Кстати, стоят на вооружении армии Узбекистана и 5 тактических ракетных комплексов дивизионного звена «Точка», которые продемонстрировали свою разрушительную силу как в рамках антитеррористической операции в Украине, так и во время военных действий в Сирии.

Неожиданность от Туркменистана

Как это ни странно, но на втором условном месте в Центральной Азии по количеству имеющихся танков находится армия Туркменистана. Их у него в общей сложности 654 единицы, 4 из которых достаточно новые российские Т-90С, а остальные – Т-72 выпуска 80-х годов прошлого столетия. В ближайшее время ожидается поставка из России еще 30 основных боевых танков Т-90С. Готов поспорить Туркменистан с Узбекистаном и количеством другой бронетехники, в том числе и современной, произведенной на военных заводах Беларуси и России. Речь идет о 1030 единицах БМП-1 и БМП-2, 8 боевых машинах десанта БМД-1, а также о 874 бронетранспортерах БТР-60, БТР-70, БТР-80 и даже БТР-80А, который стал поступать на вооружение в российскую армию после 1994 года.

Отнюдь не меньше у Туркменистана по сравнению с Узбекистаном и всевозможных артиллерийских установок. В частности, если по количеству САУ (их у армии Туркменистана 77 единиц) он уступает Вооруженным силам Республики Узбекистан, то по реактивным системам залпового огня однозначно превосходит. По информации бри-

танского Международного института стратегических исследований, на начало 2018 года Вооруженные силы Туркменистана располагали 154 РСЗО модификаций «Град», «Ураган» и «Смерч». Там же отмечают и наличие у туркменской армии 451 гаубицы и крупнокалиберных пушек советского производства. Наконец, нейтральный Ашхабад имеет в своем распоряжении 16 оперативно-тактических баллистических ракетных комплексов Р-17, способных поражать цели на расстоянии до 300 км.

Лучше меньше, чем больше

На фоне Узбекистана и Туркменистана Вооруженные силы Казахстана, например, по количеству имеющихся в наличии танков выглядят несколько скромно. В самых разных изданиях не только России, но и других стран мира указывается, что их у Республики Казахстан лишь 300 единиц. Правда, там же можно найти информацию, что речь идет о глубоко модернизированных, в том числе и при участии израильских компаний, Т-72БА – Т72КЗ, которые по своим боевым возможностям превосходят и Т-80БВ, и Т-90С. То же самое можно сказать и о находящемся в эксплуатации у казахстанской армии бронетранспортерах. Несмотря на то что Вооруженные силы Республики Казахстан все еще используют 30 устаревших БТР-60 и 180 единиц БТР-80, они постепенно заменяются на БТР-80А (90 единиц в настоящий момент. – «КЪ») и совсем новые БТР-82А с установленным на них пушечным вооружением. Число последних, по данным все того же британского Международного института стратегических исследований, на конец 2017 года составило 70 единиц. Кстати, есть у армии Республики Казахстан и экзотическая для стран Центральной Азии бронетехника. Так, если американские боевые внедорожники Humvee (их у Казахстана 54 единицы. – «КЪ») в силу распространенности в мире еще как-то могут быть знакомы военным специалистам соседних по региону стран, то параметры таких бронемашин, как турецкая Toyota Kobra (17 единиц. – «КЪ»), российский «Тигр» (130 единиц. – «КЪ»), американский SandCat (количество неизвестно. – «КЪ») и казахстанско-южноафриканский «Арлан-Marauder» (20 единиц. – «КЪ»), вероятно все, им известны лишь теоретически.

Несколько меньше у Казахстана по сравнению с Узбекистаном и Туркменистаном и различных артиллерийских систем. Из размещенной в открытом доступе информации известно, что у Вооруженных сил Казахстана есть в наличии 6 модернизированных российских реактивных систем залпового огня «Смерч», 18 разработанных в Израиле для казахстанской армии универсальных РСЗО «Найза» и столько же израильских систем залпового огня Лупх (всего 42 единицы. – «КЪ»). Кроме того, у Казахстана имеется 3 уникальных комплекса тяжелых огнеметных систем «Солнцепек» российского производства, один залп которой выжигает территорию размером в три футбольных поля. Помимо этого на вооружении казахстанской армии есть 308 самоходных артиллерийских установок советского и казахстанско-израильского производства «Нона-С», «Акация», «Тюльпан», «Гвоздика», «Айбат» и «Семсер» и 330 буксируемых гаубиц и крупнокалиберных пушек.

Бедные соседи

Нетрудно догадаться, что в сравнении с армиями Узбекистана, Туркменистана и Казахстана возможности Вооруженных сил Таджикистана и Кыргызстана смотрятся достаточно бледно. Указывает на это и находящаяся на вооружении этих стран бронетехника. Так, сухопутные войска Кыргызской Республики имеют, по разным оценкам, от 100 до 150 танков Т-72, выпущенных Советским Союзом в 70–80-е годы прошлого века, 310 единиц БМП-1 и БМП-2, 30 самоходных артиллерийских установок, 12 из которых – «Нона-С», а 18 единиц – «Гвоздика». Также армия Кыргызстана располагает 21 единицей РСЗО, из них 15 – это система «Град» и 6 – «Ураган». Весьма печальное зрелище представляет собой и буксируемая артиллерия Кыргызской Республики. Из 123 единиц гаубиц и крупнокалиберных пушек относительно современными являются 72 гаубицы ДТ-30, тогда как 35 гаубиц М-30 и 16 гаубиц Д-1 можно смело отнести к музейным экспонатам. Первые М-30 появились в СССР в 1938 году, а Д-1 – в 1942-м.

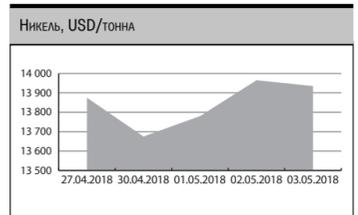
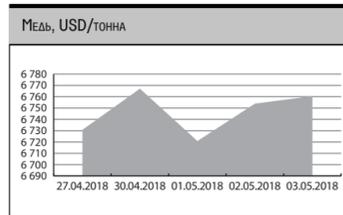
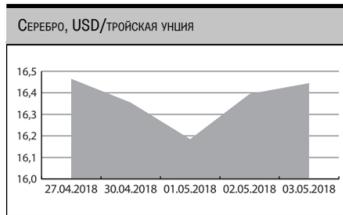
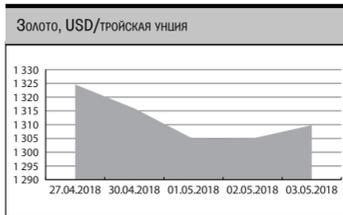
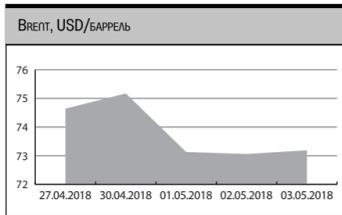
Не лучше выглядит и армия Таджикистана. Причем даже несмотря на то, что он непосредственно

граничит с самыми беспокойными провинциями вечно воюющего Афганистана. В случае возникновения экстренной ситуации официальный Душанбе способен выставить 156 танков Т-72 и 7 единиц Т-62, 22 боевые машины пехоты, 15 из которых – БМП-2, 3 установки РСЗО «Град» и 10 советских буксируемых гаубиц Д-30.

Первое место Казахстана

Но вернемся к нашей стране. В чем, вне всяких сомнений, Вооруженные силы Казахстана превосходят армии соседних по региону государств, так это в развитии военной авиации и сил противовоздушной и противоракетной обороны. Только у Республики Казахстан есть 24 единицы многоцелевых российских истребителей поколения «4 плюс» Су-30СМ, 25 всепогодных истребителей-перехватчиков МиГ-31, 12 модернизированных в Беларуси истребителей МиГ-29, 4 ударных беспилотника китайского производства Wing Loong и 6 американских ударных вертолетов Bell UH-1. Только Казахстан защищает свое небо 25 дивизионами зенитно-ракетных комплексов (ЗРК) С-300ПС, готов уже в ближайшее время установить не меньше 30 комплексов С-400 «Триумф», а также закупить свыше 100 единиц зенитных ракетно-пушечных комплексов «Панцирь С-1». Для сравнения: самыми новыми у Узбекистана являются 30 еще советских многоцелевых истребителей МиГ-29 и 13 истребителей Су-27, доставшихся в наследство от 40-й армии СССР. При этом спокойствие воздушного пространства Республики Узбекистан обеспечивают также советские зенитно-ракетные комплексы С-200, точное число которых неизвестно. Несколько хуже ситуация у армии Туркменистана. Небо этой страны защищают 24 истребителя советского производства МиГ-29 и несколько устаревших дивизионов ЗРК С-200. Что касается армий Кыргызстана и Таджикистана, то Бишкек может рассчитывать лишь на возможности уже ставших легендарными истребителей МиГ-21, которых у него 21 единица, а Душанбе – только на 56 ударных вертолетов Ми-24, модернизированных версиями которых под названием Ми-35М располагают как Узбекистан, так и Казахстан. Остается надеяться, что все мы даже в среднесрочной перспективе не узнаем истинную мощь вооруженных сил государств Центральной Азии. Тем более что худой мир всегда лучше доброй ссоры.

ИНДУСТРИЯ



Экспорт угля по квотам

Казахстанские экспортеры угля пытаются защитить свои интересы

В союзном договоре Евразийского экономического союза (ЕАЭС) было прописано только условие о транзитной перевозке угля через РФ по внутрироссийским ставкам, а вот вопрос по размеру квот на перевалку казахстанского угля через российские порты так и остался нерешенным. Исправление этого «недогляда» со стороны казахстанских переговорщиков теперь и предлагается произвести на майском заседании Межправительственного совета ЕАЭС.

Жанболат МАМЫШЕВ

10 апреля российский Институт проблем естественных монополий (ИПЕМ) опубликовал результаты исследования по вопросу транзита казахстанского угля через российскую инфраструктуру. По мнению специалистов ИПЕМ, транзит дополнительных 14 млн т угля (а именно такой объем был взят в расчет) из Казахстана по российской территории приведет к совокупным потерям в ВВП РФ вследствие ограничения добычи угля в РФ в 10 млрд рублей. Это произойдет на фоне замещения объема российских углей на казахстанские при возможном транзите угля из Казахстана через порт Усть-Луга (Ленинградская область), порт Мурманска и порты Дальнего Востока.

При этом отдельные участники российского рынка все-таки выигрывают от перевозки дополнительных объемов казахстанского угля. В частности, ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) получит дополнительную выручку в размере 13,4–15 млрд рублей в год в зависимости от направления перевозок. Дополнительный доход от транзита казахстанского угля получится в том числе за счет наращивания дальности перевозок, поскольку РЖД будет принимать грузы практически на казахстанско-российской границе.

Когда допуск невозможен

Особое ударение в своем исследовании в ИПЕМ сделали на опасности транзита казахстанского угля в порты Дальнего Востока.

«Как показал расчет ИПЕМ, допуск транзита угля из Казахстана в порты Дальнего Востока на текущий момент невозможен с технологической точки зрения. Данное направление полностью загружено, и включение грузовой базы из Казахстана возможно только за счет замещения существующих объемов перевозок российского угля», — считают в ИПЕМ.

В ИПЕМ предлагают направить транзит казахстанского угля в Европу. «Более целесообразным, по оценкам



ИПЕМ, является направление транзита угля из Казахстана в сторону портов Северо-Запада — в Мурманск и Усть-Лугу. Допуск новой грузовой базы создаст дополнительную нагрузку на инфраструктуру (для перевозок потребуются дополнительно 2858 поездов в год и 13,9–15 тыс. грузовых вагонов). Доля угля в структуре перевозок грузов ОАО «РЖД» вырастет на 1 п. п., до 29,5%, — сообщается в исследовании.

Кому и куда вкладываться?

«На данный момент существенных выгод от транзита угля из Казахстана для России нет, но будет создана дополнительная нагрузка на транспортную инфраструктуру. Допуск транзита угля по территории России должен сопровождаться ответными шагами со стороны Казахстана в части инвестиций в развитие железнодорожных путей и портовых мощностей. При этом в случае разрешения соответствующего транзита крайне важным является обеспечение недискриминационного доступа к инфраструктуре для обеих сторон», — сообщил генеральный директор ИПЕМ Юрий Саакян.

Экспорт казахстанского угля через балтийские порты РФ республике менее интересен, чем возможность поставки его через российские дальневосточные порты на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), полагает исполнительный директор республиканской Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) Николай Радостовец.

Он отметил, что казахстанской стороне действительно предложили вкладываться в ОАО «Порт Восточный» на Дальнем Востоке, но эти условия неприемлемы.

С точки зрения экспортеров «Къ», Казахстан может нарастить экспорт угля на такие перспективные и востребованные рынки, как Япония, Южная Корея, Тайвань, Малайзия и Филиппины. Такой объем не создаст конфликта интересов с российскими экспортерами.

Фото: Shutterstock.com

«Нам предложили вариант вхождения в долю там — в Восточном. Но там неприемлемые условия», — сообщил он «Къ».

Вопрос по квотам на перевалку транзитного казахстанского угля через российские порты Николай Радостовец предлагает решить на ближайшем заседании межправительственного совета ЕАЭС, который, по его информации, пройдет в мае.

При этом Николай Радостовец отмечает, что в РФ работают поставщики угля, в частности кубзаского, которые в случае наращивания экспорта казахстанского угля через дальневосточные порты выступают прямыми конкурентами казахстанским поставщикам. В данном случае против поставщиков Казахстана будут играть ограниченная пропускная способность Транссибирской магистрали и нехватка грузовых вагонов.

По подсчетам АГМП, через порты Дальнего Востока казахстанские угольные компании могли бы поставлять в страны АТР 7–10 млн т угля в год.

«Я считаю, что это не такие большие объемы», — полагает исполнительный директор АГМП. Он отмечает, что в случае одностороннего прекращения перевалки казахстанского угля через российские порты отечественным экспортерам придется продавать уголь прямо возле порта и вдвое дешевле. Поэтому, по его словам, сначала надо договориться о квотах в портах, а уж потом говорить о возможности вложений в портовую инфраструктуру.

«По российскому законодательству мы сами ничего не можем построить вблизи, потому что существуют огра-

ничения, а то, что нам предлагают выкупать там, — это как бы ввод разговора в сторону, потому что надо двигаться по решению Межправсовета, а уже потом, имея соглашение, имея какую-то уверенность в будущем, прорабатывать какие-то вопросы о совместной собственности», — сказал Николай Радостовец.

Варианты решения

В настоящее время экспорт казахстанского угля через дальневосточные порты РФ уже идет, но исполнительный директор АГМП считает, что у казахстанской стороны «нет никакой уверенности» и ее «в любой момент могут подвинуть и сказать: мы не будем продвигать эти грузы». В этом случае Казахстану придется спешно искать другие рынки сбыта и другие транспортные маршруты.

Николай Радостовец отметил, что казахстанская сторона уже готовит соответствующие документы для майского Межправсовета и готова отстаивать интересы на самом высоком уровне.

«Мы, конечно, будем просить главу государства, чтобы подключиться, потому что он в курсе и в таких вопросах всегда помогал, потому что у нас этот вопрос имеет стратегический характер. У нас контракты не могут быть на месяц на экспорт угля. Контракты годовые, а то и более», — сказал он, отметив, что в союзный договор нужно будет добавить 2–3 абзаца.

Николай Радостовец при этом напомнил, что на экспорт в АТР идет уголь мелкой фракции, то есть практически пыль, которая используется в производстве косметики и в фармацевтике. Эти поставки жизненно важны, поскольку крупную фракцию традиционно для бытовых нужд покупает население РК, а мелкую тоже нужно продать. «Население берет крупную фракцию. Если мы сокращаем объемы, то, естественно, и крупной фракции меньше будем выдавать. Поэтому продажу угля на экспорт точно нужно стимулировать, и не надо думать, что это плохой экспорт. Это очень хороший экспорт сейчас. Пока мы нашли рынок, и пока это востребовано», — считает он.

Перспектива есть?

В свою очередь президент АО «Шубарколь комир» Андрей Сафронов сообщил «Къ», что в 2017 году через российскую станцию Находка в Японию было отгружено более 89 тыс. т угля. По его мнению, дальневосточные порты являются одним из перспективных направлений экспорта в связи с растущим спросом на уголь в странах Юго-Восточной Азии.

«В дальневосточном направлении АО «Шубарколь комир» может на 3,2 млн т в год нарастить экспорт угля на такие перспективные и востребованные рынки, как Япония, Южная Корея, Тайвань, Малайзия и Филиппины. Такой объем не создаст конфликта интересов с российскими экспортерами. Однако доступ к услугам перевалки в порту АО «Порт Восточный» для казахстанских экспортеров отсутствует ввиду полной загрузки мощностей российской экспортной продукцией и приоритетности перевалки российских грузов», — отметил он.

Вместе с тем, добавляет Андрей Сафронов, ввиду загруженности мощностей действующих угольных терминалов на Дальнем Востоке, а также дефицита мощности российских железных дорог на дальневосточном направлении шубаркольскому уголю сложно конкурировать с кубзаскими производителями в вопросах получения доступа на рынки стран АТР через дальневосточные порты РФ.

Всего «Шубарколь комир» планирует экспортировать в 2018 году около 7,1 млн т угля. Для сравнения: в 2017 году на экспорт было направлено 5,8 млн т. По итогам первого квартала текущего года было экспортировано более 1,7 млн т. В 2018 году компания планирует добыть более 12,1 млн т. За первый квартал текущего года добыто 2,9 млн т.

В целом АО «Шубарколь комир» заинтересовано в расширении реализации продукции через все российские угольные порты. Так, важным для экспорта шубаркольского угля является вопрос гарантированного доступа к балтийским портам РФ.

«Перевалка экспортируемого в этом направлении угля уже несколько лет осуществляется через крупнейший на Балтике специализированный угольный терминал АО «Ростерминалуголь». Однако в европейских странах потребление угля сокращается. Это устойчивый тренд, который связан прежде всего с ужесточением экологического законодательства в странах Европейского союза и увеличением в них доли генерации энергии из возобновляемых источников», — сказал Андрей Сафронов.

В этой связи компания пытается диверсифицировать направления экспорта поставок, в частности через краснодарский порт Тамань. «Одним из направлений расширения транзита угля через РФ является выход на строящийся угольный терминал в порту Тамань», — сообщил Андрей Сафронов.

Как эффективный госконтроль может стать рекламой

Системы управления рисками, взятые на вооружение государственными органами, должны постепенно стать инструментами саморегулирования бизнеса, считают участники рынка аналитических услуг Казахстана.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Как отмечалось на прошедшем в Астане семинаре «Риск-ориентированный подход в контрольно-надзорной деятельности Казахстана», в настоящее время в республике отмечается рост интереса к этому аналитическому направлению. Особенно заинтересованность в выстраивании систем аналитических инструментов высказывают государственные органы. Что неудивительно, поскольку государственный сектор исторически являлся владельцем больших данных и испытывал потребность в их анализе, позволяющем устанавливать определенные закономерности и просчитывать модели реагирования на них.

«Казахстан является одним из лидеров СНГ в области использования систем оценки рисков в контрольной деятельности», — говорит руководитель направления аналитики SAS Россия/СНГ Александр Ефимов. — В стране законодательно закреплено, что контрольно-надзорная деятельность осуществляется на основе оценочных степеней рисков, это отражено в Предпринимательском кодексе, что дало дополнительное внедрение в бизнес-среду таких подходов».

При этом системы управления рисками, по его словам, должны быть автоматизированы по определению не только потому, что содержат большие данные, которые в ручном режиме обработать невозможно



По мнению экспертов «Къ», в Казахстане созданы все системные предпосылки для внедрения в практику работы государственных контрольно-надзорных органов эффективного риск-ориентированного подхода на основе технологии интеллектуального анализа больших данных и прогнозирования уровня рисков.

Фото: Shutterstock.com

физически. Главная причина автоматизации обработки состоит в том, что процесс оценки рисков требует постоянного оперативного обновления данных поднадзорных органов на регулярной основе. В противном случае принимаемые на основе анализа решения будут постоянно отставать от меняющейся ежеминутно ситуации.

Все для бизнеса

«Сейчас для улучшения внутренней деятельности, процессов принятия решений госорганами в госпрограмме «Цифровой Казахстан» устанавливается, что будет проведен комплекс работ по развитию системы интеллектуального анализа и прогнозирования на основе больших данных. Здесь идет как методологическая подготовка к внедрению риск-ориентированного подхода, заложенная еще 10 лет назад, так и технологическое или аналитическое реформирование государства, что способствует подобному рода подходу», — говорит г-н Ефимов. Иными словами, по его мнению, созданы все систем-

ные предпосылки для внедрения в практику работы государственных контрольно-надзорных органов эффективного риск-ориентированного подхода на основе технологии интеллектуального анализа больших данных и прогнозирования уровня рисков. И предполагается, что внедряемый профилактический контроль и надзор приведет к тому, что посещение объектов его будет осуществляться на основе оценки рисков, которая становится действительно во главе деятельности контрольно-надзорных органов.

Такого рода подходы невозможно реализовать, если в контрольно-надзорном органе и в государстве в целом не существует соответствующих систем по управлению рисками. Другой вопрос, говорят эксперты, пытаются ли госорганы открыть профили риска и подсказать предпринимателям, на что обратить внимание, или же они исключительно закрыты — для ловли профессиональных негодяев и профессиональных разрушителей.

По мнению аналитиков SAS Россия/СНГ, госорганы в идеале должны открывать эти профили, тем самым «провоцируя» бизнес на внедрение аналогичных систем в его повседневную деятельность. Но для начала, разумеется, СУР должны появиться во всех госорганах — в Казахстане пионерами в вопросе внедрения таких систем являются фискальные службы — налоговый и таможенный комитеты, объединенные ныне под «зонтиком» комитета госдоходов в Министерстве финансов.

«У нас в таможенных органах раньше начали применяться СУР, сейчас активно применяются в налоговой службе», — говорит заместитель председателя комитета госдоходов Госман Амрин. — Я считаю, что во всех отраслях это необходимое требование сегодняшнего времени: это минимизирует расходы, снижает серьезно уровень коррупции и необоснованность проверок, то есть издержки бизнеса становятся меньше».

Помимо этого, отмечает он, особенно стоит вопрос по выработке мер. Непонятно также, кто должен их выработать, специалисты или машина. «Здесь ведь соразмерность контроля риску, соразмерность реагирования на этот риск должна быть: я просто просматриваю документацию или досмотр провожу. И если досмотр, то в какой степени: должен я вас, извиняюсь, совсем раздеть или достаточно один карман пощупать? Я образно говорю, но это часть, которая также влияет на взаимоотношения бизнеса и контролеров», — поясняет представитель руководства КГД.

Как бы то ни было, по его свидетельству, использование СУР сокращает количество сотрудников и повышает эффективность: одна только обязательная маркировка товаров участниками внешнеэкономической деятельности сразу дала трехкратное увеличение сборов.

Когда аналитика в цене

Руководитель направления по работе с государственным сектором SAS Дмитрий Цой отмечает, что все преимущества аналитических систем бизнес способен оценить и без «рекламы» со стороны государственных органов — просто частники в Казахстане еще не перешагнули ту черту, за которой обработка больших данных вручную станет просто невозможной. Но Казахстан, по его мнению, уже находится на этой черте.

«В частном секторе возможности применения таких систем очень широки, но у нас исконо два больших сектора с обилием данных, это финансовый сектор и государственный», — говорит г-н Цой. — В финсекторе мы плотно занимаемся финансовыми рисками, клиентской аналитикой, также к нему можно отнести телеком — эти отрасли являются большими потребителями аналитики. В последнее время с развитием современных технологий это развито сильно не только в финансовом секторе: сейчас все ритейловые компании построены на онлайн-технологиях и генерируют очень большой объем данных, которыми можно пользоваться. Индустрия 4.0 тоже полностью построена на цифровизации промышленности: цифровые рудники, цифровые месторождения, цифровые предприятия».

По утверждению эксперта, в настоящий момент конкуренция на казахстанском рынке аналитических услуг пока еще сильно не развита. Однако специалисты видят перспективы расширения этого рынка в стране, потому что налицо две располагающие к этому вещи: желание и потребность компаний внедрять такие методы, чтобы совершенствовать свою эффективность, и требования к повышению этой эффективности со стороны государства.

Для казахстанского кинорынка очень важна прозрачность

В последние годы в Казахстане появляется все больше кинотеатров, растет количество зрителей. При этом кинорынок, в отличие от других рынков, имеет очень много специфических особенностей. В целом его можно поделить на две самостоятельные части: рынок кинопроката и рынок кинопроизводства. О перспективах, особенностях и сложностях казахстанского рынка кинопроката мы поговорили с генеральным директором сети кинотеатров CINEMAX Алией Бисимбаевой.

Елена ШТРИТЕР

– Алия, давайте, пожалуй, начнем наш разговор с текущих тенденций и перспектив казахстанского кинорынка.

– Объем казахстанского рынка кинопроката имеет потенциал для роста в 2–3 раза в среднесрочной перспективе. Во многом за счет расширения присутствия сетевых игроков в регионах. Чтобы не быть голословными, давайте обратимся к цифрам.

Я не могу говорить за всех кинопрокатчиков, но по данным нашей киносети, в прошлом году поступления от продажи билетов выросли на 61%, что в денежном выражении составило 1,9 млрд тенге, а количество зрителей – на 64%, и достигло 1,36 млн человек. Так вот, во многом это связано с запуском кинотеатра CINEMAX Shymkent Multiplex в конце 2016 года.

За первый квартал 2018 года мы собрали уже 608 млн тенге. То есть тенденция роста налицо. Правда, здесь надо четко понимать, что рост отрасли зависит не только от развития регионов, но и от развития культуры посещения кино. Мы это очень четко поняли в Шымкенте. На развитие трафика посещаемости кинотеатра у нас ушел практически весь год, но при этом трафик продолжает значительно прирастать. Сейчас по сборам мы видим, что развитие кинотеатра в Шымкенте идет семимильными шагами. За 2017 год количество зрителей в нашем кинотеатре в Южном регионе составило 488,5 тыс. человек, что составляет 60–65% рынка региона. Для сравнения: в Алматы эта цифра составляет 872 тыс. человек.

– Кстати, об общих цифрах, разве нет данных по рынку кинопроката в целом?

– Нет. И это проблема, о которой мы говорим уже в течение последних трех лет. Для нас абсолютно важным инструментом стала бы прозрачность в целом в индустрии кино. К примеру, как в Голливуде или в Европе, где киноиндустрия развита больше, чем у нас. Отсутствие полных данных по сборам того или иного фильма в первую очередь отражается на тех, кто снимает кино. Объем рынка имеет потенциал к существенному росту, но чтобы это прозрачно оценивать, понимать в какую сторону двигаться, всем участникам стоило бы раскрывать данные по кассовым сборам, продажам билетов и количеству посетителей.

Я не говорю о том, что надо раскрывать маркетинговые стратегии или какие-то иные коммерческие тайны. Но знать кассу друг друга – важно, как минимум, чтобы оценивать потенциал самого фильма. Сейчас эта информация закрыта и не публикуется, что негативно влияет на развитие кинопрокатного бизнеса в целом по стране. И это отражается на кинотеатрах, кинопрокатчиках, и самое главное – на отечественных производителях кино. Потому что они не видят реального рынка и не могут оценить перспективы сборов и возврата инвестиций. Мы призываем всех коллег и партнеров по рынку работать над раскрытием данных. Это позволит повысить конкуренцию, качество управления и оценить полный потенциал данной отрасли экономики.

– Возможно, здесь дело не только в кинопрокатчиках. Многие создатели кино не готовы озвучивать цифры по прокату.

– Совершенно верно. Но в результате получается замкнутый круг.

– А как сейчас обстоит дело с отечественным контентом. Какое место он занимает в прокате?

– Доля отечественного кино в прокате за последние годы значительно выросла. Для сравнения: в 2016 году в прокат вышло 16 отечественных фильмов, в 2017 году – уже 27, а в 2018 планируется выпустить не менее 50. Есть большой скачок в развитии: в Казахстане стали снимать больше качественного кино во всех жанрах. Если в 2017 году в нашей сети кассовые сборы казахстанских фильмов составили 225 млн тенге, то за первый квартал текущего года они собрали уже 167 млн тенге, что составляет порядка 75% от всех прошлогодних сборов.

– Как вы думаете, с чем это связано?

– Как раз с тем, что, наконец, появились фильмы в разных жанрах. Раньше



же все зрители шли на один фильм, сейчас могут выбирать из нескольких. Благодаря этому идет прирост аудитории. Только в марте в прокате одновременно находилось восемь картин казахстанских режиссеров.

Кстати, те цифры, которые я озвучила по сборам отечественных фильмов в нашей сети, это 12% от всех наших сборов. Мы предполагаем, что в 2018 году этот показатель увеличится до 20%. Так что мы надеемся, что в этой сфере мы будем еще прирастать и прирастать.

– Можете сказать, какой фильм стал лидером проката вашей сети?

– Это стало приятной неожиданностью, но абсолютным лидером за 2017 год в нашей сети стал фильм «Бизнес по-казахски в Америке» режиссера Нурлана Коянбаева. Он собрал в прокате 68,2 млн тенге, тем самым побив рекорды «Тора», который, насколько я помню, собрал около 50 млн тенге. И, кстати, именно за счет кинотеатра в Шымкенте.

В Алматы же лидером проката стал «Форсаж-8», а «Бизнес по-казахски в Америке» занял 10 строчку.

– То есть получается, что предпочтения алматинских и шымкентских зрителей разнятся?

– Да. Причем значительно. Особенностью южно-казахстанского рынка является то, что там очень популярны именно отечественные картины. Они там собирают полные залы. Кстати, сборы того же «Бизнеса по-казахски в Америке» в CINEMAX Shymkent Multiplex стали рекордными по всей стране.

– Это как-то влияет на репертуарную политику?

– Конечно. В течение года мы досконально изучили зрительские предпочтения. И если раньше роспись в Шымкенте и Алматы была одинаковой, то сейчас они отличаются.

– Раз уж мы заговорили о репертуарной политике, скажите, чем она обусловлена? По каким критериям вы берете или не берете фильмы в прокат?

– В первую очередь мы ставим в прокат то, на что есть спрос, и что интересно зрителям, выбирающим сеть Cinemax, то есть нашей аудитории. Кроме того, все доступные фильмы перед прокатом мы просматриваем сами и неважно, кто режиссер, какой жанр. Отслеживаем интерес аудитории. Разумеется, смотрим на маркетинговую поддержку. Все эти составляющие – успех фильма. Если о фильме говорят, он затрагивает актуальные темы, заставляет задуматься или посмеяться – то люди на него пойдут.

– Вы говорите, что при принятии решения оцениваете интерес аудитории. Как понять, будет ли интересна аудитории эта картина?

– Смотрим рейтинги, жанры. Правда, с казахстанскими фильмами спрогнозировать будущий спрос пока сложно. Поэтому тут при оценке мы берем на себя определенные риски. В целом основная аудитория в наших кинотеатрах – это семейные люди с детьми, в возрасте 30 лет и старше, которые ходят в кино по выходным. Соответственно, подбирая репертуар, мы ориентируемся на эти аспекты. Кроме того, у каждого кинотеатра есть какой-то свой нарабатанный прайм-тайм, время эфира и так далее. Мы составляем расписание, которое будет удобно для нашей целевой аудитории, и чтобы все фильмы были максимально доступны к просмотру.

Объем казахстанского рынка кинопроката имеет потенциал для роста в 2–3 раза.

Фото: Олег СПИВАК

– Любопытно, при этом вы учитываете, к примеру, погодные условия? Насколько знаю, март – особый месяц для кинопроката. Во-первых, в связи с праздниками у людей много расходов, а во-вторых, на выходных люди предпочитают не сидеть в залах кинотеатров, а уехать на несколько дней за город.

– Когда выпускать фильм в прокат – зависит исключительно от производителя. И если он принимает решение выпустить фильм в марте, то выпускает в марте. И здесь надо отметить, что удержать людей в кинотеатре может не погода, а действительно качествен-

рассматриваются в индивидуальном порядке.

– Бывают ли у вас показы фильмов на языке оригинала?

– На данный момент нет. Раньше у нас такие сеансы были, но мы от них временно отказались. Сейчас мы исследуем этот момент, выбираем подходящее время, чтобы было удобно всем и не мешало основной аудитории. Ведем переговоры с кинопрокатчиками по наличию контента, и в ближайшем будущем они появятся вновь. Возможно уже в мае этого года

– У вас есть какой-нибудь минимум проданных билетов, чтобы начался сеанс?

– Нет. Даже если будет продан всего один билет, показ состоится. Важен любой зритель – потому что это наш гость.

– Один из трендов современного мира – цифровизация бизнес-процессов. Говоря о кинотеатрах, билет можно купить на сайте. Но затем все равно необходимо приехать заранее в кинотеатр и получить бумажный билет, что не всегда удобно. Это как-то решается?

– Разумеется. И это очень важный процесс. Доля продаж билетов онлайн в 2017 году в среднем составила 10%. И этот показатель будет расти. Поэтому для развития онлайн-продаж наша сеть запустила собственную платформу, через которую можно выбрать сеанс и купить билет, оплатить его банковской картой. Причем билет можно купить за минуту до начала сеанса. Сам билет с QR-кодом придет в качестве СМС на ваш телефон. И придя в кинотеатр, больше не нужно менять его на бумажный аналог. Просто подходите к своему залу, СМС сканируют на 2D-принтере, и вы проходите на сеанс. Мы планируем минимизировать продажи бумажных билетов и максимально оцифровать посещение кинотеатра. Это удобно, комфортно и практикуется во всех крупных мировых сетях кинотеатров. В Европе, к примеру, зайдя в кино, встретишь очень мало людей у билетных касс.

– Сейчас кинотеатры у нас полностью привязаны к ТРЦ. В последнее время, после трагических событий в Кемерово, всех волнует вопрос безопасности. Расскажите, как с этим обстоят дела в сети CINEMAX?

– Мы не экономим на технике безопасности. Особенно пожарной. Ведь по сути это разовые вложения. На самом деле все кинотеатры Казахстана – не только Алматы, и не только

Алия БИСИМБАЕВА,

Генеральный директор сети кинотеатров CINEMAX

Родилась в 1990 г.

Окончила факультет международных отношений КазНУ им. аль-Фараби по специальности «Международное право», магистратуру по деловому администрированию в Университете Никосии (Кипр).

В разное время работала юристом в компании DAMU Logistic, «Казкоммерцбанке».

С 2016 года работает в структурах холдинга TS Development.

С начала 2018 года возглавляет сеть кинотеатров CINEMAX, входящую в холдинг TS Development.

нашей сети – закупает отделочные материалы для своих залов из негорючих веществ. Они пропитаны определенным составом с определенным индексом распространения пламени. И почти все эти материалы закупаются у одних и тех же зарубежных поставщиков.

Наши кинозалы и торговые центры, в которых они расположены, спроектированы и построены ведущими мировыми архитектурными фирмами с учетом самых высоких требований к вопросам безопасности. У нас в каждом кинозале есть собственный аварийный выход, который ведет прямо к аварийной лестнице. Весь ТРЦ снабжен современным противопожарным оборудованием – средствами обнаружения задымления, сигнализацией, системами дымоудаления, орошения. Все оборудование регулярно проверяется. Проверку проводят компании, которые сертифицированы и имеют все необходимые лицензии на деятельность в этой области.

Мы регулярно проходим пожарный аудит, который, согласно регламенту, возможно проводить раз в три года. Предыдущий аудит проводился у нас два года назад.

И конечно же ни в коем случае в кинотеатрах во время сеанса не закрываются двери на входе. Если вы обратитесь внимание – в течение сеанса 2–3 раза заходят администраторы, контролеры, проверяют – все ли в порядке в кинозале.

– Кстати, вы планируете расширять сеть? Где откроется следующий кинотеатр?

– Расширение планируется. Куда конкретно – пока не решено. Но могу сказать, что мы рассматриваем весь Казахстан.

– В ваших планах есть открытие отдельных кинотеатров?

– Я поделюсь личным наблюдением, мы во многих вещах движемся в ту сторону, куда развились более развитые страны. Например, за рубежом сейчас имеются отдельно стоящие мультиплексы, в которых предусмотрены зоны с ресторанами. Я думаю, в ближайшее время мы тоже можем пойти в эту сторону. Это культура посещения кино. Но пока об этом говорить рано.

– Вы не думаете сами стать кинопрокатчиками?

– Лично я об этом задумываюсь каждый раз, когда подписываю счета с выплатами в пользу кинопрокатчиков (смеется).

Фильм	Сборы, тенге
«Форсаж 8»	36 708 800
«Тор: Рагнарек»	34 488 800
«Пираты Карибского моря: Мертвцы не рассказывают сказки»	33 870 850
«Босс-молокосос»	33 765 200
«Убийство в «Восточном экспрессе»	32 113 950
«Стражи Галактики. Часть 2»	30 916 550
«Гадкий Я-3»	29 612 450
«Лига справедливости»	29 216 250
«Джуманджи: Зов джунглей»	26 806 250
«Бизнес по-казахски в Америке» (Казахстан)	25 023 450

Фильм	Сборы, тенге
«Бизнес по-казахски в Америке» (Казахстан)	43 262 200
«Брат или брак» (Казахстан)	30 938 000
«Форсаж 8»	23 814 000
«Джуманджи: Зов джунглей»	19 478 750
«Пираты Карибского моря: Мертвцы не рассказывают сказки»	18 243 150
«Арман/Когда ангелы спят» (Казахстан)	16 970 500
«Конг. Остров черепа»	16 930 700
«Тор: Рагнарек»	15 965 050
«Босс-молокосос»	14 587 450
«Муния»	14 379 450

Фильм	Сборы, тенге
«Бизнес по-казахски в Америке»	68 285 650
«Брат или брак»	47 950 100
«В поисках мамы»	27 416 350
«Арман/Когда ангелы спят»	22 277 800
«5 причин не влюбиться в казаха»	22 116 250

ные и интересные фильмы. К примеру, в прошлом году на мартовские праздники была отличная погода, но в прокат вышли хорошие семейные фильмы, и люди пошли в кино.

В целом у нас всегда есть планы на месяц вперед. Мы смотрим, какие факторы могут стать ключевыми: каникулы, праздники, погода – это все влияет на сеансы. Поэтому каждый месяц и все его составляющие



Успешные люди в курсе

ТЕНДЕНЦИИ

Всегда есть деньги на войну

Расходы и доходы мировой военной индустрии

Прошлый год ознаменовался обострением геополитической ситуации во многих регионах мира. Гонка вооружений продолжается – военные бюджеты мировых держав растут. Сложившаяся ситуация играет на руку оружейным воротилам – впервые за последние пять лет крупнейшие в мире производители оружия увеличили продажи.

Kursiv Research

Повышенная неопределенность в отношениях между государствами и распространение передовых военных технологий способствовали становлению сложной геополитической ситуации во всем мире. Во многих странах Ближнего Востока и Африки продолжаются военные конфликты. В Европе сохраняется неурегулированный конфликт на востоке Украины, равно как и возможность его возвращения в «горячую фазу». В Азии потенциальным очагом конфликта является Северная Корея, которая в прошлом году провела самое мощное, шестое по счету, ядерное испытание, а также испытание своей межконтинентальной баллистической ракеты.

«Такие силы, как Китай и Россия, оспаривают глобальное доминирование США и союзников. Война между великими державами не является неизбежной, но страны готовятся к возможности конфликта», – заявил глава Международного института стратегических исследований (IISS) Джон Чипман на презентации ежегодного доклада The Military Balance 2018.

Между тем мировые державы продолжают наращивать оборонные бюджеты. Согласно данным Стокгольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI), опубликованным 2 мая текущего года, в 2017 году мировые военные расходы достигли \$1,74 трлн. По сравнению с 2016 годом наблюдалось увеличение на 1,1%.

«Сохраняющийся высокий уровень мировых военных расходов вызывает серьезную озабоченность и препятствует поиску мирного урегулирования конфликтов во всем мире», – отмечает председатель правления SIPRI Ян Элиассон.

Крупнейшие оборонные бюджеты

Аналитики IISS определили 15 стран с самыми большими военными расходами по итогам прошлого года. С огромным отрывом в данном списке лидирует США. За 2017 год Штаты потратили на оборону \$602,8 млрд, что чуть больше одной трети общемировых военных расходов. В 2016 году этот показатель составлял \$604,5 млрд. Стоит отметить, что военные расходы одних только США превышают совокупный бюджет на оборону восьми следующих за ними стран.

«Проявившаяся в 2010 году тенденция к сокращению военных расходов США ушла, – отмечает директор Программы вооружений и военных расходов SIPRI Од Флёран. – В 2018 году США существенно увеличат военные расходы, чтобы обеспечить рост численности военнослужащих и модернизацию обычных и ядерных вооружений».

Из первой пятерки лидерство как минимум первых трех стран с самыми высокими военными расходами было вполне прогнозируемым, считает руководитель группы глобализации военно-экономических процессов Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО РАН) Марианна Евтодьева.

«США еще с момента окончания холодной войны находятся в большом отрыве от остальных стран по объемам военных расходов, их военные расходы на протяжении всего этого периода составляли чуть больше трети от общемировых. В 2018 году США приняли один из самых крупных во-



енных бюджетов и с самым большим увеличением расходов за последние 15 лет», – отмечает аналитик.

Оборонный бюджет страны на 2018-й финансовый год (с 1 октября по 30 сентября) утвержден в размере \$692 млрд. Базовый бюджет Пентагона составит \$626 млрд, еще \$66 млрд пойдут на военные операции США за рубежом, в том числе в Афганистане, Ираке, Сирии и других странах. Впервые в бюджете на 2018 год в отдельную статью выделена тема противодействия российской угрозе, что обусловлено «продолжающимися агрессивными действиями России».

В четыре раза меньше, чем в США, потратили на оборону в Китае. Военный бюджет Поднебесной за прошлый год составил \$150,5 млрд против \$145 млрд в предыдущем году. Китай с его быстро растущей экономикой еще в 2007–2008 годах обогнал по военным расходам Францию и Россию, а затем и Великобританию, и с тех пор только увеличивает разрыв, говорит Марианна Евтодьева.

Военный бюджет страны в 2018 году составит 1,1 трлн юаней (\$175 млрд), об этом заявил премьер Госсовета КНР Ли Кэцзян, выступая в Пекине с докладом на открытии Всекитайского собрания народных представителей. В то же время, по оценкам экспертов, реальные расходы КНР на оборону могут быть выше на 25–50% в сравнении с официальными данными.

Военные программы Китая вызывают повышенный интерес в мировом сообществе. «Китай пока не находится на одном уровне с США. Но в некоторых секторах оборонной отрасли китайцы очень быстро догоняют американцев и даже опережают их», – говорит эксперт британского Международного института стратегических исследований Бастиан Гигерих.

Саудовская Аравия увеличила военные расходы в 2017 году на рекордные 34,8% по сравнению с предыдущим годом – до \$76,7 млрд и попала в тройку стран по оборонному бюджету, опередив по этому показателю Россию. По данным Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI), в 2016 году доля военных расходов Саудовской Аравии в ВВП страны составила 10,4%, что является вторым показателем по миру после Омана.

Повышенный за последние несколько лет уровень военных расходов Саудовской Аравии, не обладающей собственным развитым военным производством, связан с закупками вооружений, необходимых для иницированной Эр-Риядом интервенции на стороне антихуситских сил в Йемене и, частично, с «внешним вмешательством» в сирийский кон-

фликт, отмечает Марианна Евтодьева. «Саудовская Аравия заявляет о себе как о лидере мусульманского мира, противопоставит Ирану (он в Йемене поддерживает хуситов) и фактически стремится подкрепить свою политику военными приобретениями», – указывает аналитик.

Тем временем Саудовская Аравия переживает мощнейший с 2010 года экономический кризис из-за увеличения военных расходов. В попытках залатать бюджетную дыру в \$100 млрд в 2017 году королевство решилось на продажу госпакета крупнейшей на Ближнем Востоке нефтяной корпорации Saudi Aramco. Несмотря на это в декабре прошлого года правительство страны увеличило оборонный бюджет 2018 года на 10% по сравнению с предыдущим годом.

На четвертом месте, по расчетам IISS, обосновалась Россия, которая потратила на оборону \$61,2 млрд, по сравнению с предыдущим годом военные расходы РФ выросли на 3,9%. В то же время Стокгольмский институт исследования проблем мира отмечает падение военных расходов Российской Федерации впервые с 1998 года. По данным института, в 2017 году расходы составили \$66,3 млрд, что на 20% ниже по сравнению с 2016 годом.

Россия, в 2000-е годы занимавшая (в разные годы) с пятого по девятое места в рейтингах по военным расходам как SIPRI, так и IISS, попала в тройку лидеров в 2011 году в связи с началом реализации масштабной Госпрограммы вооружения-2020, отмечает Марианна Евтодьева. По данной программе на десятилетний период были предусмотрены расходы более чем в \$0,7 трлн.

\$52,50 млрд потратили на военные расходы в прошлом году в Индии, что на 2,7% превышает предыдущие данные (пятая позиция). Рост расходов предусмотрен и в дальнейшем. Согласно данным военного ведомства страны, оборонный бюджет на следующий финансовый год (с 1 апреля 2018 года по 31 марта 2019 года) на 5,9% превышает военные расходы завершившегося периода. В десятку стран по объему военных расходов вошли также Великобритания (\$50,7 млрд), Франция (\$48,6 млрд), Япония (\$46 млрд), Германия (\$41,7 млрд) и Южная Корея (\$35,7 млрд).

«Индия выбилась в пятерку лидеров по военным расходам лишь недавно, в 2016 году – во многом благодаря тому, что у нее достаточно развитый оборонный комплекс, и она активно и при широкой «диверсификации» осуществляет закупки зарубежных ВВТ. Но пока Индия лишь ненамного опережает Великобританию и Францию», – отмечают в ИМЭМО РАН.

«В некоторых секторах оборонной отрасли китайцы очень быстро догоняют американцев и даже опережают их», – говорит эксперт американцев и даже опережают их».

Бастиан ГИГЕРИХ, глава отдела Военного анализа Международного института стратегических исследований



По данным Международного института стратегических исследований (IISS)

*В соответствии с определением расходов на оборону НАТО

**Включает военную помощь США

значительного снижения расходов», – указывает эксперт.

Поставщики вооружения

Назревание военных конфликтов на руку военной индустрии, в частности, производителям и экспортерам оружия. SIPRI за 2017 год зафиксировал объем всемирного экспорта оружия на \$31,11 млрд. Согласно данным института, объем международных поставок основных видов обычных вооружений в 2013–2017 годы вырос на 10% по сравнению с 2008–2012 годами.

Крупнейшим поставщиком оружия на сегодня является США. В прошлом году Штаты продали оружие на \$12,39 млрд, что соответствует 39,8% совокупного экспорта вооружения во всем мире. По сравнению с предыдущим годом показатель вырос на 20,3%. США поставляют вооружение 98 государствам. Почти половина от общего объема экспорта вооружений США приходится на страны Ближнего Востока. «Основываясь на сделках, подписанных во время правления администрации Обамы, объем поставок вооружений и военных расходов SIPRI Од Флёран. – Эти сделки и дальнейшие крупные контракты, подписанные в 2017 году, гарантируют США сохранение позиции крупнейшего экспортера вооружений в ближайшие годы».

Вторым крупнейшим поставщиком оружия является Россия. В 2017 году российский экспорт вооружения составил \$6,15 млрд. В 2013–2017 годы объем экспорта вооружений из РФ снизился на 7,1% по сравнению с 2008–2012 годами. Основным покупателем российского оружия является Индия, куда поступает треть всего экспорта. В шесть раз выросли поставки оружия из России в Египет в прошлом году, поставки вооружения в данном направлении увеличились с \$178 млн до \$1,11 млрд.

Франция увеличила экспорт оружия на 27% (за 2013–2017 годы по сравнению с 2008–2012 годами) и стала третьим по величине экспортером вооружений. Объем экспорта оружия из Германии (четвертого крупнейшего экспортера) сократился на 14% в 2013–2017 годы по сравнению с предыдущей пятилеткой, однако поставки вооружений Германией на Ближний Восток выросли более чем в два раза за тот же период.

Большинство государств на Ближнем Востоке непосредственно участвовали в вооруженных конфликтах последних лет. Импорт вооружений государствами в регионе увеличился на 103% в 2013–2017 годы относительно предыдущих пяти лет. За прошлый год Саудовская Аравия купила вооружение на \$4,11 млрд, по сравнению с предыдущим годом показатель вырос на 38%, что сделало государство крупнейшим импортером оружия в мире, сместив Индию. Импорт оружия Египтом – третьим по величине импортером – вырос на 215% в 2013–2017 годах относительно 2008–2012 годов. Четвертым по величине импортером в 2013–2017 годы стали Объединенные Арабские Эмираты. В тот же период Катар, занимающий 20-ое место в списке крупнейших в мире импортеров вооружений, увеличил импорт оружия и подписал несколько крупных сделок

За 2017 год общий импорт вооружения в Казахстан составил \$209 млн, из которых \$163 млн были поставлены из Российской Федерации. Казахстан в прошлом году также купил оружие у Испании (на \$24 млн), Германии (на \$13 млн) и у Канады (на \$4 млн).

Ограничение ответственности

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершать какие-либо сделки с ценными бумагами и иными активами указанных организаций.

ТРАНСФЕРТ ОРУЖИЯ ПО СТРАНАМ В 2017 ГОДУ

Основные импортеры оружия

млн USD

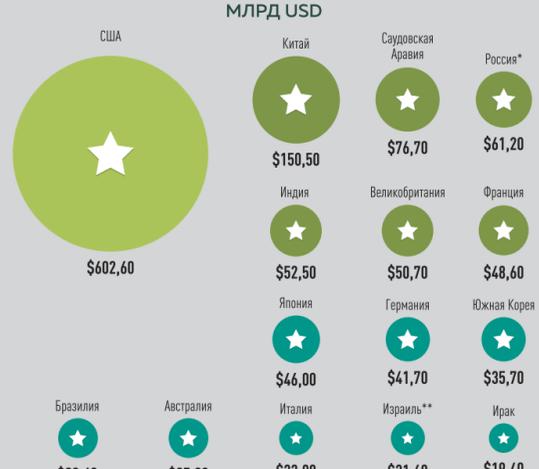


Основные экспортеры оружия

млн USD



ТОП-15 СТРАН ПО ВОЕННЫМ РАСХОДАМ В 2017 ГОДУ, МЛРД USD

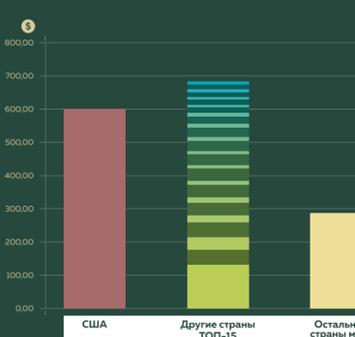


По данным Международного института стратегических исследований (IISS)

*В соответствии с определением расходов на оборону НАТО

**Включает военную помощь США

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МИРОВЫХ РАСХОДОВ НА ОБОРОНУ ПО СТРАНАМ



СТРУКТУРА ИМПОРТА ОРУЖИЯ КАЗАХСТАНА, МЛН USD

	2015	2016	2017
Канада		4	4
Китай		6	6
Германия	3	7	13
Россия	441	198	163
Южная Африка		2	2
Испания		24	24
США	3	3	3

По данным Стокгольмского института исследования проблем мира – SIPRI

По данным Стокгольмского института исследования проблем мира – SIPRI

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ВСЕ СЛИВКИ —
ГОСУДАРСТВУ

08

РЕГИОНЫ:
СКАЗКА ПРО
ЧЕРНОГО БЫЧКА

11

РЕГИОНЫ:
РАСШИРЯ
ПРОИЗВОДСТВО

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
БРОНЯ КРЕПКА И ТАНКИ
НАШИ БЫСТРЫ?

12

Особенности национальной торговли

Объем торговли в Алматы за 2017 год составил 2,4 трлн тенге, и он ежегодно увеличивается на 4–5%. ВВП города формируется за счет этой сферы на 31%, по республике – на 16%. Приносят ли торговые центры в копилку города больше налоговых поступлений, чем базары, и смогут ли развивать электронную торговлю, объем которой чуть больше 180 млн тенге, обсудили специалисты во время круглого стола: «Современные тренды развития торговли и логистики: от рынков и торговых центров к e-commerce и оптово-распределительным центрам».

Анна ШАПОВАЛОВА

Сегодня треть экономики города формирует торговля, где зарегистрировано более 20 тыс. предприятий. В Алматы 128 крупных торговых центров, 57 рынков и базаров, 29 торговых сетей, 13 из них – продовольственные и 16 – непродовольственные. В последние годы наблюдается тенденция укрупнения бизнеса – открыты 16 крупных объектов с инвестициями более 140 млрд тенге, создаются новые рабочие места.

«Наша задача вывести огромный пласт экономики именно в цивилизованный оборот, «в белую», чтобы люди работали легально и ввели (торговые объекты – прим. «К») из формата рынков, а также ввести в город объекты цивилизованной торговли. Легализация и вывод торговли в новый формат за счет инвентаризации, которые можно применять официально, мы получаем возможность сдерживать цены и делать более доступными и качественными услуги для населения нашего города», – считает заместитель акима Алматы Алмас Мадиев.

Неравная конкуренция

При этом представители формата «цивилизованной торговли» серьезно сомневаются в возможности честно конкурировать с рынками. «Мы находимся в неравном положении с открытыми рынками – мы платим все налоги и являемся крупнейшими налогоплательщиками в стране. К сожалению, на рынках нет контроля за денежными потоками и продажами, а продавцы, которые осуществляют торговлю, не платят все налоги. Власти должны навести порядок, и как бы это не было болезненно – это веление времени и общая тенденция – надо заставлять людей платить налоги, может быть,



Как отмечают представители базаров, на рынках все четко организовано, и они ничем не уступают торговым центрам. Фото: Ana Flaker / Shutterstock.com

путем установления кассовых терминалов, какие-то льготы нужно давать, чтобы люди переходили «в белую», – говорит генеральный директор торговой сети Magnium Cash & Carry Александр Гарбер.

С ним поспешил не согласиться генеральный директор «Зеленого базара» Эрлан Калиев, отметив, что на рынках все четко организовано. «И по налогам тоже не согласен – мы платим 100% по заявленному виду налогообложения (налог со сдаваемой в аренду площади – «К»). Есть недоработка налоговых органов, которые взаимодействуют непосредственно с самими предпринимателями. Мы активно сотрудничаем с налоговым комитетом по Медеускому району, для них выделено служебное помещение, где проводятся консультации с арендаторами. По поступлению налогов наш рынок – передовик», – подчеркнул он.

Глава компании «Абди», продающей канцелярские товары, Абдибек Бимендиев рассказал, что в Алматы и других городах самый большой конкурент его фирмы – барахолка и так называемые специальные ярмарки, которые проводятся в последний месяц лета, накануне учебного года. «Ярмарки канцелярских и детских товаров проводить не стоит – продают много товаров, к примеру, те же ручки и карандаши, которые вредны для здоровья. На наш взгляд, то, что ИП ведут работу с очень упрощенными налоговыми обложениями – здорово, но они работают без НДС, а все сети официально платят НДС, то есть 3% против 12%», – рассказал он.

Представителей небольших магазинов на встрече не было, но Алмас Мадиев поделился данными:

открытие ТЦ площадью от 2 тыс. кв. метров в центре города ведет к закрытию в радиусе 500 метров 20–30 мелких центров розничной торговли, магазинов...

Куда девать базары?

Что же касается ярмарок, то заместитель акима считает, что их нужно переводить в другой формат. «Возникают вопросы, насколько они эффективны и четко влияют на ценообразование и качество услуг для населения. Нужны какие-то другие примеры, например, постоянно действующие ярмарки с определенным местом установок с различными направлениями, как в Москве. Мы в каждом районе проводим ярмарки, население отмечает, что им нужны, товаропроизводители ближайших областей приезжают и получают хороший доступ, но все же это не формат цивилизованной торговли», – пояснил г-н Мадиев.

С 2016 года утвержден план модернизации рынков, который предполагает осуществить к 2020 году. В этом году запланирована работа по четырем рынкам, а также реконструкция двух небольших строительных рынков. Объекты нестационарной торговли, не соответствующие нормам, продолжат ликвидировать.

Электронная торговля

«Доля онлайн-продаж у нас мала – ниже 2% от общего оборота, мы на зачаточном уровне находимся. Говорить о конкуренции крайне рано, разве что в перспективе 10 лет. Отрасль растет хорошо, если сравнивать с 2011 годом, то электронная коммерция выросла в пять раз. Люди уходят сюда в связи с удобством и простором, выбором и конкурентной ценой. Во время

девальвации мы увидели скачок роста e-commerce. Это связано с тем, что люди более вдумчиво относились к выбору товаров», – отметила представитель Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции (АКИБ) Виктория Торгунакова.

Одна из самых больших тем, связанных с электронной коммерцией, – это логистика. Низкая плотность населения не дает полноценного развития именно товарных компаний в интернете, но позволяет развиваться сервисным услугам. К тому же развитию e-commerce мешает несовершенство способов оплаты и закрытие интернет-транзакций со стороны БВУ.

«Казахстан сильно отстает в обычной офлайн-торговле даже по СНГ, по Казахстану на жителя приходится 130–140 кв. метров торговых площадей, в России – 250, в Европе – до 600–800. Мы отстаем в офлайн-торговле на 6–10 лет, и это серьезная проблема. Мы в начале пути ритейла. Электронная торговля быстро развивается, если посмотреть структуру, то в первую очередь это non-food (электроника, товары широкого потребления, путешествия), он активно уходит в интернет, но продукты питания до сих пор мало представлены в Сети. В США рынок продуктов питания ежегодно оценивается в \$700 млрд, но доля интернета – всего 2%. Получила распространение пикап-торговля – через интернет люди формируют заказ на продовольственный пакет, который можно забрать у удобной точки. Это направление развивается в США, Европе и постепенно в России. В этом направлении у нас есть перспектива», – считает Александр Гарбер.

Вернуть товары станет сложнее

Министерство национальной экономики предложило ужесточить условия возврата технологически сложной продукции, в том числе мобильных телефонов, оргтехники и автомобилей. Это связано с так называемым «потребительским экстремизмом», когда покупатели дорогих товаров несколько дней пользуются ими, а затем сдают в магазины, требуя вернуть всю сумму покупки.

Жанболат МАМЫШЕВ

«В сфере торговли (планируется – «К») совершенствовать механизм таможенного администрирования импортных товаров, а также ужесточить условия возврата технологически сложных товаров», – сказал министр национальной экономики РК Тимур Сулейменов на заседании правительства 2 мая.

Это связано, уточнил он, с учащением случаев злоупотребления своими правами со стороны потребителей при осуществлении возврата товаров, особенно технологически сложной продукции (сотовые телефоны, оргтехника, автомобили) и дорогих предметов роскоши (ювелирные изделия, шубы и прочее), что приводит к финансовым потерям предпринимателей.

Вместе с тем, отметил глава МНЭ, рост в Казахстане динамично развивающейся в других странах сферы интернет-торговли сдерживается отсутствием механизма защиты прав потребителей услуг интернет-магазинов.

«Так, казахстанский потребитель в сфере электронной торговли практически лишен возможности произвести возврат некачественного товара, либо защитить свои права при непоставке или несвоевременной поставке товара. В связи с этим подготовлены необходимые изменения в законодательство, предусматривающие определение прав и обязанностей участников электронной торговли», – сказал Тимур Сулейменов.

Министр сообщил, что за 2017 год от потребителей поступило 1,7 тыс. обращений, касающихся сферы розничной торговли. Всего же было зафиксировано 23 тыс. обращений.

В разрезе сфер регулирования больше всего потребители жалуются на действия субъектов предпринимательства, оказывающих финансовые услуги – 13 тыс. обращений (55%), услуги здравоохранения – 5 тыс. (21%), услуги в сфере жилищно-коммунального хозяйства – 4,1 тыс. (13%) и розничной торговли – 1,7 тыс. (7%).

Согласно Закону РК «О защите прав потребителей» покупатели могут вернуть продавцу в течение 14 дней непродовольственные товары



«Казахстанский потребитель в сфере электронной торговли практически лишен возможности защитить свои права при непоставке или несвоевременной поставке товара. В связи с этим подготовлены необходимые изменения в законодательство, предусматривающие определение прав и обязанностей участников электронной торговли»

Тимур СУЛЕЙМЕНОВ,
министр национальной
экономики РК

или обменять их на другие с соответствующей доплатой.

Вопрос о «потребительском экстремизме» поднял неделей ранее директор департамента правовой защиты предпринимателей Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» Олег Савеленко. По его мнению, закон «О защите прав потребителей» наделяет потребителя широким кругом прав и привилегий, и, наоборот, возлагает значительный объем обязанностей на продавца, включая его юридическую ответственность перед покупателем.

«В частности, в 17-ти статьях этого закона из 44-х закреплены права потребителей – и нет ни одной статьи, устанавливающей их обязанности. И наоборот, в 10 статьях закона установлены обязанности продавца, и только одна статья закрепляет его права. Однозначно, такое соотношение прав и обязанностей в конечном итоге провоцирует покупателя на недобросовестное поведение. Следует отметить, что появляются группы потребителей, которые злоупотребляют законными правами и используют положения закона с целью получения необоснованной выгоды и доходов, в теории это можно назвать «потребительским экстремизмом», – заявил тогда г-н Савеленко.

При этом потребители не ограничивали себя в стоимости возвращаемых товаров. Это шубы, золотые украшения, сотовые телефоны и даже автомобили.

Такая возможность возникает в том числе из-за отсутствия в действующем законодательстве регламентации прав потребителей при приобретении технологически сложных товаров, которыми являются смартфоны и автомашины, а также четкого определения таких понятий, как «товарный вид», «товар, бывший в употреблении» и «потребительские свойства». Отсутствие детализации понятийного аппарата в законодательстве чаще всего служит основанием для вынесения решений в пользу потребителя.

Кто поддерживает развитие fashion-индустрии в Казахстане

Апрель казахстанским модникам запомнился открытием отчетного дефиле группы казахстанских дизайнеров, вернувшихся с Миланской недели моды, на которой коллекция «Осень-зима 2018–2019» презентовали отечественные бренды Dani, Fariza Sultan, Manera, Utari и Zibroo Design. Корреспондент «К» выяснил, как отечественным дизайнерам удалось осуществить «миланскую мечту» и кто их в этом поддержал?

Венера КАСУМОВА

Коллективное дефиле казахстанских дизайнеров на Неделе моды в Милане стало возможным благодаря их участию в бренд-инкубаторе Program, где в течение пяти месяцев они работали над коллекциями под руководством дизайнера Айки Алемы (Aika Alemi). В результате все эти бренды получили опыт разработки коллекций по международным стандартам – от идеи, концептуализации и до производства образцов, ценообразования, маркетинга и продаж. Именно качественно сделанные коллекции позволили всем

перечисленным брендам попасть на выставку Milan Fashion Week, которую каждый сезон посещает около 42 тыс. профессиональных участников рынка моды: байеров и бутиков со всего мира, а также редакторов мировых изданий, журналистов, стилистов, имидж-мейкеров.

«Четвертый выпуск Talents from Kazakhstan на Milan Fashion Week стал особенным событием для всего Казахстана, так как Fariza Sultan, Utari и Zibroo Design показывали экспортные коллекции в третий раз и их уже ждали в Милане. Все дизайнеры прошли программу подготовки продукции (коллекции) и бренда на экспорт в рамках нашего Kazakhstan Brand Incubator. Им удалось произвести впечатление на еще большее количество байеров со всего мира. Можно сказать, теперь коллекции казахстанских дизайнеров пользуются коммерческим успехом. Главный результат – увеличившееся количество экспортных контрактов, несмотря на то, что с нами конкурировало более 6 200 лучших дизайнеров со всего мира», – отметила тренер инкубатора и международный консультант ЕБРР по маркетингу Айка Алемы.

ЕБРР предлагает помощь дизайнерам в найте консалтинговых компаний для решения определенных задач бизнеса, таких как маркетинг, брендинг, стратегия,



технологии, автоматизация, учет и финансы – все, что называется «интеллектуальные услуги», кроме бухгалтерских и юридических консультаций. ЕБРР оплачивает 50% от стоимости их услуг при условии, бизнес должен быть действующим, работать на рынке не меньше двух лет, а сам дизайнер – являться резидентом страны.

По словам представителя директора офиса ЕБРР в Казахстане Агриса Преиманиса, банк инвестировал 1,2 млн евро в сектор производства одежды и текстиля, а также поддерживает и помогает развитию казахстанского fashion-рынка – работает с 70 компаниями, связанными с этой индустрией. Банк предоставил участникам 50% финансирования для того, чтобы они смогли отшить

По словам дизайнеров, принявших участие в программе, развитие отечественной fashion-индустрии в настоящее время набирает темпы.

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

свои коллекции и достойно представить их на Миланской неделе моды. А после отечественные дизайнеры показали свои труды и на казахстанских подиумах.

«ЕБРР – крупный инвестор в Казахстане. Наверное, самые видимые проекты, которые мы делаем, – это большие проекты в сфере энергетики, развития ВИЭ в Казахстане. Стоимость этих проектов, как правило, высокая, обычно около \$50 млн. Но направление развития МСБ в последние 15 лет является ключевым. И у нас много разных инструментов», – рассказал Агрис Преиманис.

«Мы сбавились здесь сегодня, чтобы показать некоторые плоды нашей работы по направлению поддержки МСБ через консалтинг. Сектор «Fashion» нам очень интересен, потому как развитие малого предпринимательства в Казахстане уже многие годы остается приоритетным. Мы хотим, чтобы отечественные производители видели, как строят бизнес за рубежом, и хотим помочь им в этом. Главное, чтобы у них было правильное понимание построения бизнеса», – дополнил спикер.

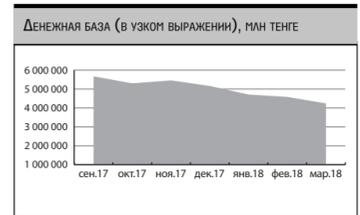
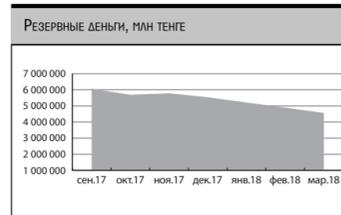
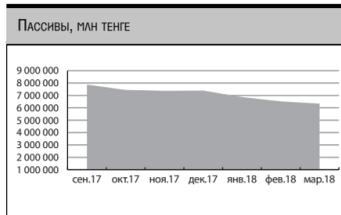
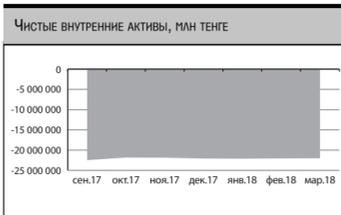
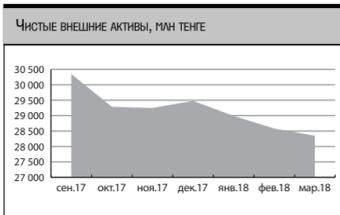
По его словам, у fashion-сектора есть достаточно высокий потенциал развития. «Да, этот сектор вряд ли станет приносить 5 или 10% ВВП Казахстана. Но он объединяет навыки, ресурсы людей, дизайнеров с казахским колоритом. А это в свою очередь

даст возможность производить такие продукты, которые в будущем заинтересуют экспортные рынки. На этот год, если рассматривать общую сумму финансирования по всем секторам, она превышает \$100 млн в год», – прокомментировал Агрис Преиманис.

Дизайнер астанинского бренда Dani Камила Сулейменова показала линию одежды и аксессуаров из шерстяного кружева. «Творческим людям всегда непросто ассимилироваться в мире большого бизнеса, ведь они, как правило, немного от этого отстранены. Поэтому нам были нужны помощь и внимание. Благодаря поддержке казахстанская мода поднялась еще на уровень выше», – отметила она.

В целом, отечественным дизайнерам удалось удивить и алматинских модников. Коллекции, представленные на суд зрителей, были изысканными и в то же время гармонично простыми. Здесь присутствует как сложный мир, выраженный в молодежных силуэтах, так и призыв полюбоваться на поэтичную феерию пластичных и ярких войлочных аксессуаров. Украшали подиум изделия из вязаного трикотажа и выполненные вручную изделия из пуха. Кроме того, один из главных акцентов был сделан на тему национальных казахских традиций, переработанных с исключительным тактом в современной манере.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Реформа – косметический ремонт с возом новых проблем

S&P: Некоторые действия Нацбанка не относятся к зоне ответственности ЦБ

Национальный банк Казахстана в этом году намерен провести сразу несколько ключевых реформ. Так, предполагается, что будут введены законы о валютном регулировании и риск-ориентированном надзоре. Старший директор рейтингового агентства Standard & Poor's Борис Копейкин в эксклюзивном интервью «Къ» проанализировал деятельность регулятора.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

– Как вы оцениваете денежно-кредитную политику Национального банка Казахстана?

– Ряд мер, которые были приняты Национальным банком, способствовали стабилизации ситуации на рынке и улучшению показателей ликвидности в целом.

Политика регулятора движется в сторону плавающего курса, а это означает, что курс может меняться в зависимости от рыночных факторов. Наш базовый сценарий, то, что мы закладываем как основной сценарий развития экономики РК, не предусматривает девальвацию тенге. Но надо понимать, что курс в РК зависит от цен на нефть и ряда других факторов. Если стоимость нефти вырастет, то тенге может укрепиться, если упадет, то и курс тенге может измениться – это и есть плавающий курс.

Инвесторам хотелось бы увидеть продолжение этой политики в течение более длительного времени. То есть мы считаем, что необходимо повышение уверенности в том, что политика плавающего курса будет продолжаться достаточно длительное время.

Нынешняя денежно-кредитная политика НБ позволяет экономике Казахстана постепенно и своевременно адаптироваться к внешним шокам. Отмечу, что пока в Казахстане, с нашей точки зрения, не полностью плавающий курс, но в любом случае гибкости теперь намного больше. Соответственно, доходы бюджета адаптируются, расходы адаптируются. Это, безусловно, позитивный фактор для суверенной кредитоспособности.

– Насколько, по вашему мнению, Национальный банк зависит от политики правительства?

– Этот вопрос нужно адресовать самому регулятору. Но здесь возникают некоторые вопросы. Они касаются того, что в мировой практике некоторые действия Нацбанка не относятся к зоне ответственности центральных банков. Например, приобретение доли в государственной нефтегазовой компании АО «НК «КазМунайГаз».

– Как вы оцениваете участие финрегулятора в капиталах некоторых БВУ в рамках программы оздоровления банковского сектора?

–



– Первая задача регулятора рынка – это поддержание финансовой стабильности в стране. Некоторое время назад качество кредитного портфеля банков заметно ухудшилось, поэтому несколько лет финансовые организации были вынуждены разгрести накопленные проблемы. В этой связи финансовая система Казахстана была в меньшей степени способна финансировать развитие экономики.

Регулятор во многих случаях вынужден обеспечивать дополнительную поддержку финансовых институтов, напрямую предоставляя средства в капитал первого или второго уровня. Такого рода действия предпринимались и, например, Банком России. Поддержка капитальной базы обеспечивает банкам возможность, с одной стороны, своевременно создавать резервы на возможные потери, а с другой – сохранять динамику кредитования экономики. При этом главной задачей регулятора все же остается стабильность финансовой системы. Мы понимаем, что необходимые действия предпринимает Нацбанком РК.

Мы рейтингуем много разных банков Казахстана. Мы видим больше рисков в маленьких банках. В частности, нет ясности, окажут ли им акционеры поддержку и будет ли Нацбанк длительное время продлевать им краткосрочные ликвидные линии, поэтому определенные риски ликвидности присутствуют. Подчеркну, риски в различных БВУ Казахстана находятся на разном уровне. Есть крупные банки, у которых нет проблем с ликвидностью, так как их более высокий рейтинг и хорошо известный бренд привлекают большой объем депозитов госкомпаний и населения. Но есть некоторые банки, где проблем с ликвидностью больше и есть определенное давление.

Б. Копейкин: «Мы рейтингуем много разных банков Казахстана. Мы видим больше рисков в маленьких банках. В частности, нет ясности, окажут ли им акционеры поддержку и будет ли Нацбанк длительное время продлевать им краткосрочные ликвидные линии, поэтому определенные риски ликвидности присутствуют».

Фото: Олег СПИВАК

– Растут ли риски в банковской системе Казахстана?

– Я бы не сказал, что сейчас увеличиваются риски в банковской системе в целом. Была ситуация, когда мы наблюдали значительные оттоки ликвидности: уходили вкладчики – государственные компании и другие категории клиентов, но и сейчас для некоторых банков ситуация непростая. Так, у нас есть рейтинги категории «ССС» – это низкий рейтинг, но есть и рейтинги категории «ВВ» – это очень высокие рейтинги.

В настоящее время рейтинги 10 из 18 рейтингуемых S&P казахстанских банков находятся в списке CreditWatch Negative (рейтинги на пересмотре негативными ожиданиями) либо имеют негативный прогноз. Это обусловлено сложными условиями операционной деятельности и слабыми характеристиками кредитоспособности конкретных банков.

При этом хочу подчеркнуть: рейтинг категории «ССС» вовсе не означает, что банк не выполнит свои обязательства. Этот рейтинг только указывает на такой риск. Но, опять же, что оценивает наш рейтинг? Мы оцениваем вероятность своевременного и полного погашения своих обязательств. Для банков это облигации, кредиты и депозиты.

– Недавно президент Казахстана назвал несколько проблемных банков.

– Некоторые финансовые институты РК находятся в более тяжелом положении. Но не надо забывать, что есть стандартные действия регулятора всего мира по поддержке таких БВУ. Например, это предоставление краткосрочной ликвидности. Возможно и помощь акционеров банков.

Все сливки – государству

Зарубежные инвесторы имеют большой интерес к казахстанским ценным бумагам. Но это преимущественно государственные бумаги или бумаги квазигосударственных компаний, частный рынок пока остается в стороне. Специалисты рассказали о том, почему частному корпоративному сектору не достаются иностранные деньги.

Ольга КУДРЯШОВА

В рамках конференции Fitch Ratings, прошедшей на минувшей неделе в Алматы, обсуждались вопросы по корпоративному сектору Казахстана. Между тем, с точки зрения председателя правления Ситибанка Сауле Жакаевой, основной интерес зарубежных инвесторов наблюдается все же лишь к рынку государственных ценных бумаг.

Ничего удивительного

Впрочем, по словам старшего директора группы отдела корпораций Россия/СНГ Fitch Ratings Николая Лукашевича, такая ситуация наблюдается не только в Казахстане. «Инвесторы всегда и везде в первую очередь обращают внимание на суверенные инструменты, потом смотрят чуть шире – на квазисуверенные инструменты и только затем – на частные компании», – пояснил он.

При этом, по мнению экспертов, необходимо учитывать особенности внутренней системы каждой страны. К примеру, в казахстанской экономике преобладают государственный и квазигосударственный секторы. Вкладывая в такие бумаги, инвестор уверен в возврате вложенных средств. Кроме того, привлечение средств частными компаниями происходит по другим ставкам. «Предшественники два года ставки на рынках были слишком высокие для привлечения. Так, если квазигоссектор привлекался в районе 12%, то, к примеру, если бы это была частная компания, ей пришлось бы платить 15%, что уже слишком дорого для нее», – рассказал «Къ» председатель правления «Казкоммерц Сетьоритиз» Чингиз Жаксыбек.

Проблема с частным сектором имеет еще два весомых фактора. Во-первых, не все компании готовы раскрывать полную информацию о своей деятельности. «Государство должно стимулировать к тому, чтобы компании становились более прозрачными. Чем компания прозрачнее, тем ниже выходят ставки заимствования», – подчеркивает г-н Жаксыбек.

Во-вторых, по его мнению, бизнес пока еще не осознает все преимущества открытого рынка капиталов. По этой причине в Казахстане превагирует кредитование бизнеса через банковский сектор. К слову, несмотря на то, что в банках Казахстана достаточно ликвидности, в силу определенных требований



регулятора они не всегда могут купить бумаги корпоративного сектора ниже определенного рейтинга, тогда как для банков крайне важно кредитное качество и рейтинг компании. В этой связи большой интерес представляют все те же квазигосударственный и государственный секторы. «Чтобы банки начали доверять компаниям, последним нужно получить высокий или стабильный рейтинг», – говорит Чингиз Жаксыбек.

По словам спикеров мероприятия, в Казахстане уже есть позитивные примеры организаций, связанных с нефтяным, торговым и фармацевтическим бизнесом, способные обслуживать и погашать облигации. «Вопрос в том, пойдут ли инвесторы в более широкие слои корпоративных заемщиков. Это будет зависеть от самих заемщиков, от того, насколько они готовы соглашаться на ковенанты, финансовые или относящиеся к изменению контроля», – отмечает Николай Лукашевич.

Будущее корпората

Те меры, которые принимают Казахстанская фондовая биржа и Национальный банк РК для того, чтобы бумаги казахстанских эмитентов были ликвидными, с точки зрения Сауле Жакаевой, усилят интерес иностранных инвесторов, которые могли бы зайти на казахстанский рынок ценных бумаг. Речь, в частности, идет о международной расчетно-клиринговой организации Clearstream.

Однако, как отмечает в свою очередь Чингиз Жаксыбек, особых иллюзий по этому поводу строить не стоит. «Возможность работы Clearstream с биржей просто позволит иностранным инвесторам напрямую заходить в ГЦБ, в ноты Нацбанка. Сейчас они используют различные схемы входа. Теперь они просто будут напрямую покупать бумаги. Но они не приобретают акции или облигации корпоративного сектора. Им частный сектор не нужен, им нужна только валюта – тенге, которые они берут в виде нот Национального банка», – резюмирует спикер.

В этих условиях, считают эксперты, локальный рынок может развиваться лишь самостоятельно, и этому должны способствовать комплексные меры и подходы, разработанные и регулятором, и самими инвесторами.

Несделанная работа над ошибками

Большая часть банков Казахстана закрывалась с формулировкой «несбалансированный риск-менеджмент и узкая база фондирования». В этих же грехах в прошлом году обвиняли Казком и Bank RBK. Чужой опыт ничему не учит, считают эксперты, опрошенные «Къ».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Один из основных вопросов банковского сектора Казахстана – это плохое качество кредитов и проблемы с ликвидностью у некоторых банков. Большая часть БВУ не испытывают сложностей с доступом к наличным средствам. Судя по отчету Национального банка РК, финансовые организации страны увеличили капиталовложения в ноты регулятора. Так, их объем с начала года вырос на 31,5% и достиг 4186,4 млрд тенге. Инвестиции БВУ в ценные бумаги с низкой доходностью являются признаком большой избыточной ликвидности на рынке. Однако ряд небольших финансовых учреждений имеют сомнительный кредитный портфель и недостаток наличных средств. Такое мнение в эксклюзивном интервью «Къ» высказал глава департамента исследований Nalyk Finance Мурат Темирханов.

«Если посмотреть нашу финансовую систему, то мы увидим высокую ликвидность. Впрочем, она распределена



По итогам I квартала 2018 года совокупные активы БВУ уменьшились на 389,3 млрд, до 23,8 трлн тенге. Фото: Shutterstock.com

неравномерно. Например, есть определенные проблемы у мелких банков. Но общая ситуация на рынке улучшилась. Многие БВУ очищают кредитные портфели. Конечно, до сих пор сохраняются вопросы к относительно медленному росту кредитования, но я думаю, что это не проблемы банков, а проблемы экономики РК», – считает глава департамента исследований Nalyk Finance.

Эту точку зрения подтверждают и цифры. Так, по итогам I квартала 2018 года совокупные активы БВУ уменьшились на 389,3 млрд, до 23,8 трлн тенге. Снижение активов происходит преимущественно на фоне отрицательной переоценки ссудного портфеля (-284,2 млрд тенге) и уменьшения

обязательств (-437,1 млрд тенге), в том числе депозитной базы (-236,7 млрд тенге). При этом без учета Народного банка и ККБ совокупные активы БВУ с начала года выросли на 123,3 млрд тенге, или на 0,8%.

Анализируя эти данные, международные рейтинговые агентства оценивают ситуацию в банковской системе Казахстана как стабильную. «Основной риск БВУ страны – это качество активов, но есть позитивные изменения. Поддержка ККБ и последующая сделка с Халыком в 2017 году помогли регулятору избавиться от токсичного портфеля кредитов. Регулятор с некоторых пор стал уделять больше внимания качеству активов, и решение проблем ККБ улучшило качество активов в секторе», – сообщил в эксклюзивном интервью директор аналитической группы по финансовым организациям Fitch Ratings Дмитрий Васильев.

Однако даже самая хорошая работа и одобрение со стороны независимых оценщиков не защитят от критики.

По мнению директора департамента финансового стабильности и рисков Национального банка РК Сабита Хакимжанова, финрегулятор критикует за два действия: «Первое – за то, что мы позволили некоторым банкам решить свои проблемы, когда эти финансовые организации часто выдавали кредиты непонятным организациям. Второй объект для критики действий Нацбанка – введение риск-ориентированного надзора. Понимаете, если НБ РК не

будет иметь более широкие полномочия и независимость от судебных решений, то у нас и дальше будут продолжаться сложности. И все проблемы банкротства банков в конечном итоге будут ложиться на плечи налогоплательщиков».

Как бы то ни было, эксперты рынка отмечают, что регулятор и без существенного расширения своих полномочий прекрасно справился с кризисной ситуацией 2017 года. Положительный эффект от этих действий ощущается до сих пор. Так, за январь – февраль 2018 года банки выдали новых кредитов на 1,7 трлн тенге, что на 424,1 млрд тенге (+33%) больше, чем за аналогичный период прошлого года. В то же время кредитный портфель БВУ по итогам января – марта 2018 сократился на 284,2 млрд тенге (-2,1%), до 13,3 трлн тенге. Доля ссудного портфеля в совокупных активах по состоянию на начало апреля составляет 56%, тогда как годом ранее ее значение равнялось 60,9%.

«Банки проводят планомерную очистку портфелей от токсичных активов и осуществляют списания. Конечно, это положительно сказывается на всем секторе. Примерно 20% банковского сектора приходится на небольшие банки, которые, как нам представляется, будут основной зоной для консолидации, постепенной расчистки качества активов и основным фокусом внимания регулятора. И в этом секторе очень велика вероятность возникновения проблем с рисковыми активами, проблем, связанных с фи-

нансовой состоятельностью некоторых БВУ. Но эти банки очень небольшие, и никаких рисков финансовой системе они не несут», – предупредил представитель Fitch Ratings.

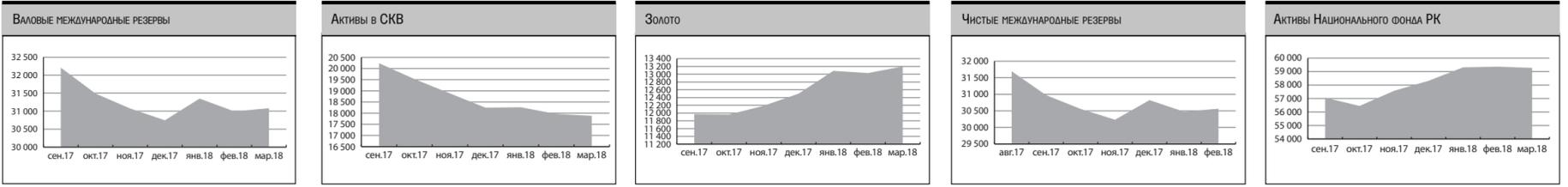
Отчетственные эксперты выражают мысли конкретнее.

«По нашим оценкам, 5–7 банков имеют проблемы с ликвидностью, проблемы с кредитными портфелями, которые не видно по отчетности. Мы обнаружили сложности в этих организациях по косвенным признакам. Но опять-таки, даже если что-то там произойдет, для банковской системы Казахстана эти потери не станут чувствительными», – подчеркнул Мурат Темирханов.

В настоящее время в Казахстане работает 32 банка второго уровня.

«Мы ожидаем умеренного роста кредитного портфеля в ближайшее время. БВУ сделают основной упор в своей работе на розницу для поддержания маржи, а розница – это более прибыльный бизнес. Мы ожидаем роста розничного кредитования на уровне 15% в 2018 году. Большой упор банки сделают на потребкредиты, так как там высокая маржа. Ипотека тоже показывает хорошие темпы роста. Рисков перегрева в рознице мы пока не видим, так как в последние несколько лет рост номинальных доходов населения все еще обгонял рост розничного кредитования», – подчеркнул Дмитрий Васильев.

По словам экспертов, кризисную ситуацию этого года смогут пережить банки с хорошим риск-менеджментом и сбалансированной политикой фондирования, потери слабых игроков рынок, скорее всего, не заметит.



Начните с малого, и постепенно, набираясь опыта, вы достигнете большого

Перспективы развития сектора малого и среднего бизнеса есть и всегда были в любой развитой стране, где государство оказывает ему поддержку, считает Эльдар Сарсенов. Председатель правления АО «Нурбанк» в интервью «Къ» рассказал об основных тенденциях на рынке кредитования малого и среднего бизнеса.

Айгуль ИБРАЕВА

— Эльдар Рашитович, насколько нам известно, Нурбанк достаточно тесно работает с малым и средним бизнесом. Почему банк сделал ставку на кредитование и поддержку МСБ, тогда как традиционно данный сегмент относится к категории высокорисковых заемщиков?

— В Казахстане государство большую роль отводит именно развитию клиентов МСБ, потому что данная группа бизнесменов формирует основной стабильный слой в экономике любой страны. Понятие «высокорисковых» можно с уверенностью применять при показателе, который в определенный промежуток времени, например на протяжении двух-трех лет, стабильно имеет отрицательную динамику, чего нельзя сказать о МСБ.

Данный сегмент постоянно меняется и в разрезе отраслевой направленности, из-за влияния поддержки по государственным программам по развитию приоритетных отраслей, и по объему деятельности.

— Как вы оцениваете перспективы развития сектора МСБ в Казахстане?

— Перспективы развития сектора малого и среднего бизнеса есть и всегда были в любой развитой стране, где государство оказывает ему поддержку. В Казахстане всесторонняя поддержка МСБ существует в виде облегченной процедуры оформления индивидуальной деятельности через онлайн-ресурсы портала электронного правительства, послабления со стороны проверяющих органов — льготные периоды в течение трех лет в начале деятельности, ну и, конечно же, в виде программ развития малого и среднего бизнеса, реализуемых



Э. Сарсенов: «Сейчас формируется поколение молодых, которых не пугают заемные средства». Фото: Дарья ПОЗДЕНКО

через АО «ФРП «Даму», благодаря которым малый бизнес активно растет по всей стране.

Предприниматели отмечают заметное снижение риска невозврата кредитов МСБ в связи с предложениями займов с низкими годовыми процентами по данным программам и быстротой получения льготного кредитования через БВУ, так как по требованиям указанных программ сбор документов и подача кредитной заявки на получение займа не составляют большого труда.

— В каких регионах Казахстана Нурбанк выдает больше кредитов малому бизнесу?

— Сказать, что в каком-то регионе кредитов выдано больше, а в каком-то — нет, нельзя, разница не столь значительна. Конечно же, активнее люди в Алматы и Астане. Но, как уже говорилось ранее, малый бизнес развивается по всей стране.

В последние годы активно развиваются регионы, которые ранее не показывали предпринимательскую активность. И это, несомненно, хороший показатель экономического и социального роста уровня жизни населения.

— Какова отраслевая структура заемщиков?

— А что такое малый бизнес? В большей части это оптово-розничная торговля, предоставление услуг и далее уже по переходу в средний бизнес — производство и переработка. Каждый регион Казахстана имеет свои отличительные особенности, будь то добыча полезных ископаемых, производственные и промышленные области, текстильное производство и так далее, соответственно и складываются направления деятельности жителей этих регионов.

— Какова доля невозврата кредитов МСБ в вашем банке?

— Нельзя сказать, что доля проблемных займов МСБ является значительной в общем портфеле банка относительно иных займов. На положительную динамику изменения этой доли влияют как применяемые БВУ инструменты рефинансирования и реструктуризации проблемных займов, так и готовность клиента идти на эти шаги, личная заинтересованность самого предпринимателя, так как присутствие в черном списке не гарантирует в будущем 100%-е списание долга или освобождение

от ответственности за принятые ранее обязательства. Ну и, конечно же, наличие просроченного займа в БВУ может послужить основным аргументом, мотивирующим отказ банка в выдаче льготного кредита в будущем. Советую клиентам, попавшим в затруднительное финансовое положение, своевременно обращаться в банк и решать вопрос оздоровления своего займа.

— Кто эти клиенты — предприниматели заемщики Нурбанка?

— Портрет заемщика МСБ в Нурбанке неоднозначен, так как направления банковских программ вкупе с программами государственной поддержки клиентов МСБ дают большие возможности как для начинающих предпринимателей, так и для действующих бизнесменов. Сферы деятельности заемщиков МСБ Нурбанка настолько различны, что при обсуждении на кредитном комитете всегда есть повод удивиться новым направлениям, подходам, разработкам и ноу-хау, применяемым как и в сложных процессах производства и обработки, так и в торговле и на рынке услуг.

— В предыдущем интервью вы отметили, что с каждым клиен-

том, от среднего предпринимателя до крупной компании, вы общаетесь лично. Не могли бы вы поделиться частными историями успеха клиентов Нурбанка?

— Конечно, я всегда с особой гордостью наблюдаю за успехами наших клиентов. Ведь их успех — это показатель нашей работы. Многие из таких историй можно прочесть на моей странице в «Инстаграме» @eldarissimo. Дело в том, что мы часто сталкиваемся с тем, что очень талантливые люди, с большим потенциалом считают, что запускать бизнес нужно непременно крупной, и ввиду разных причин никак не решаются открыть свое дело и откладывают этот момент на долгие годы. Цель моих постов — показать наглядно конкретные примеры успешных проектов, когда предприниматели достигают поставленных целей и не боятся обращаться в банки. Не нужно бояться, начните с малого, и постепенно, набираясь опыта, вы достигнете большого.

На рассказы об успешных проектах меня вдохновила история Елены Рыбиной, которая является директором сети кафе «Супер-Блин» в Петропавловске. Идея построить бизнес на выпечке блинов пришла к ней случайно. Так, Елена сначала организовала небольшой буфет, затем приобрела блинный аппарат и открыла свое первое кафе. В какой-то момент Елена поняла, что бизнес нуждается в росте. Она приняла решение вывести собственное дело на новый уровень и взяла в Нурбанке микрокредит по программе продуктивной занятости и массового предпринимательства под 6% годовых для реализации проекта по модернизации действующего кафе и открытия нового кафе в ТРЦ. Так, благодаря упорству и труду Елены из небольшого буфета ее бизнес вырос в сеть кафе с самыми вкусными блинами в городе.

Еще одна интересная история, достойная внимания, — бизнес Орынкул Суртаевой, которая занимается производством кумыса и разведением лошадей в Таразе. Два года назад она организовала во дворе дома небольшой бизнес, где оборудовала стойла для 26 лошадей. До недавнего времени было занято только 5 стойл. На полученный кредит в Нурбанке по той же программе Орынкул приобрела 18 кобыл для производства кумыса. Так, благодаря полученному кредиту под 6% годовых и гарантии фонда «Даму» предприниматель

сможет увеличить производство кумыса в 2 раза.

— Работаете ли вы со стартапами?

— Сейчас формируется поколение молодых предпринимателей, которые росли в стране с уже достаточно сформировавшейся экономической и рыночными отношениями, которых не пугают заемные средства, потому что начиная со школы они изучают экономические модели, зависимости и факторы, влияющие на рост или упадок. Все это формирует из большинства этих молодых людей в будущем потенциальных предпринимателей с хорошими перспективами. Посмотрите, сколько таких примеров! Нурбанк всегда был инициатором поддержки молодого поколения. Банк является одним из первых финансовых институтов в стране, кто начал кредитование перспективных стартап-проектов в рамках программы продуктивной занятости и массового предпринимательства, направленной на поддержку начинающих бизнесменов.

— Сегодня многие частные предприниматели предпочитают кредитованию МСБ потребкредиты. Есть ли такая тенденция у вас? Почему это происходит?

— Это связано с изменением подходов банков к оценке кредитоспособности заемщиков — физических лиц. Если ранее такая оценка основывалась на индивидуальных методах оценки платежеспособности клиента (доходы минус расходы с различным списком критериев), то сейчас на уровне регулятора введены общие показатели оценки заемщиков — физических лиц с применением коэффициента долговой нагрузки (КДН), что заставляет БВУ пересматривать свои методики для привлекательности предлагаемых банковских продуктов.

В свою очередь, привлекательность потребительского займа для МСБ обусловлена минимальным перечнем необходимых документов для рассмотрения кредитной заявки и ростом суммы займов для физических лиц. Наш банк постоянно актуализирует свои банковские продукты. Так, Нурбанк в 2015 году пересмотрел продуктивную линейку потребительских займов, максимальная сумма займа увеличена на основании запросов клиентов и анализа предложений иных банков.

Зачем вам деньги? Вы же не умеете их тратить...

<< 1

В прошлом году мы были свидетелями ряда инцидентов, связанных с подобными атаками: ShadowPad, CCleaner, MeDoc. Из этого списка атак видно, что ПО, чьи обновления подменяются или модифицируются злоумышленниками, имеет совершенно разные сферы применения. В этом же году киберпреступники будут проводить атаки через ПО, используемое именно в финансовых организациях, в том числе через программное обеспечение для банкоматов и POS-терминалов. Первые попытки «Лаборатория Касперского» зарегистрировала несколько месяцев назад, когда злоумышленники встроили вредоносный модуль в инсталляционный файл прошивки и разместили его на официальном сайте одного из американских вендоров, выпускающих ПО для АТМ.

Манипулирование и взломы СММ и социальных медиа (Twitter, Facebook, каналы Telegram) ради извлечения прибыли из спроводированных информационных фальшивками рыночных колебаний

Ушедший год запомнится многими фразой fake news. Но за этим словосочетанием может стоять не только манипуляция общественным мнением, но и нечестный способ заработка. Во время, когда торговля на всех типах бирж осуществляется в основном роботами, манипуляция исходными данными, на которые роботы опираются, проводя те или иные сделки, может привести к колоссальным изменениям в цене на товары, финансовыми инструментами и криптовалютами. По сути, всего один твит с аккаунта влиятельного человека или создание волны сообщений в социальных сетях с помощью фальшивых аккаунтов может привести в движение рынки, чем и воспользуются злоумышленники. При этом понять, кто из получивших прибыль в результате подобной



2018 год ознаменуется всплеском вполне традиционных мошеннических схем, только в этот раз на стороне злоумышленников будут играть все те «большие данные», которые организации годами собирали о своих клиентах. Фото: Shutterstock.com

атаки являлся ее заказчиком, будет практически невозможно.

Автоматизация вредоносного ПО для банкоматов

С момента появления первого зловреда для банкоматов в 2009 году эти устройства находятся в поле постоянного внимания киберпреступников, происходит непрерывная эволюция атак на них. Прошедший год ознаменовал появление ATM malware-as-a-service, следующим шагом станет полная автоматизация подобных атак, когда к банкомату будет подключаться мини-компьютер, автоматически производящий заражение и активацию вредоносной программы, выдающей злоумышленнику деньги или собирающей для группировки преступников данные о картах. Это значительно сократит время, необходимое злоумышленникам для совершения кражи.

Новые атаки на криптовалютные биржи

Криптовалюты за прошедший год привлекли огромное количество инвесторов, что, в свою очередь, привело к расцвету новых сервисов по торговле различными монетами и токенами. Традиционные игроки финансового рынка, обладающие развитой защитой от кибератак, не спешат с выходом на это поле. Данная ситуация создает для злоумышленников идеальный момент для проведения атак на площадки для обмена криптовалютами. С одной стороны, новые компании просто еще не успели обкатать свои системы безопасности, с другой стороны, весь бизнес обмена криптовалюты с технической точки зрения построен на хорошо известных принципах и технологиях, а соответственно, злоумышленники знают, как проникнуть в инфраструктуру новых площадок и сервисов, работающих с криптовалютами, и располагают подходящим для этого арсеналом.

Резкий рост традиционного мошенничества с платежной информацией, спроводированный массовыми утечками данных в 2017 году

Крупные утечки персональных данных, в том числе случаев с бюро кредитных историй Equifax, в результате которого злоумышленники получили данные более чем о 140 млн жителей США, и утечка информации о клиентах Uber, где были потеряны данные еще о 57 млн граждан, создали ситуацию, когда традиционная безопасность банков, основанная на анализе данных о текущих или потенциальных клиентах с целью выдачи денег, может дать серьезный сбой. Детальное знание персональных данных жертвы дает злоумышленникам возможность представиться другим человеком и получить ее деньги или ценные бумаги в финансовой организации, ведь с «документальной» точки зрения все будет чисто. Поэтому 2018 ознаменуется всплеском вполне

традиционных мошеннических схем, только в этот раз на стороне злоумышленников будут играть все те «большие данные», которые организации годами собирали о своих клиентах и которые оказались недостаточно хорошо защищены, чтобы не попасть в руки кибермошенников.

Увеличение количества атак на финансовые организации со стороны спонсируемых государствами группировок хакеров

Печально известная группировка Lazarus, которая с большой вероятностью спонсируется государством и работает в интересах Северной Кореи, за прошедшие два года атаковала ряд банков в разных уголках мира, включая страны Латинской Америки, Европы, Азии и Океании, с целью вывода крупных сумм денег, исчисляемых десятками и сотнями миллионов долларов. К тому же данные, опубликованные ShadowBrokers, говорят о том, что опытные АPT-группы, спонсируемые государством, целят в финансовые организации, чтобы получить данные о движении денежных потоков. Очень вероятно, что в 2018 году и другие АPT-группы из стран, только включившихся в кибершпионскую игру, последуют этой дорогой с целью как заработать деньги, так и получить информацию о клиентах, движении средств и внутренних процедурах финансовых организаций.

Финтех и мобильные пользователи как новая основная цель традиционной киберпреступности

Цифровые банки продолжают революцию в финансовом секторе экономики, в особенности на рынках развивающихся стран. Так, в Бразилии и Мексике они все больше и больше набирают обороты, что, конечно же, не осталось незамеченным киберпреступниками. Эксперты «Лаборатории Касперского» уверены, что внутри преступного мира будет расти популярность атак именно на банки, особенно тех, которые являются полно-

отсутствие филиалов и традиционной обслуживанием клиентов. Под ударом окажутся и клиенты таких организаций, использующие банковское мобильное приложение для работы со своими деньгами. Первое следствие — уменьшение количества троянцев под Windows, нацеленных на кражу денег через традиционный интернет-банкинг. Второе следствие — рост количества цифровых банков ведет к органическому росту числа пользователей, которые являлись легкими целями для киберпреступников — людей без опыта пользования мобильного банкинга, зато с установленным на смартфоне банковским приложением. Они и будут основными целями как атак с применением мобильных вредоносных программ, например Svpeng, так и схем, полностью построенных на социальной инженерии — обманом убедить человека перевести деньги через мобильное приложение значительно проще, чем заставить его же пойти в банк и сделать перевод.

Последние несколько лет количество и качество атак, нацеленных на организации финансового сектора, растут непрерывно. Речь идет об атаках именно на инфраструктуру и сотрудников самой организации, а не ее клиентов. Аналитики пришли к выводу, когда те финансовые учреждения, которые не подумали о защите от хакерских атак, уже в ближайшем времени столкнутся с последствиями вторжения киберзлоумышленников. Результатом станет полная остановка, а затем и потеря бизнеса.

Для предотвращения подобной ситуации необходимо постоянно адаптировать свои системы безопасности к новым возникающим угрозам, что невозможно без анализа данных о наиболее важных и релевантных кибератаках, нацеленных на финансовые организации, в работе со специализированными отчетами об атаках, содержащими информацию, которую необходимо сразу внедрять в общую систему защиты.

РЕГИОНЫ

Край благодатный

Более половины всех налогов в стране обеспечивают – Алматы, Атырауская область и Астана

Kursiv Research составил рейтинг регионов Казахстана по финансово-экономическому состоянию, показателю развития бизнеса, социальному положению и уровню жизни жителей. В силу географических особенностей страны индикаторы развития регионов существенно отличаются. В лидерах рейтинга оказались нефтедобывающие и промышленные области.

Айгуль ИБРАЕВА

Как мы считали?

Рейтинг составлен по 10 основным показателям, характеризующим текущее состояние 16 регионов Казахстана, включая 14 областей и два города республиканского значения. Было отобрано 10 индикаторов развития регионов по трем отраслям – финансово-экономическому состоянию, показателю развития бизнеса и уровню жизни жителей.

Рейтинг построен по балльной системе. До 10 баллов за каждый индикатор присуждалось региону, показавшему лучший результат. Остальные участники рейтинга получали оценку относительно показателя лидера, пропорционально уменьшаемую от максимального балла. В совокупности регионы могли набрать максимально 100 баллов.

Финансово-экономическое состояние

По данному направлению мы оценивали вклад каждого региона в финансовое развитие страны. Здесь рассматривались показатели собираемости налогов с каждого региона, поступления платежей в Нацфонд и валовый региональный продукт (ВРП) на одного человека.

Согласно представленным данным КГД МФ РК, в 2017 году больше всего налоговых платежей в бюджет поступило из города Алматы – 1,77 трлн тенге, что соответствует 25% всех собираемых налогов с регионов Казахстана. По сравнению с предыдущим годом объем налогов вырос на 9,4%. На втором месте оказалась Атырауская область, которая в прошлом году пополнила казну на 1,05 трлн тенге, что на 28,4% больше, чем годом ранее. Рост показателя в основном обусловлен увеличением цен на нефть после их резкого снижения в начале 2016 года. За тот же период из Астаны в госбюджет было направлено 989,99 млрд тенге. По сравнению с предыдущим годом показатель сократился на 6,9%.

«Данные регионы в 2017 году собрали более 50% от общей суммы налоговых поступлений государственного бюджета РК. Это обусловлено тем, что города Алматы и Астана имеют диверсифицированную структуру экономики, к тому же в этих городах проживает более миллиона человек. В Атырауской области основной направленностью региональной экономики является нефтехимическая промышленность, что, естественно, влияет на объем собираемых налогов», – говорит доктор экономических наук, профессор КазНУ им. аль-Фараби Виктор Ли.

Профессор отмечает, что сложившаяся структура налоговых поступлений приводит к возникновению регионов-доноров и реципиентов, что, в свою очередь, чревато зависимостью отдельных регионов от трансфертов из республиканского бюджета. Подобная ситуация складывается на уровне самостоятельности бюджетов, которые, согласно стратегическим установкам главы государства, необходимо повышать, а соответственно отказываться от предоставления трансфертов.

Меньше всего налогов платят в Северо-Казахстанской (79,01 млрд тенге), Жамбылской (81,41 млрд тенге) и Кызылординской (104,69 млрд тенге) областях. Совокупный вклад данных регионов в общем объеме собранных налогов не превышает 4%.

Общий рост налоговых поступлений в прошлом году составил 10,9%. Трех регионам, включая ранее упомянутую Атыраускую область, удалось увеличить объем поступлений на более чем на 20%. Так, в Карагандинской области наблюдается прирост налоговых поступлений на 31,2%, который, по словам эксперта, возник в связи с увеличением объемов производства промышленности. Существенный восходящий тренд объема налоговых поступлений Алматинской области (20,4%) главным образом связан с повышением объемов поступлений от НДС.

Состав тройки по уровню валового регионального продукта на душу населения оказался идентичным с предыдущим показателем. В Атырауской области ВРП на человека за девять месяцев 2017 года составил 6,27 млн тенге, показатель вырос на 16,3% с прошлого года. В



Алматы на одного человека было произведено 4 млн тенге ВРП, в столице – 3,89 млн тенге.

Стабильность социального экономического развития страны в основном обеспечивают представители Западного Казахстана. Так, наибольший объем налоговых отчислений в Нацфонд РК в 2017 году поступил из Атырауской (1,15 трлн тенге), Мангистауской (388,2 млрд тенге) и Западно-Казахстанской (269,03 млрд тенге) областей. Астана по данному показателю оказалась в минусе на сумму 6,65 млрд тенге.

К налогам, поступающим в Национальный Фонд РК, как разъяснил профессор, можно отнести ряд прямых налогов от организаций нефтяного сектора (за исключением налогов, зачисляемых в местные бюджеты), таких как КПН, налог на сверхприбыль, налог на добычу полезных ископаемых, бонусы, доля по разделу продукции, рентный налог на экспорт и дополнительный платеж недропользователя, осуществляющего деятельность по контракту о разделе продукции.

Объем поступлений в Нацфонд в 2017 году составил 3,66 трлн тенге, показатель вырос на 79% по сравнению с предыдущим годом, что обусловлено рекордным за всю историю Казахстана количеством добычи нефти за 2017 год.

В результате запуска проекта на Кашагане добыча нефти в Казахстане выросла в 2017 году на 11%, отмечает директор аналитической группы по природным ресурсам и сырьевым товарам Fitch Ratings Дмитрий Маринченко. Эксперт ожидает, что в 2018 году проект будет способствовать росту добычи в стране еще на 2%. Потенциальный рост добычи нефти и газа в Казахстане в будущем могут обеспечить проекты расширения Тенгизского месторождения, вторая фаза Кашаганского проекта и начало экспорта природного газа в Китай.

В то же время Виктор Ли отмечает более чем двукратный рост объема поступлений в трех регионах, к которым относятся Костанайская (918%), Павлодарская (629%), Западно-Казахстанская (119%) области. В Костанайской области в прошлом году началась реализация множества проектов по недропользованию. На Павлодарском нефтехимическом заводе завершилась модернизация, что отразилось на объеме налоговых поступлений от нефтегазового сектора данного региона. В ЗКО в 2017 году началась разработка нового месторождения.

Таким образом лидирующую позицию в сегменте финансово-экономического состояния занимает Атырауская область.

Бизнес

Казахстан по итогам 2017 года занимает 36 позицию по Doing Business, рейтингу Всемирного банка стран мира по показателю создания ими благоприятных условий ведения бизнеса. В 2016 году Казахстан был на 41 позиции. Согласно данному рейтингу лучшие условия для ведения бизнеса в стране – в городе Алматы. В первую тройку также вошли Актобинская и Костанайская области.

Состояние делового климата региона можно отследить по количеству МСБ. Так, на 1 марта 2018 года наибольшее количество предпринимателей малого и среднего бизнеса (15,4% от совокупного количества) зарегистрировано в Южно-Казахстанской области – 179,55 тыс. единиц, 90,3% из них являются индивидуальными предпринимателями и фермерскими хозяйствами. В Алматы зафиксировано 172,63 тыс. представителей

МСБ. Тройку замыкает Алматинская область, где отмечено 110,81 тыс. субъектов МСБ.

Объем производства товаров и услуг в Казахстане за 2017 год составил 22,66 трлн тенге. Лидируют по данному показателю традиционно промышленные регионы, где сконцентрированы крупные добывающие компании – нефтегазовая Атырауская область с объемом производства промышленности 5,68 трлн тенге, Мангистауская область, где было произведено товаров и услуг на 2,31 трлн тенге, и богатая минералами и сырьем Карагандинская область с показателем 2,26 трлн тенге.

Наиболее привлекательной отраслью для инвестиций остается горнодобывающая промышленность и разработка карьеров, что объясняет высокий уровень инвестиций в основную капитал в Атырауской области, который достиг 2,46 трлн тенге в 2017 году. В Астане объем инвестиций за год достиг 944,65 млрд тенге, в Алматы показатель составил 639,92 млрд тенге. Меньше всего инвестиций было вложено в Северо-Казахстанской (165,74 млрд тенге), Костанайской (178,97 млрд тенге) и Кызылординской (215,3 млрд тенге) областях. Всего по стране за прошлый год в основной капитал было инвестировано 8,75 трлн тенге.

Активность предпринимательства в регионе наглядно демонстрирует показатели розничной торговли. Так, почти треть всего объема розничной торговли республики в 2017 году пришла на Алматы, объем торговли здесь составил 2,47 трлн тенге; 11,7%, или 1,03 трлн тенге приходится на Астану и 9,4% или 828,48 млрд тенге – на ВКО. Наибольший рост показателя за год наблюдается в Астане – 12,2%, наименьший – в Кызылординской области – 0,3%.

В среднем в 2016 году розничная торговля на душу населения в Казахстане составила 448,13 тыс. тенге. Больше всех покупают в Алматы, где на одного человека приходится 1,27 млн тенге покупок в год. Меньше всех тратят в ЮКО – 143,26 тыс. тенге.

Что удивительно, в Атырауской области при самом высоком уровне доходов населения наблюдается небольшой уровень розничной торговли – 387,49 тыс. тенге на человека, или 257,78 млрд тенге в совокупности.

В результате по сегменту «бизнес» первым оказался финансовый центр страны – город Алматы, что соответствует расчетам аналитиков Всемирного банка.

Социальное положение и уровень жизни

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, на начало 2018 года население Казахстана достигло 18 млн 157 тыс. человек. Количество жителей страны подросло за прошлый год на 238,86 тыс. человек, в том числе на 260,49 тыс. человек – за счет естественного прироста, а также из Казахстана за это же время 21,62 тыс. человек.

Старший научный сотрудник отдела социально-экономических исследований КИСИ при Президенте РК Анна Альшанская отмечает, что тенденция роста численности населения в целом по стране укрепилась, и основывается она в большей мере на естественном приросте населения, а не на процессах миграции. Однако региональная динамика численности населения Казахстана характеризуется существенной дифференциацией.

По словам эксперта, в большей части страны население довольно устойчиво увеличивается за счет

высокого естественного прироста. В то же время в крупных экономических центрах – городах Астане и Алматы и западных областях – рост численности населения происходит за счет сочетания как естественного, так и миграционного притока.

Так, наибольший прирост населения среди регионов РК наблюдается в столице – 59,78 тыс. человек. За прошлый год в Астану прибыло 35,53 тыс. человек, естественный прирост населения составил 24,45 тыс. человек. В крупнейшем городе страны Алматы продолжается прирост населения, за год оно подросло на 50,41 тыс. человек, в том числе на 29,97 тыс. человек – за счет миграции.

Наибольший естественный прирост населения в стране демонстрирует Южно-Казахстанская область. Регион показал лучший результат по рождаемости – 78,96 тыс. человек за год, однако статистику области «портит» отрицательное saldo миграции. В итоге население ЮКО за 2017 год выросло на 64,26 тыс. человек.

В то же время население северных, восточных и центральных областей продолжает убывать из-за того, что отрицательное saldo миграции, прежде всего межрегиональное, перекрывает положительный естественный прирост. Так, в пяти регионах Казахстана, включая ВКО, СКО, Костанайскую, Карагандинскую и Павлодарскую область, наблюдается убыль населения.

Средняя зарплата по Казахстану в четвертом квартале 2017 года обозначилась в размере 163,73 тыс. тенге. Различия по величине заработной платы в Казахстане значительны – они, как правило, отражают уровень и специфику развития регионов страны, отмечает Анна Альшанская. Лидерами по показателю номинальной заработной платы остаются высоко развитые регионы: финансово-экономические центры Астана и Алматы (263,35 тыс. тенге и 205,26 тыс. тенге соответственно) и сырьевые экспортноориентированные области – Атырауская и Мангистауская области со среднемесячной зарплатой 288 тыс. тенге и 269,82 тыс. тенге соответственно.

«Следует также отметить, несмотря на то, что инфляционное давление в 2017 году значительно ниже, чем в прошлом, снижение реальных доходов населения также затронуло большинство регионов. В результате меняется структура потребительских расходов и структура розничной торговли в целом, в частности в покупках растет доля продовольственных товаров», – говорит ученый.

При этом снижение покупательской способности доходов острее ощущают на себе социально уязвимые слои населения. Наибольшее значение уровня бедности наблюдается в южных регионах страны, указывает эксперт. Так, в ЮКО по итогам прошлого года доля населения с доходом ниже прожиточного минимума составила 4,8%. В Мангистауской области, несмотря на высокий уровень средних зарплат, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума достигла 3,3%. Отличилась здесь и Жамбылская область, где показатель составил 3%.

Самый низкий уровень бедности в Казахстане зафиксирован в столице, где меньше одного процента населения имеет доход ниже прожиточного уровня. В Алматы данный показатель составил 1,1%, в Карагандинской области – 1,3%.

В итоге, по сегменту социального развития и уровня жизни первым оказался город Астана. В результате анализа десяти вышеуказанных по-

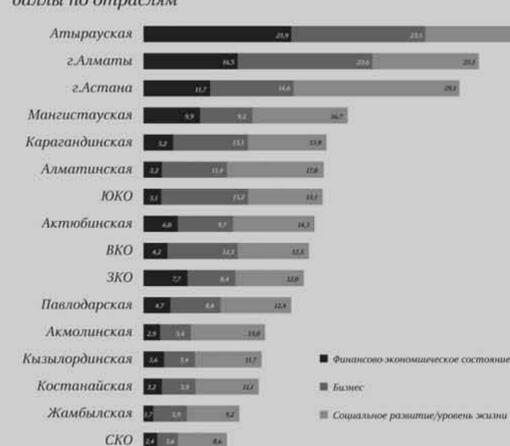
РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

по версии Kursiv Research



РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

баллы по отраслям



ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ

Регионы	Поступления в бюджет, млн тенге	Балл	Поступления в Нацфонд, млн тенге	Балл	ВРП на душу населения, тыс. тенге*	Балл
Атырауская	1 046 587	5,91	1 145 439	10,00	6 274,3	10,00
г.Алматы	1 769 472	10,00	9 037	0,08	4 008,9	6,39
г.Астана	989 991	5,59	-6 647	-0,06	3 892,8	6,20
Мангистауская	335 576	1,90	388 198	3,39	2 869,8	4,57
Карагандинская	340 385	1,92	4 000	0,03	2 086	3,32
Алматинская	318 569	1,80	335	0,00	870,2	1,39
ЮКО	318 024	1,80	8 018	0,07	744,1	1,19
Актобинская	355 851	2,01	116 725	1,02	1 878,5	2,99
ВКО	312 588	1,77	3 768	0,03	1 506,3	2,40
ЗКО	256 154	1,45	269 029	2,35	2 448,3	3,90
Павлодарская	239 482	1,35	2	0,00	2 101	3,35
Акмолинская	134 000	0,76	7	0,00	1 330,8	2,12
Кызылординская	104 687	0,59	100 011	0,87	1 349,7	2,15
Костанайская	160 094	0,90	3	0,00	1 432	2,28
Жамбылская	81 415	0,46	20	0,00	772,9	1,23
СКО	79 007	0,45	-	-	1 229,2	1,96
Республика Казахстан	7 153 985 178		8 017 794		1 951,5	

БИЗНЕС

Регионы	Объем производства, млн тенге	Балл	Численность МСБ, ед.*	Балл	Инвестиции в основную капитал, млн тенге	Балл	Розничная торговля, млн тенге	Балл
Атырауская	5 676 121	10,00	43 843	2,44	2 456 509	10,00	257 777	1,04
г.Алматы	800 504	1,41	172 634	9,61	639 923	2,61	2 472 358	10,00
г.Астана	549 382	0,97	100 888	5,62	944 648	3,85	1 033 432	4,18
Мангистауская	2 307 363	4,07	47 902	2,67	432 754	1,76	169 871	0,69
Карагандинская	2 259 218	3,98	79 838	4,45	358 767	1,46	798 291	3,23
Алматинская	750 484	1,32	110 811	6,17	527 345	2,15	434 403	1,76
ЮКО	858 458	1,51	179 552	10,00	482 044	1,96	433 807	1,75
Актобинская	1 552 020	2,73	51 468	2,87	437 133	1,78	561 076	2,27
ВКО	1 541 449	2,72	80 456	4,48	440 579	1,79	828 479	3,35
ЗКО	1 943 749	3,42	37 789	2,10	414 319	1,69	286 162	1,16
Павлодарская	1 762 934	3,11	41 796	2,33	493 933	2,01	342 540	1,39
Акмолинская	545 507	0,96	42 147	2,35	257 004	1,05	251 227	1,02
Кызылординская	773 247	1,36	38 137	2,12	241 527	0,98	237 691	0,96
Костанайская	747 177	1,32	48 093	2,68	199 386	0,81	271 973	1,10
Жамбылская	367 930	0,65	59 521	3,31	234 534	0,95	247 127	1,00
СКО	223 459	0,39	27 647	1,54	188 919	0,77	221 001	0,89
Республика Казахстан	22 659 003		1 162 522		8 749 323 406		8 847 125 619	

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ/УРОВЕНЬ ЖИЗНИ

Регионы	Прирост населения, чел.	Балл	Средняя з/п, тенге***	Балл	Население с доходом ниже ПМ, %	Балл	Итоговый балл
Атырауская	13 023	2,18	288 246	10,00	2,4	6,54	68,11
г.Алматы	50 405	8,43	205 256	7,12	1,1	9,54	65,19
г.Астана	59 783	10,00	263 347	9,14	0,9	10,00	55,49
Мангистауская	17 438	2,92	269 624	9,35	3,3	4,46	35,78
Карагандинская	-2 454	-0,41	146 965	5,10	1,3	0,08	32,13
Алматинская	34 173	5,72	116 209	4,03	2,1	7,23	31,57
ЮКО	49 643	8,30	108 989	3,78	4,8	1,00	31,36
Актобинская	11 992	2,01	138 232	4,80	2,0	7,46	29,94
ВКО	-6 011	-1,01	142 082	4,93	1,5	8,62	29,08
ЗКО	5 315	0,89	144 984	5,03	2,6	6,08	28,07
Павлодарская	-2 275	-0,38	146 088	5,07	1,9	7,69	25,92
Акмолинская	4 242	0,71	120 346	4,18	1,7	8,15	21,29
Кызылординская	9 956	1,67	127 729	4,43	2,8	5,61	20,76
Костанайская	-3 736	-0,62	130 018	4,51	2,1	7,23	20,21
Жамбылская	2 234	0,37	107 035	3,71	3,0	5,15	16,85
СКО	-4 864	-0,81	110 611	3,84	2,8	5,61	14,64
Республика Казахстан	238 864		163 725		2,4		

*за 9 месяцев 2017 года | **на 1 марта 2018 года | ***4 квартале 2017 года



казателей лидирующую позицию занимает Атырауская область с итоговым баллом 68,11 из 100. На втором и третьем местах оказались города республиканского значения Алматы и Астана.

Караганда

Скандал с продолжением

28 апреля 2018 года в Карагандинском областном суде под председательством судьи Розы Нурмахановой должно было состояться слушание по апелляции директора по персоналу компании АО «АрселорМиттал Темиртау» Анны Адом. Заседание не состоялось.

Андрей КУЗНЕЦОВ

Известная в Центральном Казахстане в связи с громкими историями вокруг АО «АрселорМиттал Темиртау» директор по персоналу данной компании, специалист из Украины Анна Адом госпитализирована. Произошло это буквально за 40 минут до начала судебных слушаний в апелляционной коллегии по уголовным делам Карагандинского областного суда.

Суть претензии гражданки Украины состоит в том, что она не согласна с решением Темиртауского городского суда от 8 февраля 2018 года, который признал ее виновной в нарушении статьи 152 ч. 1 (незаконное прекращение трудового договора с работником либо неисполнение решения суда о восстановлении на работе, а равно иное нарушение трудового законодательства РК, повлекшее причинение существенного вреда правам и законным интересам гражданина).

Предыстория

Началось все в 2016 году, когда из-за скандальных публикаций о коррупции в топ-менеджменте «АрселорМиттал Темиртау» с должности генерального директора был уволен Виджай Махадеван. На его место назначили Парамжита Калона, ранее руководившего митталовским филиалом в Украине, в городе Кривой Рог. Господин Калон, в свою очередь, на должность директора по персоналу пригласил свою сотрудницу из Кривого Рога Анну Адом. А вот скандальная

история с ее участием началась несколько позже.

8 февраля текущего года в Темиртауском городском суде завершился судебный процесс над Анной Адом. Этого события с нетерпением ждали многие, ведь впервые был создан прецедент, когда к уголовной ответственности привлекли работодателя за незаконное расторжение трудового договора. Частную жалобу на экс-начальницу подал директор по трудовым ресурсам железорудного департамента «АМТ» Юрий Паламарь. Он и выиграл дело. Суд Темиртау признал гражданку Украины виновной и назначил ей наказание в виде 80-ти часов общественных работ, а также вынес запрет на год занимать руководящие должности в «АМТ». Кроме того, ответчица должна была выплатить Юрию Паламарю компенсацию в размере 100 тыс. тенге. Представители Анны Адом с решением суда были не согласны.

«Суд огласил обвинительный приговор, в то время как есть бесспорные доказательства для оправдания. В силу чего с приговором не согласны и будем его обжаловать», – заявил тогда адвокат ответчицы Дмитрий Куряченко. Апелляция была подана им в установленный законом срок. Но, как было отмечено выше, назначенные на 28 апреля слушания так и не состоялись. Любопытно, что если в этот день Юрий Паламарь терпеливо ожидал вызова в зал суда в холле Карагандинского суда, то со стороны Анны Адом были только представители пресс-службы. Вполне ожидаемо судья Роза Нурмаханова при поддержке прокурора и отсутствии возражений со стороны Юрия Паламаря удовлетворила ходатайство со стороны г-жи Адом о переносе рассмотрения дела. Но самое интересное началось после.

Странная история

Когда судья огласила решение о переносе процесса и немногочисленный народ обсуждал происходящее,



Как стало известно «Къ», Анна Адом все еще находится в больнице. Врачи считают непростым ее состояние после полученного стресса

на крыльцо областного суда вышел пресс-секретарь «АрселорМиттал Темиртау» Алексей Агуреев и громко спросил по сотовому у кого-то: «Она хотя бы жива?». Подробности стали известны через час. Корреспонденту «Къ» удалось получить эксклюзивную информацию у Алексея Агуреева.

– Алексей, говорят, что Анну Адом увезли в больницу прямо из зала суда, разве это так и было?

– Нет, не из зала суда, конечно! Мы готовились к судебному процессу, находясь в учебном центре «Шахтер» в Караганде. Адвокаты в этот день не смогли быть, поэтому Анна вместе с юрисконсультом компании сама написала заявление с просьбой о переносе судебного процесса, отнесла его в суд и вернулась в учебный центр. И в это время ей на мобильный пришла информация о том, что трудовая инспекция вынесла предписание, которое указывает «АМТ» расторгнуть с ней контракт в течение 10-ти дней, поскольку она якобы не обладает квалификацией для своего поста.

– А что, была какая-то квалификационная комиссия? Как и на основании чего выносились данные решение?

– Ничего не было! Анна – известный в своей области специалист, имеет прекрасное бизнес-образование, огромный стаж работы по специальности. Насколько я понял, инспекция затребовала ряд документов, компания их направила по запросу госоргана, но в полученном предписании приводятся данные, которые не соответствуют истинному положению вещей и тем документам, что мы направили: упоминаются компании, в которых Анна не работала, сдвинуты сроки в сторону уменьшения длительности ее пребывания в должности. Опять же, насколько я понимаю, говорить о квалификационных требованиях можно при работе в госорганах, ну или, к примеру, в компаниях с госучастием. Но Анна не работает ни в госорганах, ни в госкомпании. Я вообще не понимаю, почему возник этот вопрос. В последнее время на Анну в интернете ведется настоящая травля. Ее передвижения отслеживаются. Анна держалась все это время очень стойко. Но вот полученное предписание перед заседанием суда чуть было не оказалось последней каплей для человека. Ей стало плохо. Я и юрисконсульт уложили ее на офисный диван, стали брызгать в

лицо водой, открыли окна, позвали коллег на помощь, вызвали «скорую». Сейчас Анна в реанимации. Наша компания внимательно следит за развитием ситуации.

В заключение отметим, что редакция «Къ» также будет наблюдать за ходом данной истории.

Когда верстался номер, корреспондент «Къ» еще раз связался с Алексеем Агуреевым. «Анна Александровна по-прежнему в больнице, – отметил представитель «АМТ». – Чувствует себя лучше, но врачи считают ее состояние после полученного стресса непростым. Как мне сказала сама Адом, для нее одним из самых приятных визитов было посещение председателем профсоюза угольщиков «Коргау» Маратом Миргаязовым. А решение об увольнении по квалификации не отменял никто».

Чуть позже между корреспондентом «Къ» и г-ном Миргаязовым состоялся любопытный диалог:

– А кто вам сказал, что я посещал Анну Адом в больнице? Я вообще впервые от вас об этом слышу – сразу переспросил Марат Миргаязов, отвечая на вопрос о взаимоотношениях профсоюза с нынешним и будущим руководством «АМТ».

– Даже так? Хорошо. Как вы относитесь к тому, что Анна Адом может покинуть свой пост по решению соответствующей комиссии?

– Для меня все, что вы сейчас сказали, – новости. Я искренне желаю выздоровления Анне Адом. На данную минуту именно она директор по персоналу «АрселорМиттал Темиртау» и с ней мы будем работать. Если, как вы говорите, ее уволят – мы будем работать с другим человеком, который окажется на ее месте. Я как был шахтером, так в душе им и остался. И моя задача – защищать интересы шахтеров и выстраивать диалог с «АМТ». Независимо от того, кто там и какие должности будет занимать.

Костанай

Сказка про черного бычка

Ежегодно хозяева казахстанских НПЗ «читают» ее аграриям. Те и рады бы не слушать, да деваться некуда. А начинается сказка всегда одинаково: после переговоров на уровне правительства с непременным упоминанием того, что фиксирование цен – инструмент нерыночный, земледельцам все-таки объявляют: льготным ГСМ на посевную и уборку быть. Однако несмотря на все уверения, звучащие с Олимпа, в этом году для костанайских сельхозников льгота мало того, что усохла на 5 тенге с литра, их вынудили еще и доплатить за уже кулленное горючее.

Жанара АХМЕТ

Налетай – подорожало

В конце марта на агросоветании по вопросам подготовки к посевной предпринимателям объявили, что Костанайская область получает 71 тыс. тонн льготных ГСМ. Операторы должны отпустить ее владельцам по цене не выше 151,5 тенге за литр. Обычно дизтопливо поставляется в регион тремя траншами – с разбивкой по месяцам. По заявленной цене пришлось всего 16 тыс. тонн. 10 апреля закрылся на плановый капитальный ремонт Шымкентский НПЗ, и цены поползли вверх. Литр льготного дизтоплива с 11 апреля подорожал на 5 тенге.

Причем события развивались с завидной быстротой. Заводы сказали свое слово – в тот же день в области после специального совещания рождается протокол, где фигурирует цена 156 тенге. На его основе рассылается телефонограмма по районам. И все того же 11 апреля на этот документ высылают 11 операторов по поставке льготного горючего в область, требуя от аграриев заключить в связи с подорожанием ГСМ дополнительные соглашения. Следовало заплатить дороже даже за те объемы дизтоплива, которые уже были оплачены по прежней цене, но не вывезены в хозяйства.

«Мы, например, на тот момент выкупили все свои 400 тонн, но доставили к себе буквально две машины, – рассказывал директор ТОО «Сарыагаш» из Денисовского района Утеген Муртазин. – Повышение цены для нас означает необходимость выложить еще 2 млн тенге. Кстати, дизтоплива-то у многих операторов тогда в наличии не было. По крайней мере, у тех четырех, кому я звонил».

Сетовали, возмущались, но «допки» подписали. Вариантов-то нет. В конце апреля область получила 32 тыс. тонн льготных ГСМ, сейчас районы их разбирают.

И даже позволяют себе радоваться.

Благая весть

«Правительство в лице премьер-министра пообещало, что хотя бы в мае дизтопливо для нас не подорожает, – объяснил причину оптимизма руководителем филиала Союза фермеров



Казахстана Владимир Дранчук. – А это значит, что не будет и разрыва в поставках горючего. В апреле-то – в ожидании повышения цены – топливо придерживали и НПЗ, и местные операторы».

Таким вот образом разворачивалась накануне посевной эта битва за пять тенге. Традиционная. И всегда имеющая куда более весомые, чем эта маленькая абсолютная цифра, последствия.

На уже упомянутом агросоветании генеральный директор ТОО «Агрофирма «Каркын» из Мендыкаринского района Сайран Буқанов заявлял, что снижение слишком невелико. Чтобы субсидирование ГСМ реально удешевляло цену конечного продукта, оно должно быть не на 10–15 тенге, а составлять 30% от цены дизтоплива. С учетом того, что заводы цену на него поднимают ежегодно, а в структуре затрат на производство зерновых горючее составляет от 20 до 30%.

Если проследить динамику роста цены на льготную солярку, то он неуклонный: в 2015 году – 91 тенге, в 2016-м – 97, в 2017-м – 137, в 2018-м – 151,5, а сейчас 156 тенге за литр. Средняя цена за тонну зерна 3-го класса в 2015 году формировалась в коридоре от 39 500 до 43 тыс. тенге, в этом году в Костанайской области примерно такая же, в зависимости от колебаний спроса – даже ниже.

Битва не за 5 тенге

«Был недавно в банке. Встретил там коллег, которые оформляли кредиты для того, чтобы купить дизтопливо. Льготное, обратите внимание», – делится наблюдениями директор ТОО «Алтынсарин» из Камыстинского района Борис Князев, аграрий с огромным, почти 40-летним, опытом. Его большое хозяйство считается флагманским в Костанайской области. Занимается и полеводством, и животноводством, таким образом снижая экономически риски для ТОО. За годы работы о проблемах отрасли он беседовал со всеми министрами сельского хозяйства суверенного Казахстана, не раз общался с главой

Эксперты «Къ» отмечают, что самая главная проблема, которую лишь иллюстрируют ценовые скачки, – это просто крепостная зависимость крестьян от нефтепереработчиков. И судя по текущему моменту, ни министерство энергетики, ни минсельхоз ослабить эту зависимость не способны.

Фото: Shutterstock.com

государства во время его визитов в регион.

В отличие от подавляющего большинства костанайских хозяйств «Алтынсарин» льготное дизтопливо получает напрямую от НПЗ. Сработали на это не только статус хозяйства и авторитет руководителя, но и то, что ТОО имеет собственный железнодорожный тупик, нефтебазу и должным образом оформленные разрешительные документы, чтобы быть самому себе оператором. Но даже при том, что «Алтынсарин» не платит поставщику-посреднику и вывозит свои объемы «как только, так сразу», г-н Князев считает льготные ГСМ очень дорогими.

«А получаю их вовремя лишь потому, что стараюсь уже к началу года аккумулировать крупную сумму и сразу расплачиваюсь за все нужное количество. В нынешнем году это почти 300 млн тенге», – говорит он.

Ясно, что немногим такая стратегия по силам. Но самая главная проблема, которую лишь иллюстрируют ценовые скачки, – это просто крепостная зависимость крестьян от нефтепереработчиков. И судя по текущему моменту, ни министерство энергетики, ни минсельхоз ослабить эту зависимость не способны.

В январе, на отчетной конференции филиала Союза фермеров Казахстана, Борис Князев делал сообщение о диспаритете цен. Говорил о том, что его многолетние наблюдения, подтвержденные бухгалтерией, свидетельствуют: как только соотношение цены зерна и горючего, затрачиваемого на его производство, больше, чем 1 к 4, хозяйство начинает работать, сначала ничего не оставляя на развитие, а затем в убыток. Сейчас солярка почти в 4,5 раза дороже пшеницы.

Какой должна быть сегодня экономически адекватная цена хотя бы для сильных хозяйств? По расчетам г-на Князева – в пределах 120 тенге. Но это мечта. Розовая. Цвета льготной солярки пятилетней давности. Тогда в нее добавляли краситель, чтобы операторы не торговали «налево». Красивый был цвет, как и намерения ощутимо поддержать село, удешевляя ГСМ.

Экибастуз

Расширяя производство

На экибастузском заводе железнодорожного оборудования ТОО «Проммашкомплект» завершены комплексная приемка и испытания автоматической линии обработки колес и неразрушающего контроля строящегося нового комплекса предприятия.

Игорь ТИМОШЕНКО

Новая линия высокоавтоматизирована и оснащена робототехникой, поэтому для ее обслуживания потребуется всего девять операторов в смену. Линия позволяет обрабатывать 24 колеса в час. В тестовом режиме она отработала 16 часов. Это было необходимо для подтверждения характеристик, заявленных в контрактах на поставку оборудования.

«По сути, открытие новой линии – это расширение существующих производственных мощностей, – пояснил в интервью «Къ» директор строящегося комплекса Евгений Горб. – На линии выполняется полнопрофильная обработка железнодорожных колес».

Спроектированный и построенный в 2012 году завод оснащен современным уникальным оборудованием производства Германии, Чехии, Австрии, Италии, Украины, России, Беларуси и выпускает железнодорожные колеса и бандажи для подвижного состава, а также стрелочную продукцию: стрелочные переводы, ремкомплекты, крестовины и острия стрелочных переводов.

За время работы завод «Проммашкомплект» смог выйти на лидирующие позиции по поставке продукции железнодорожного назначения для казахстанских компаний и начал экспортные операции. На сегодняшний день завод успешно сотрудничает с АО «Национальная компания «КТЖ», АО «КазТемирТранс», ТОО «Камкор Вагон», компаний «Камкор-Локомотив», Казахстанской вагоностроительной компанией,

ТОО «Богатырь Комир», являясь непосредственным участником программы импортозамещения в Казахстане. В 2016 году «Проммашкомплект» подписал официальный контракт с ЗАО «Азербайджанские Железные Дороги» на поставку стрелочной продукции. Интерес к продукции ТОО проявила и Корея.

Качество, надежность и безопасность выпускаемой ТОО продукции подтверждена сертификатами соответствия технических регламентов Евразийского экономического союза, а также системой менеджмента бизнеса, которая соответствует требованиям IRIS (международный стандарт железнодорожной промышленности, разработанный UNIFE – Ассоциацией европейской железнодорожной промышленности).

«Скажу сразу, приняв решение о расширении действующего производства, мы понимали, что это огромные перспективы для Экибастузского региона и Казахстана в целом, но это и непростая задача, дополнительные финансовые вложения, – прокомментировал событие генеральный директор ТОО «Проммашкомплект» Станислав Цупа. – И только благодаря слаженной работе коллектива, его высокому профессионализму мы смогли достичь поставленных целей».

Новая линия по обработке колес – это производство, имеющее высокую степень автоматизации оборудования, оснащенное роботами, манипуляторами, с помощью которых реализуются высокотехнологические производственные процессы и автоматизированные системы управления производством, аналогов которым на сегодняшний день в РК нет.

Это новая веха в судьбе Казахстана. Я с радостью приглашаю к нам на работу как молодых специалистов, начинающих карьеру, так и профессионалов, желающих окунуться в создание нового импортозамещающего производства, повышающего конкурентоспособность страны на международном рынке».

Новая линия по обработке колес на предприятии «Проммашкомплект» оснащена роботами и манипуляторами, с помощью которых реализуются высокотехнологические производственные процессы. Фото автор



КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Броня крепка и танки наши быстры?



Питерский режиссер Ким Дружинин прославился, выпустив на экраны нашумевшую военную ленту «28 панфиловцев». Спустя два года он решил вернуться к военной тематике в фильме «Танки». На этот раз в фокусе режиссера оказалась история изобретения легендарного советского танка Т-34.

Елена ШТРИТЕР

1940 год. Советский Союз стоит на пороге войны. Харьковский инженер Михаил Кошкин (Андрей Мерзликин) разработал новую модель танка. Чтобы запустить ее в производство, ему надо показать машину в Москве. Однако столичное начальство не готово принять решение без продолжительных испытаний. Тогда Кошкин решает устроить небольшой тайный танкопроб Харьков-Москва, чтобы, во-первых, представить технику высокому начальству, а, во-вторых, собственно по пути провести те самые испытания.

Центр эту идею одобряет, и группа испытателей в составе самого Кошкина, особиста (куда ж без него), трех водителей и увязавшей с ними девушки-металлурга (без девушки тоже никак) выдвигается на маршрут, который оказывается гораздо интереснее, чем ожидалось.

Судите сами, планировалось всего-то лесами-полями добраться до Москвы, а пришлось разбираться с недобитыми белогвардейцами, обитающими где-то в лесах между Россией и Украиной, и группой эсэсовцев, лихо рассекающих по центру России на горячих конях

и крутых мотоциклах. В общем, экспериментальный танк прошел не только испытания, но заодно и боевое крещение.

За основу сценария Андрей Назаров (это его дебютная работа) взял реальные события. Создателем Т-34 действительно был Михаил Кошкин, и этот танк на самом деле был испытан с помощью многокилометрового путешествия из Харькова в Москву. А вот все остальные приключения – плод его фантазии. Впрочем, картина сообщает об этом во вводных титрах, чтобы никто не предъявлял авторам претензий.

С одной стороны, все понятно. Современному зрителю подавай приключения. Экшен. Баталии. С другой – приключения команды испытателей получились несколько абсурдными. Впрочем, вспомните «Бесславных ублюдков» Тарантино – тоже абсурд, имеющий весьма посредственное отношение к реальной истории. Но какой абсурд! Однако Дружинин – это не Тарантино.

Нет, фильм берет отличный старт. Деревня «Лесных братьев» в таком стимпанковском стиле – это действительно неожиданно и круто. Да и гонки с эсэсовцами а-ля «Безумный Макс» тоже впечатляют. Некую комиксность и откровенные голливудские штампы Дружинин сочетает забавным образом. И вот зритель уже заинтересованно ждет, что же будет дальше? И... ничего.

Картина начинает буксовать. Градус напряжения вместо того, чтобы возрастать (как и положено в фильмах подобного жанра), неуклонно стремится к нулю. Ему банально не хватает экшена, боевых сцен и юмора. Возможно, это связано с тем, что к середине картины съемочная группа серьезно поинтересовалась и дальше

банально не хватило денег. Возможно, пропал запал. Но в результате фильм скатился в какой-то патриотический пафос. Вот вроде бы главный герой здесь Михаил Кошкин (фильм, к слову, вышел к 120-летию конструктора), а под конец картины он просто теряется за остальными персонажами. Зато через весь сюжет проходит незбываемая фигура отца народов. Кстати, изначально картина называлась «Увидеть Сталина», но в январе этого года, после запрета показа в России «Смерти Сталина», получила название «Танки».

А этого делать не стоило. Совмещение патриотизма с комиксным абсурдом – дело неблагоприятное.

Кроме того, Дружинин, как и в «28 Панфиловцах», снял фильм в стиле пересказа. То есть герои не переживают проходящие с ними события, втягивая в сюжет и зрителя тоже. Нет. Нам лишь со стороны показывают цепочку событий.

А ведь для того, чтобы снять по-настоящему классное кино, не надо было изобретать никаких искусственных препятствий. Достаточно было просто вспомнить, что этот пробег проходил вовсе даже не летом, а в марте. И экспериментальной технике приходилось преодолевать не только бездорожье, но и снежные заносы. Плюс не все гладко было и с самими танками. Ведь не зря любая техника нуждается в длительных испытаниях. Что касается самого Михаила Кошкина, то во время этого пробега он настолько перетруился и переохладился, что по окончании его тяжело заболел и несколько месяцев спустя скончался.

Это подлинно героическая история безо всяких белогвардейцев и эсэсовцев. Возможно, просто стоило рассказать ее?

удивительно: его музыка – живая, легкая, праздничная и очень солнечная. Впрочем, иначе и быть не может. От природы и сам Россини был одарен необыкновенно щедро: был красив, обаятелен и остроумен, обладал прекрасным голосом, сочинял с невероятной легкостью (того же «Севильского цирюльника» написал за 18 дней) и в любой обстановке.

Учитывая все вышеперечисленное, угодить поклонникам самого композитора и оперного искусства в целом очень сложно. Тем не менее, Кристин Хукке и ее команде это удалось. Они сделали это настолько виртуозно, что опера не только не потеряла своей прелесть, но в новых декорациях заиграла новыми красками. И, пожалуй, смыслами. Bravo!

К слову, еще один немаловажный аспект успеха – актерский состав. Во-первых, в присутствии музыки Россини необыкновенно легко звучания кроется невероятная сложность исполнения.

Во-вторых, в образе Фигаро в разное время блистали самые яркие оперные исполнители, включая одного из лучших певцов-баритонов XX века великоопного Тито Гобби, блестящего Муслима Магомаева и Ермака Серкебаева, который исполнил эту партию в 1972 году на премьере в Алма-Ате (к слову, Магомаев назвал его «лучшим Фигаро в Советском Союзе»).

И надо отметить, что солисты оперы – Зарина Алтынбаева, Анастасия Кожухарова, Эмиль Сакавов, Филип Банджак (Чехия), Дамир Садуахасов, Дархан Жолдыбаев и Таир Тажи – справились со своими партиями очень неплохо.

Помним, чтим

В преддверии празднования 73-й годовщины победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 годов в Алматы проходит ряд мероприятий. О том, какая подготовка к празднику ведется силами общественных объединений, рассказал председатель координационного Совета общественных объединений ветеранов и инвалидов войны в Афганистане и других локальных конфликтах и организатор ежегодной акции «Бессмертный полк Казахстана» Мурат Абдушкуров.

Анна ШАПОВАЛОВА

– Будет ли в этом году проходить акция «Бессмертный полк»?

– 9 мая 2018 года в 12:00 часов с площади «Астана» (Старой площади) до Парка 28-ми гвардейцев-панфиловцев в пятый раз стартует гражданское шествие «Бессмертный полк Казахстана». Все желающие смогут еще раз почтить память родных, участвовавших в военных действиях, трудившихся в тылу и детей войны. Мы проводим эту акцию во имя памяти героев. В прошлом году в марше приняли участие около 100 тыс. алматинцев и гостей города. Также в этом году во второй раз мы проведем акцию «Бессмертная рота». Родные, сослуживцы и друзья могут распечатать портреты погибших при исполнении гражданского долга героев и вместе с участниками шествия «Бессмертный полк» пройти 9 мая от Старой площади до Парка 28-ми героев-панфиловцев. В «Бессмертной роте» мы несем портреты участников Афганской войны, конфликта на Афгано-Таджикской границе, сотрудников, погибших при исполнении служебного долга: работников полиции, пожарных, спасателей (работников ДЧС). Одним словом, всех тех, кто делает нашу жизнь спокойной и безопасной, первой ценой собственной жизни.

– Какие еще мероприятия запланированы?

– Традиционно будем выставлять почетный караул – все, кто хотят постоять «на посту» возле Вечного огня, могут обратиться к нам, в совет, и мы все расскажем. Вообще, вахта памяти работает уже более 15 лет. Кроме того, пройдут и ставшие традиционными акции: накануне



«Бессмертный полк» – международное общественное движение по сохранению личной памяти о поколении Великой Отечественной войны. Народное движение охватывает уже 64 государства мира.

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

9 мая навестим наших ветеранов, поздравим их с праздником, уже ушедших почтим – приведем в порядок и почтим заброшенные могилки. Проведем уроки мужества для молодежи. Цель этих встреч патриотическая – рассказать ребятам о таких простых истинах, как любовь к Родине, к своему народу и близким, сохранение мира и стабильности в нашем обществе. Проходят спортивные турниры, подготовлена концертная программа.

– В апреле прошло еще одно мероприятие в рамках акции «Никто не забыт, ничто не забыто» – торжественное погребение останков героя Великой Отечественной войны, найденных в Эстонии.

– Да. 11 апреля прошла акция по перезахоронению останков нашего земляка. В ходе поисковых работ в Эстонской Республике членами военно-исторического объединения Front Line было найдено захоронение солдата Красной Армии Нагайцева Андрея Егоровича 1918 года рождения, погибшего при освобождении Эстонской Республики в 1944 году. По архивным данным установлено, что он является уроженцем Казахстана, нашим земляком. Нагайцев – обладатель ряда почетных наград, кавалер двух орденов, награжден медалями за отвагу и за оборону Ленинграда и рядом других наград. В Алматы проживает единственный сын героя Великой Отечественной войны – Александр Нагайцев, одинокий пенсионер, который обратился к нам с просьбой оказать содействие по транспортировке останков

его отца на родную землю. Через Министерство иностранных дел Республики Казахстан было получено разрешение от правительства Эстонской Республики на эксгумацию и транспортировку останков героя. У Вечного огня в Парке 28-ми героев-панфиловцев прошло торжественное погребение, а после и захоронение праха на Аллее ветеранов (Центральное кладбище) с соблюдением всех воинских почестей. Такие мероприятия нужны не мертвым, а нам, живым. Для подрастающего поколения – это воспитательный процесс в духе патриотизма, беззаветного служения своей Родине, своему Отечеству, своему народу и напоминание о трагичности любой войны.

В Астане акция «Бессмертный полк» тоже состоится. Начало запланировано на 12:30. Участники добровольного шествия соберутся на площади у монумента «Қазақ елі» и с фотографиями своих родных пройдут пешим ходом по проспекту Тауелсіздік до площади «Отан қорғаушылар».

«Более 1500 потомков ветеранов впервые в рамках молодежного проекта «Дорогой Победы» прошли с портретами дедов и прадедов по столичному проспекту Желіс в 2015 году. Главной задачей данного проекта было сохранение в каждой семье личной памяти о поколении, прошедшем через войну 1941–1945 годов. В 2016 году впервые проведена акция «Жаужүрек полк – Бессмертный полк». Тогда количество участников этого мероприятия в Астане превысило 7 тыс. человек. В 2017 году в этой же акции приняли участие 20 тыс. человек», – сообщили в акимате Астаны.

Жизнь в ритме блюза

После успеха спектакля «Счастливые поют» творческая и продюсерская команда проекта решила реализовать еще одну идею – рассказать историю музыкального гения, пианиста и композитора Джорджа Гершвина в музыкальном спектакле «Зовите меня Джордж!».

Елена ШТРИТЕР

Спектакль «Счастливые поют» уже второй год собирает аншлаги в обеих столицах. В сущности это новый формат театрального искусства, который оказался востребованным. И неудивительно, что после успеха истории Эдит Пиаф и Фрэнка Синатры продюсер Анатолий Цой решил сделать второй музыкальный спектакль.

Будущий виртуозный американский пианист и композитор Джордж Гершвин родился 26 сентября 1898 года в Бруклине – самом населенном районе города Нью-Йорка. Изначально мальчик был назван Яковом. Его родители имели еврейские корни и еще до рождения своих детей уехали жить в США. Отец композитора – Мойше Гершвиц – покинул Санкт-Петербург в 1890 году («У него при себе была лишь шляпа, в которой лежал листок с адресом дяди, живущего в Нью-Йорке»), а затем сменил имя на Моррис Гершвин и всю жизнь трудился на обвальной фабрике. Мать – Роза Брускина – родилась в Одессе, уехала в Соединенные Штаты немного раньше, чем ее будущий муж. Гершвин воспитывали четверь детей, из которых Джордж был вторым, у него также имелись братья Айра и Артур и сестра Фрэнсис.

В 12 лет под впечатлением от встречи с 10-летним скрипачом Максом Розеном он начал самостоятельно учиться играть на фортепиано. Сам скрипач не верил в успех Якова на этом поприще, считая, что последний никогда до него не дозрел. Однако в 1914 году Гершвин начал профессионально заниматься музыкой, работая аккомпаниатором в музыкальном издательстве Джерома Ремника. А уже через два года было выпущено первое авторское произведение молодого Гершвина When You Want 'Em, You Can't Get 'Em.

В 1918–1919 годах на Бродвее исполнялось много произведений Гершвина: песня Swanee вошла в шоу



Эла Джолсона Sinbad и имела ошеломляющий успех – Джолсон многократно записывал ее на пластинках и исполнил в нескольких фильмах.

Потом были «Симфония в ритме блюз» или «Грустная симфония» (на русский язык ее название ошибочно перевели как «Голубая симфония»), мюзикл Lady, Be Good (в этой постановке Гершвин впервые работал со своим братом Айрой Гершвином, который писал все тексты) и многое-многое другое.

На самом деле историю Гершвина сложно назвать трагичной. Его жизнь складывалась достаточно удачно. Тем не менее, она замечательно передает дух той эпохи – Америки 30-х годов. Америки, живущей в ритме блюза и рукоплещущей выступлениям менестрелей. (Ничего общего со средневековыми бардами. Американские менестрели наносили темный грим, имитирующий негритянскую внешность и играли блюз). Америки, не задумывающейся о толерантности и политкорректности («Это были времена, когда открыто можно было называть блюз музыкой черных. И даже музыкой негров»).

Идея эта пришла в голову обожаемой алматинскими ценителями музыки Ирэн Аравинной. Она же стала соавтором сценария и исполнила вокальные партии. К слову, музыка в спектакле просто волшебная. Это мелодии собственно Гершвина, в которые время от времени влетают народные напевы. Прибавьте сюда живой оркестр и глубокий, порой до мурашек, вокал Ирэн Аравинной. Да, музыка в этом спектакле не фон, а, пожалуй, самостоятельный персонаж.

Ее поддержала основательница и художественный руководитель

театра «Артишок» Галина Пянова, взявшая на себя сценарий и режиссуру.

Одна из особенностей современного театра – условность декораций. Вот и здесь действие будет происходить практически на пустой сцене. Такой подход позволяет сосредоточиться на актерской игре. И именно актерам приходится «дорисовывать» эпоху, настроение, окружающее пространство.

Роль Джоржа Гершвина исполнил Евгений Жуманов. Исполнил ярко и как-то очень естественно. Рядом остальные персонажи (родителей, братьев, сестры и прочих) взяла на себя Чингиз Капин и Айсулу Азимбаева.

Надо ли говорить, что игра пленила зрителя с самых первых минут спектакля? Причем они не просто смогли создать то самое нужное настроение, они прожили этот спектакль. Порой вообще складывалось ощущение, что действие на сцене – не игра. Что актеры просто живут своими персонажами, получая от этого колоссальное удовольствие. Что Ирэн поет не потому, что спектакль, а потому, что не может не петь. И это действительно волшебство. Это та театральная магия, которая неизбежно вовлекает в действие зрительский зал.

В общем, я думаю, что у этой постановки есть все предпосылки, чтобы повторить успех своей предшественницы.

Команда проекта и продюсерский центр Ant-Re благодарят партнеров: ЮНЕСКО, Pernod Ricard с брендом «Апарат», Multimedia Service, сервис «Тикетон», «Радио NS» и Kursiv.kz.

Ah, bravo, Figaro! Bravo, bravissimo!

ГАТОБ им. Абая этой весной сделал всем поклонникам оперного искусства воистину королевский подарок: новую постановку «Севильского цирюльника» Джоаккино Россини, над которой работала большая интернациональная команда.

Анна ЭМИХ

«Севильский цирюльник» – яркая комедийная опера Россини, основанная на одноименной пьесе известного драматурга Пьера Бомарше. Она была написана в поразительно короткий срок для новогоднего карнавала в Риме. Опера сочинялась и репетировалась почти одновременно. Произведение пленяет остроумием, виртуозными вокальными партиями и неожиданными сюжетными поворотами, присущими традиционной оперной стилистике Италии.

Ее премьера состоялась 20 февраля 1816 года в Риме. И... оказалась полностью провальной. Для начала автора осудили недоброжелатели оперы. Кроме того, ряд неприятных случайностей будто способствовал ее провалу. Так, дон Базилио поранился на сцене во время падения, граф Альмавива порвал струну при исполнении сценария, и в какой-то момент на сцену неожиданно вышла кошка. Во время следующей постановки зрительский зал был переполнен. Публика хотела развлечься и увидеть каскад нелепостей снова. Однако в этот раз спектакль буквально поразил зрителей, громко аплодировавших каждой арии. Россини гордился успехом

«Цирюльника» и высказывался о том, что его опера полюбилась даже самым ярым противникам оперных новшеств.

Но вернемся в наши дни. Некоторое время назад труппа ГАТОБ им. Абая уже представила «Золушку» Россини, и вот теперь в репертуаре появился и обновленный «Севильский цирюльник». Режиссер постановки Кристин Хукке (Италия) перенесла действие оперы столетия на полтора вперед. Примерно в 60-е годы XX века. Музыкальный руководитель и дирижер Витторио Паризи (Италия), знакомый алматинской публике по постановке оперы «Риголетто», изменил оркестровку, вернув ее как раз во времена Россини: «Последняя оркестровка была перегружена разными инструментами. Мы решили вернуться к изначальному варианту оперы времен Россини. Благодаря этому темпы музыки стали легче». Кроме того, маэстро открыл публике не исполнявшиеся ранее сцены.

А художник Патрисιο Перез (Чили) создал легкие и изящные декорации и костюмы, которые великолепно вписались в замысел режиссера.

Надо сказать, что такое обновление популярной классики – вещь сложная и непредсказуемая, требующая очень деликатного подхода. Дело в том, что с «Севильским цирюльником» знакомы даже люди, далекие от оперы. Ну а искушенный зритель наверняка слышал ее во всевозможных постановках и интерпретациях. Посему, сравнения неизбежны.

К тому же Россини – это тот композитор, который не просто популярен, а любим многими. Что не