

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №8 (783)



WWW.KURSIV.KZ

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 8 (783), ЧЕТВЕРГ, 7 МАРТА 2019 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ГДЕ НИШИ ЗАРЫТЫ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
У КОГО НЕРВЫ
КРЕПЧЕ?

04

ТЕНДЕНЦИИ:
БИЗНЕС НА ЦВЕТАХ



06

ТЕХНОЛОГИИ:
5G: ОСТАЛОСЬ ПОНЯТЬ,
ЧТО ПРОДАВАТЬ

10

* Бриф-новости

Посол за инвестициями

Казахстан с участием партнеров из Индии планирует открыть на своей территории фармпроизводство инсулина, которое полностью закроет внутренние потребности страны в его производстве, помимо этого индийские партнеры заинтересованы в реализации совместных с Казахстаном проектов в аграрном и IT-секторах. О том, какую роль в реализации этих планов играют казахстанские дипломаты, в интервью «Курсиву» рассказал чрезвычайный и полномочный посол Республики Казахстан в Республике Индия Булат Сарсенбаев.

>> 2

SpaceX вернет космической программе США былую славу

В минувшую субботу Национальное управление США по аэронавтике и исследованию космического пространства (NASA) сделало то, о чем в стране говорили давно: провело запуск на орбиту космического корабля, специально разработанного для полетов астронавтов.

>> 3

Китай провоцирует падение золота

Рынки сырья начали март в оборонительной позиции: потери в основных видах сельскохозяйственной продукции и наметившаяся фиксация прибыли в драгоценных металлах более чем перевесили прирост среди промышленных металлов и платиноидов. Сильные рынки в Азии, особенно в Китае, способствовали сохранению аппетита инвесторов к глобальному рынку акций.

>> 4

Заправская сделка

В конце февраля сеть автозаправочных станций, принадлежавших «КазМунайГазу», перешла в собственность частной структуры. Таким образом завершилась сделка по продаже активов нацкомпании, конкурсные торги по которым прошли 12 декабря 2018 года. Продавец оценил их в 60 млрд тенге.

>> 7

Изменяются ли подходы Национального банка к работе?

О конфликте интересов внутри Национального банка говорят достаточно часто и давно. В последние годы одна структура регулировала инфляционные процессы в стране, управляла деньгами ЕНПФ и Нацфонда, выполняла надзорные функции. Эксперты говорят о необходимости разделения функций, участники рынка ратуют за стабильность.

>> 9

Почему бухгалтерская книга популярнее цифровой кассы

Рынок кассовых аппаратов – один из самых конкурентных. Его емкость сейчас примерно 1 млн единиц. Компании, работающие в этом сегменте, имеют сотни тысяч продаж каждая. Это стимулирует казахстанских разработчиков предлагать свои решения. Но получить в условном среднем магазине фискальный чек или возможность воспользоваться банковской карточкой по-прежнему в разряде экзотики даже в больших городах.

>> 11

Легкую промышленность поддержат госзакупками

Казахстанское правительство в рамках развития «экономики простых вещей» намерено сосредоточиться на массивной поддержке отраслей стройиндустрии, легкой и мебельной промышленности. Как сообщил министр индустрии и инфраструктурного развития Роман Скляр, его ведомством совместно с Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» разработаны мастер-планы развития этих отраслей. А одной из самых действенных мер их господдержки должно стать расширение рынков сбыта за счет госсектора.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Три сектора экономики были выбраны для акцентированной поддержки профильным министерством по той простой причине, что основная масса товаров «экономики простых вещей» производится именно в отраслях стройиндустрии, легкой и мебельной промышленности. В Казахстане с начала февраля реализуется программа льготного кредитования представителей «экономики простых вещей», но, помимо финансовой подпитки (по сведениям Романа Скляра, из 600 млрд тенге, выделяемых на господдержку экономики, 400 млрд будет влито в предприятия обрабатывающей промышленности и в сферу услуг), сектору «экономики простых вещей» необходима системная поддержка государства.

«По вашему поручению совместно с заинтересованными государственными органами и Национальной палатой предпринимателей Казахстана нами разработаны дорожные карты развития легкой и мебельной промышленности и строительных материалов», – сообщил Скляр премьер-министру



Новый глава МИИР пообещал, что при формировании государственного образовательного заказа будет учитываться отраслевая потребность бизнеса, и это решит проблему наличия профессиональных кадров. Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

Казахстана Аскару Мамину на заседании правительства 5 марта.

По его словам, основным предназначением этих мастер-планов будет нахождение проблем и сдерживающих факторов развития данных отраслей и выработка мер по их разрешению. Первая – общая для всех отраслей экономики – проблема уже найдена: недоступность финансирования попытаются покрыть упомянутыми 400 млрд тенге, а в дальнейшем эту проблему попытаются разрешить обеспечением предприятиям данных сфер увеличением рынка сбыта, в первую очередь за счет госзаказа.

Министр должен сидеть в отечественном кресле

«В целях увеличения сбыта продукции данных отраслей и загрузки действующих предприятий в регулируемых закупках дополнительно предлагается ежегодное увеличение доли местного содержания на 20%, при этом в целях недопущения лжепроизводителей поставщик должен будет подтвердить свою производственную мощность индустриальным сертификатом», – сообщил министр индустрии и инфраструктурного развития.

Помимо этого, добавил он, НПП и МИИР намерены провести рабо-

ту с торговыми сетями для того, чтобы те увеличили места под отечественные товары на своих полках (соответственно, либо увеличили забор продукции у казахстанских производителей, либо вообще впервые заключили договоры о поставках со многими из них). О дальнейшей помощи в продвижении отечественного на отечественном рынке министерство готово говорить только в том случае, если бизнес возьмет на себя обязательство – по количеству, качеству, расширению и, как следствие, увеличению рабочих мест и налоговых выплат, заметил министр.

При этом упомянутыми дорожными картами предусмотрена и зачистка рынков от недоброкачественной продукции, причем как зарубежной, так и внутренней. Скляр, в частности, пообещал усилить контроль за качеством продаваемой в Казахстане продукции путем разработки национальных стандартов качества в каждой отрасли и усовершенствовать правила по изъятию и уничтожению небезопасной продукции. Так что брать на себя определенные обязательства по качеству бизнеса волей-неволей придется, иначе просто с рынка вытеснят.

2 >>

Авиационные войны: отчет с возможными последствиями

Оказавшийся в свободном доступе «Окончательный отчет о произошедшем 22 мая 2018 года серьезном авиационном инциденте в аэропорту Астаны» и последующая на него реакция ряда отечественных СМИ способны навредить репутации Казахстана на международной арене.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Ураган, который вопреки сделанным накануне прогнозам синоптиков пронесся над столицей Казахстана 22 мая 2018 года, вне всяких сомнений, запомнился всем жителям нашей страны. Начав-

ший сразу после полудня, он, по данным департамента ЧС Астаны, испортил фасады 24 жилых домов, сорвал кровлю с 23 общественных зданий и повалил почти 10 тыс. ограждений. Пострадали 13 человек, были повреждены десятки автомобилей, снесено несколько автобусных остановок и бетонных клумб, серьезный ущерб нанесен уникальным витражам Дворца мира и согласия.

Инцидент в аэропорту

Между тем в тот памятный день в аэропорту Астаны произошел инцидент, итоги расследования которого способны нанести ущерб как репутации авиационных властей Республики Казахстан в частности, так и стране в целом. Достаточно сказать, что последствия появления

этого документа могут быть самыми непредсказуемыми. Например, вплоть до введения ограничений на полеты казахстанских авиакомпаний в страны Европейского союза, как это уже наблюдалось в 2009 году, или невыдачи лицензий на обслуживание авиаперевозчиками Казахстана рейсов в Японию и США. Кстати, вопрос о появлении этих рейсов с целью поддержки Международного финансового центра «Астана» поставил на заседании правительства Нурсултан Назарбаев. Попробуем разобраться в причинах этих опасений.

Как уже было отмечено, авиационный инцидент произошел 22 мая 2018 года. В 13:22 по времени Астаны самолет авиакомпании Air Astana A320-232 с бортовым номером P4-KBB, выполнявший рейс

KC352 по маршруту Шымкент – Астана, несмотря на сильный боковой ветер скоростью в 19 м/сек (68,4 км/час) с порывами до 25 м/сек (90 км/час), приземлился в аэропорту «Нурсултан Назарбаев». Проехав около 500 м от торца искусственной взлетно-посадочной полосы (ИВП). – «Курсив», воздушное судно на скорости в 200 км/час, отклонившись вправо, полностью выкатилось с нее. Спустя несколько мгновений экипажу удалось вернуть авиалайнер на ИВП, сбив при этом три информационных щита и нанести повреждение корпусу левого двигателя самолета, вероятно, в момент пересечения рулевых дорожек «В» и «С». О том, как это было, можно судить по двум видео, которые в тот же день появились на YouTube. Первое сделано пассажиром рейса,

второе – похоже, одним из астанинских споттеров.

Мгновенная реакция

Надо сказать, авиакомпания Air Astana достаточно быстро отреагировала на произошедший в аэропорту столицы Казахстана инцидент. Уже к 17:00 информационные агентства страны получили от пресс-службы национального авиаперевозчика сообщение со следующим содержанием: «22 мая самолет «Эйр Астаны», выполнявший рейс KC352 по маршруту Шымкент – Астана, после посадки сошел с взлетно-посадочной полосы в аэропорту Астаны. Никто из 88 пассажиров и девяти членов экипажа не пострадал. В настоящее время авиакомпания проводит расследование инцидента».

7 >>

КУРСИВ

коммерческий партнер
THE WALL STREET JOURNAL.

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты "Курсив" подписка на электронную версию Wall Street Journal – со скидкой 25%

Подробности по телефону +7 (727) 346 84 41

Где ниши зарыты

Насколько значимо привлечение инвестиций для развития регионов страны, какие барьеры здесь существуют, что нужно делать для прихода инвесторов, как и где искать инвестиционные ниши, рассказал в интервью «Курсиву» эксперт по инвестициям и экспорту, советник РИЦ «ОНТУСПК» Нурбек Ачилов.

Лаура КОПЖАСАРОВА

– Насколько значим, на ваш взгляд, процесс привлечения инвестиций для регионов Казахстана?

– От качества отдачи инвестиционного портфеля зависит развитие экономики страны, благосостояние граждан и в целом тенденции развития экономики. Вопросы привлечения инвестиций стоят остро в любом регионе Казахстана. На региональном уровне, где потенциал экономики еще не раскрыт, инвестиции – это главный фактор развития.

Однако инвестиции все еще не идут. Причем не только в Казахстан, но и в другие регионы мира. Сегодня проблемы привлечения инвестиций усугубляются снижением темпов производства в Китае, падением цен на акции в США на 30–50%, неопределенностью Brexit в Европе, волнениями в Южной Америке и другими международными факторами.

– Вы можете обозначить главные барьеры для привлечения инвестиций в регионы Казахстана?

– На мой взгляд, существует пять основных барьеров.

Первый – сама система привлечения инвестиций. В регионах работают департаменты, СПК, ГЧП-центры, региональные предприятия и представители АО «Казахинвест». Их очень много, но результата мало.

Например, АО «Казахинвест» не обладает информацией и денежными ресурсами для решения текущих вопросов на региональном уровне. Хотя на центральном уровне выделяется достаточно средств для привлечения инвестиций и на содержание штата. Основные средства, как и у «Казахэкспорта», простаивают на депозитных счетах. На практике это абсолютная лишняя структура для регионов. Было бы лучше, если бы эти средства передавались регионам напрямую.

Второй барьер – отсутствие региональных инвестиционных фондов в регионах. Любой инвестор готов вкладываться, если на рынке есть участие локальных или других инвесторов. Это позволяет инвесторам снизить риски и гарантировать возвратность средств.

К примеру, в Туркестанской области есть региональный инвестиционный центр «Онтустик», но этот центр не обладает фондами для работы с зарубежными инвесторами и ограничен антимонопольными законами, когда на рынке вообще нет подобных фондов и центров.

Третий барьер – отсутствие специализированных венчурных фондов в регионах. Крупным инвесторам важно, чтобы предприятие или про-



ект прошел профессиональный отбор и достиг определенного уровня развития для более крупного инвестирования.

Например, специальная экономическая зона в Шымкенте специализируется на текстильной промышленности. Но, к сожалению, в городе нет ни одного специализированного венчурного фонда, который бы начал финансировать, например, проекты студентов, молодых и вновь созданных предпринимателей. То же самое и в вузах – там тоже нет таких структур.

Четвертое – это бюрократические барьеры. На региональном уровне требуется обязательная встреча с акимом региона или на уровне правительства для того, чтобы проект был одобрен и все начали работать и предоставлять информацию инвестору. После изучения акимат должен рекомендовать партнера из списка для работы с инвестором.

Кроме того, сама организация встречи с акимом требует очень много усилий и согласований. Инвестора, который ценит время, как деньги и свободу выбора, такие бюрократические этапы пугают, и он отказывается от дальнейшего сотрудничества.

Наконец, есть еще и коммуникационные барьеры. На региональном уровне важное значение имеет коммуникация. Многие акимы и специалисты практически не имеют языковых и коммуникационных навыков по работе с инвесторами.

Например, на запросы инвесторов по проектам посредством электронной почты сотрудники акиматов и компаний практически не отвечают. Для инвестора это говорит о том, что отсутствует интерес или желание работать. Поэтому инвесторы идут в другие страны и к более отзывчивым партнерам.

Н. Ачилов: «Если сотрудники акиматов намерены развивать импортозамещение, то как специалист я бы предложил сфокусироваться на экспортных товарах, так как они имеют высокий спрос и емкие рынки. А это важный показатель окупаемости инвестиций, а значит, привлечет внимание инвесторов».

Фото предоставлено Н. Ачиловым

– Что необходимо сделать для того, чтобы в регионы пришли инвесторы?

– Нужно, чтобы работающие акимы и сотрудники по инвестициям владели международным бизнес-этикетом, английским языком и разместили свои прямые контактные данные на интернет-ресурсах. Либо привлекли к работе более эффективные кадры. Аким или сотрудник, который работает с инвестором, должен быть публично доступен для быстрой коммуникации и координации проектов.

Важно, чтобы акимы и сотрудники знали инвестиционные ниши своего региона.

– Что бы вы посоветовали для эффективной работы по определению и поиску акиматами этих инвестиционных ниш?

– Обычно акимы и многие руководители частных компаний копируют зарубежные проекты по инвестициям или приводят первые инвестиционные ниши на основе анализа импорта. Но такие инвестиционные ниши либо убыточные, либо краткосрочные в реализации, так как не учитываются внутренние ресурсы и возможности. Если брать статистику, она у нас не совсем точная и подходящая для инвесторов.

В целом, как я считаю, инвестиционные ниши регионов должны основываться на ряде следующих принципов.

Во-первых, они должны учитывать имеющиеся в наличии природные ресурсы регионов. Например, нужно определить, какие виды полезных ископаемых можно добывать, какую часть можно перерабатывать в регионе, а какую экспортировать. Важно развивать переработку экспортных направлений.

Необходимо также определить, какие трудовые ресурсы имеются в наличии, какие необходимо подготовить, какие привлечь из-за рубежа для того, чтобы создать конкурентную среду на рынке труда.

Нужно также исследовать и определить, какие современные технологии имеются в наличии в регионах, какие уже устарели, а какие можно улучшить и создать новые для привлечения инвестиций. Например, регион расположен на большом расстоянии от технологических центров Европы и Азии и обновление технологий в критическом состоянии. Это является важным вопросом для изучения новых технологических спроса в этом направлении.

Хочу также отметить, что Казахстан – это большая по территории страна, которая находится в различных климатических зонах. Необходимо изучить и определить климатические факторы, которые позволяют выращивать сельхозпродукцию в большом объеме в различных климатических условиях.

При этом следует понять, куда можно инвестировать, чтобы обеспечить необходимые условия и механизацию, которые требуются для повышения эффективности. Например, многие сорта тыквы лучше выращивать в северных регионах, так как они дают там больше плодов.

Территория Казахстана располагается в центре Евразийского континента. Необходимо определить географические преимущества для организации доставки до рынков сбыта продукции. Инвестор должен понимать всю логику развития бизнеса для того, чтобы сделать инвестиционный проект успешным в Казахстане. Только тогда другие инвесторы будут вкладывать в новые сектора спроса.

– Какие перспективные новые ниши вы могли бы обозначить?

– На государственном уровне инвесторам сегодня предлагают различные проекты, которые имеют ограниченный спрос в регионе. Например, основные проекты предлагаются в сфере строительства, добычи, животноводства и растениеводства, инфраструктуры, транспорта и других.

Многие предлагаемые для инвесторов проекты одноразовые и не направлены на развитие отрасли. Например, инвесторы по добыче ресурсов, завершив объект, получают только прибыль и не вносят существенного вклада в рост ВВП региона, отрасли, ее научного потенциала и благосостояния граждан.

Поэтому думаю, нужно направить и привлекать инвестиции, которые могли бы стать источником роста для регионов. При правильном планировании такими секторами выступают те, что направлены на постоянное производство и переработку ресурсов, создание новых брендов Казахстана на экспорт.

Например, это такие сектора, как АПК, машиностроение, приборостроение, ВИЭ, химическая промышленность, фармацевтическая промышленность, биотехнологии, туризм, ИКТ (информационно-коммуникационные технологии) и интеллектуальный интеллект, робототехника и другие.

Эти направления способны не только сформировать целые отрасли и новые бренды, но, главное, дать региону новую инфраструктуру промышленности и постоянный доход через развитие экспортного потенциала.

Если наши сотрудники акиматов намерены развивать импортозамещение, то как специалист я бы предложил сфокусироваться на экспортных товарах, так как они имеют высокий спрос и емкие рынки. А это важный показатель окупаемости инвестиций, а значит, привлечет внимание инвесторов.

– Допустим, с новыми нишами акиматы определяются. Что нужно будет сделать для их эффективного раскрытия?

– Убрать барьеры. Формированию и раскрытию новых инвестиционных ниш сегодня мешают отсутствие научно-исследовательской базы, слабая связь бизнес-сектора с сектором образования и науки, низкий уровень обеспеченности и финансирования ученых и исследователей, неразвитость процессов поддержки и финансирования проектов, устаревшая система отбора специалистов, развития и мотивации кадров и их недостаток.

Важно, чтобы госорганы и бизнес-сектор сфокусировались на этих основных компонентах повышения результативности в раскрытии инвестиционных ниш. Чем больше качественных и востребованных проектов будет предложено со стороны акиматов и компаний, тем больше шансов на привлечение инвестиций.

SpaceX вернет космической программе США былую славу

THE WALL STREET JOURNAL.

Компания провела испытания корабля с пассажирской капсулой

В минувшую субботу Национальное управление США по аэронавтике и исследованию космического пространства (NASA) сделало то, о чем в стране говорили давно: провело запуск на орбиту космического корабля, специально разработанного для полетов астронавтов. Запуск был осуществлен с той же стартовой площадки во Флориде, с которой впервые на Луну отправился человек. Этот полет стал первой попыткой запустить в космос космический аппарат с пассажирской капсулой, после того как в 2011 году из эксплуатации были выведены многократно использованные транспортные корабли Space Shuttle.

Andy PASZTOR
THE WALL STREET JOURNAL

Первый демонстрационный полет капсулы Crew Dragon, созданной корпорацией Space Exploration Technologies, был осуществлен без экипажа. Это потребовалось для испытания систем жизнеобеспечения и другого оборудования, необходимого для отправки на Международную космическую станцию (МКС) астронавтов NASA, запланированного на конец текущего года.

Во время стыковки с МКС был использован манекен, оснащенный датчиками для контроля физического состояния человека и параметров среды внутри 16-футового

космического корабля. В честь героя когда-то популярного фильма «Чужой» манекен назвали Рипли.

Целью испытательного полета было тестирование работы оборудования корабля, включая двигатели, электрооборудование, системы связи и даже кресла, у которых измерялась степень деформации при ускорении. Все эти тесты и различные компьютерные симуляции проводились и на земле, однако в компании считают, что только реальный полет может показать, насколько эффективно экипаж сможет работать в условиях открытого космоса.

Для NASA и основателя SpaceX Илона Маска этот старт стал долгожданным, поскольку ему предшествовал целый ряд неудач, начиная с проблем с парашютами и неисправностями генератора кислорода до протечки корпуса капсулы при приводнении.

Запуск корабля состоялся через три года после запланированной даты, а сама капсула Crew Dragon сильно отличается от того, что первоначально планировала построить SpaceX. В частности, в ней нет автоматизированных систем управления полетом и ее невозможно использовать повторно после возвращения на Землю. При этом в NASA все еще не уверены в том, что, находясь в капсуле, астронавты достаточно хорошо защищены от орбитального мусора и микрометеоритов.

Однако в случае успеха запуск корабля со стартовой площадки 39А в Космическом центре имени Кеннеди во Флориде ознаменовал бы собой возрождение американской космической программы, которая вот уже восемь лет зависит

от покупки мест на российских кораблях. При этом за последнее десятилетие стоимость полета выросла втрое, до \$80 млн за место.

Поскольку NASA вывело из эксплуатации свой парк кораблей Space Shuttle по причине высоких издержек и соображений безопасности, основной акцент был сделан на переходе к использованию коммерческого оборудования, которое было бы разработано в США.

Однако, по словам некоторых представителей NASA и ряда политиков из Вашингтона, к этим расходам можно смело добавить потерю возможности самостоятельных запусков космических кораблей, а также несомненный ущерб для национальной гордости.

В зависимости от частоты полетов кораблей со сменными капсулами в течение года, а также количества членов экипажа на борту NASA оценивает стоимость полетов на Crew Dragon в сумму менее \$60 млн за место.

Иными словами, и космическое агентство, и научные советники в Белом доме уже сделали ставку на коммерческую программу запусков, которая должна ознаменовать начало новой эры для космической программы США. Всего на эти цели NASA выделило почти \$7 млрд.

Собственный коммерческий космический корабль под названием CST-100 Starliner разрабатывает и компания Boeing. Его первый испытательный полет в автоматическом режиме без экипажа состоится не ранее апреля. При этом как для Boeing, так и для SpaceX важно провести испытания аварийного отстрела капсулы с экипажем в случае, если на стартовой площад-

ке или во время полета из строя выйдет разгонный блок.

По итогам первого полета корабля SpaceX с капсулой и ее безопасного возвращения через неделю будет оценена степень надежности оборудования и корректность его работы, в частности во время стыковки с МКС. Если все пройдет успешно, NASA приступит к долгосрочной цели по продвижению коммерческих полетов на околоземной орбите.

По аналогичному примеру государственно-частного партнерства в NASA даже строят планы по созданию специальных платформ вокруг Луны, которые в дальнейшем могли бы стать плацдармом для изучения лунной поверхности, а затем и всей Солнечной системы.

В рамках этого сценария NASA «больше заинтересовано в покупке доступа к космосу в качестве отдельной услуги, чем в создании и самостоятельной эксплуатации реальных транспортных систем».

«Мы залатаем за этот доступ и станем одним из многих клиентов надежного внутреннего рынка космических запусков», – недавно повторил он изданию The Wall Street Journal.

Так, федеральный надзор за техническими и бюджетными вопросами, связанными с созданием Crew Dragon, был менее пристальным, если сравнивать этот проект с крупномасштабными проектами собственно NASA.

Пока неясно, какая именно компания станет первой, кто доставит

американских астронавтов на МКС с космодрома на мысе Канаверал. Однако ряд представителей отрасли сообщили, что SpaceX планирует совершить более двух полетов с экипажем уже до декабря текущего года.

Предполагается, что в течение переходного периода сокращенный состав американских астронавтов продолжит полеты на российских космических кораблях. Более того, на случай, если SpaceX и Boeing будут отставать от графика, NASA забронировала два дополнительных места в российских «Союзах» на 2020 год.

Тем временем некоторые официальные представители агентства, как и отраслевые эксперты, ставят под сомнение новаторский подход SpaceX по загрузке сверххлажденного топлива в ракету Falcon 9 в тот момент, когда астронавты уже находятся на своих местах и пристегнуты ремнями. После продолжительных дискуссий с компанией руководство NASA согласилось на эту практику, но с существенными оговорками.

Так, даже в случае с успешным завершением демонстрационного полета капсулы Илона Маска, как и последующих полетов SpaceX и Boeing с экипажами, потребуются еще не один месяц, прежде чем астронавты смогут в плановом порядке совершать полеты на космических кораблях нового поколения.

«Я могу гарантировать, что обязательно вылезет какая-нибудь ошибка», – заявил журналистам на брифинге на прошлой неделе Уильям Герстенмайер, отвечающий в NASA за исследования возможностей человека. «Но мы намерены усвоить все, чему только намерены научиться», – отметил он.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz

Лилия Рах: «Мода не нефть, быстро не заработаешь»

Имя Лилии Рах не нуждается в представлении как на модном рынке Казахстана, так и далеко за его пределами. Байер международного уровня, учредитель Sauvage Group – магазинов модной одежды, в которых представлены многочисленные всемирно известные бренды, рассказала «Курсиву» о проблемах, с которыми сегодня столкнулась отечественная fashion-индустрия.

Венера КАСУМОВА

– Лилия Робертовна, работа байера – это ведь не только творчество и креатив? По вашему мнению, какие в этой профессии самые важные аспекты?

– 20 лет назад, когда я только начинала работать байером, мне казалось, что кроме погоды и настроения ничего не влияет на мою работу, оказывается, влияет все! Нужно иметь не только аналитический склад ума и уметь считать, важно уметь чувствовать настроение страны. Например, какой вектор направления выбрать в настоящее время, в кризис. Многие люди путают деятельность шопера и байера, хотя она значительно отличается. Шопер работает на своего персонального клиента, он должен знать характер, чувствовать эмоции, запахи, настроение, какой образ жизни ведет его клиент, а байер работает не только на своего гостя, а на переменно настроенные улицы, страны, мира... Такая чуткая фигура, как байер, должна постоянно держать руку на пульсе и знать, где будет отдых в следующем сезоне, какие книги сегодня читают, какие кино смотрят. Даже в цвете нужно чувствовать тонкую грань: нужен в этом сезоне глобальный черный или не нужен, нужна ли женственность эммансипированной дамы или нет. Необходимо постоянно быть в курсе событий и понимать, на что сейчас обратить внимание и что будет модно через год не только в нашем доме, но и в мире в целом.

– Вы знакомили некоторых наших отечественных дизайнеров с культурой модного мира Европы. Почему они не смогли добиться успеха за рубежом?

– Не хватило материальной базы, не хватило тканей, которые нужны были для подачи. Закупалось то, что было подешевле, не было возможности организовать путешествие для поиска определенных тканей, даже, например, в Индию, Турцию, Корею. Просто не хватает средств. Нам не хватает школ для обучения дизайнеров. Но для этого опять нужна материальная база. Например, я с удовольствием предоставляю дизайнерам для практических занятий свою территорию Sauvage. Нужно обязательно организовывать практические занятия по моде, чтобы понимать, что такое ДНК, что такое лекало, что такое имя, которое мы даем, что такое лейбл (фирменный знак на одежде. – «Курсив») и как его создавать. Нужно знать историю сегодняшнего сезона, текущие тенденции, чтобы потом создать индивидуальную коллекцию, не копируя зарубежные бренды. Это же не просто пошив вещей, это намного больше.

– Что вам не нравится в работе отечественных дизайнеров?

– Единственное – это то, что казахстанские дизайнеры стараются повторять европейские бренды. Не нужно никого копировать. Мне нравятся те работы отечественных дизайнеров, в которых я вижу взаимосвязь с родным краем, землей, историей страны, какими-то традициями. И таких дизайнеров я с большим удовольствием поддерживаю. Давным-давно у меня сложились теплые отношения с Айгуль Куандыковой. Мы очень много разговариваем, и в этих беседах рождаются новые идеи, которые она потом воплощает в своих коллекциях. Я считаю, что принимала участие (как Айгуль сама говорит) в ее становлении, развитии как дизайнера. И я считаю ее очень талантливым человеком.

– Однако Алексей Чжен на сегодняшний день остается единственным отечественным дизайнером, бренд которого представлен в Sauvage?

– Алексей очень талантливый человек. Помимо того, что он совместно с Саятом Досыбаевым создал Казахстанскую неделю моды и внес неоценимый вклад в развитие отечественной fashion-индустрии, открыв для казахстанцев новые имена, он создает уникальные коллекции! Бренд Alex Chzhen представлен в Sauvage последние несколько лет. Мне нравится то, что он делает сейчас, насколько профессионально и неповторимо он это делает. Такие коллекции сегодня не создает никто. Он стал глубже заниматься своим творчеством и больше времени ему уделять. Мне очень нравятся его



пиджаки ручной работы (пэворк. – «Курсив»). Таких нет нигде, их нужно вывозить за пределы нашей страны и показывать эту работу на международных подиумах. Это колоссальный труд и талант. Это не просто пошив модного в этом сезоне платья, которое можно найти у различных дизайнеров подороже или подешевле с различной цветовой гаммой. Попробуйте найти такой пиджак!..

Он первым в нашей стране создал детскую коллекцию одежды, затем детские коллекции были созданы остальными отечественными дизайнерами. Он очень любит детей! Его детские коллекции – это очень трогательно и мило, раньше у нас детских коллекций практически не было. Это тот человек, который может научить молодых дизайнеров многому. Именно Алексей хочет, чтобы казахстанскую моду в рамках страны или за ее пределами представляли настоящие дизайнеры. Мы вместе хотим и стремимся к тому, чтобы у казахстанской fashion-индустрии было свое имя, свое лицо. Потому что сегодня мы говорим о моде, о показах, о дизайнерах, но у нас нет конкретного имени, которым можно было бы гордиться. В России такие имена есть: Алена Ахмадулина, Игорь Чапурин, Ульяна Сергеенко, Игорь Гуляев. Это люди, которые заявили о себе, заняли свою твердую позицию в модном мире, и именно они представляют Российскую Федерацию. О них знают, их поддерживает власть, которая активно продвигает российский моду в лице этих людей. Уже организован шоу-рум в Париже, который представляет мой друг и коллега (международный байер. – «Курсив») Гоша Ростовщикова. То есть российская fashion-индустрия имеет свое лицо. У нас оно отсутствует.

– Почему? И что нужно сделать для того, чтобы у казахстанской fashion-индустрии появилось свое лицо?

– Во-первых, в Казахстане нет поддержки страны и города в целом, дизайнерам очень трудно занять свое место под солнцем, потому что действительно не хватает средств. В талант нужно вкладывать, талант нужно растить... И без материальных вложений здесь, к сожалению, ничего не получится, нужна поддержка, чтобы человек мог заниматься любимым делом и создавать. Ведь очень многие заявляли о себе, а творчество их так и не получило достойного признания. Талантливые люди у нас работают, как портные, от чего я питаюсь их вести. Когда я разговариваю с кем-то из отечественных дизайнеров, я всегда говорю: «только не опуститесь до портного, боритесь, стучите во все двери». Не надо ограничиваться тем, что ты получил определенный бюджет, согласно которому можно создать коллекцию. Нужно расширять свои мечты, каждому дизайнеру искать какого-то продюсера, который будет его продвигать, и стучаться во все двери – министерств, наших олигархов, акимата, отделов культуры. Чтобы наконец-то мы выбрали это лицо и начали его «растить». Потому что лицо должно быть у города, у страны, у какой-то отрасли. У нас же есть лицо в нефтяной отрасли, в национальных компаниях, но в fashion-культуре его нет. Есть люди, которые посвятили свою жизнь развитию fashion-индустрии в Казахстане: я, Алексей Чжен, Сакен Жаксыбаев, Саят Досыбаев, но нас никто не поддержал. Но за все эти годы для развития

Л. Рах: «В нашем мире моды сегодня царит хаос. Fashion-рынок нужно упорядочить в Казахстане. За это должен кто-то взяться. Должна быть изучена ситуация, должен быть продуман маркетинг, и вход на fashion-рынок должен быть постепенным, осторожным и грамотным».

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

модной индустрии нашей страны сделано было очень многое. Мне становится грустно от той мысли, что Лилию Рах и Алексея Чжена знают больше в Европе и оценивают по работе больше в Европе, России, Грузии и Азербайджане, чем в Казахстане. Там ты почетный гость, там из тебя делают какой-то культ. Когда я впервые с этим столкнулась, я была удивлена. Здесь я просто человек, который работает, и более того, я даже ассоциируюсь со спекуляцией. Как будто бы я на людях больше зарабатываю – на самом деле такое мнение оскорбительно. Моя миссия как байера очень знаковая, если ее делать профессионально. Поэтому она и получила оценку на Западе. Я знакомя казахстанцев с fashion-культурой всей земли. То есть я здесь показываю картинку fashion-мира. Мы уже с Алексеем Чженом организовали Sauvage Fashion Days (Неделя моды Sauvage. – «Курсив») при поддержке акимата для того, чтобы наши отечественные таланты увидели то, что делают за рубежом; чтобы стилисты, дизайнеры, байеры понимали, до какого уровня нам нужно идти. Ведь не у всех есть возможность выехать и посмотреть на то, как выглядит мода на мировых подиумах. Нужно правильно создавать коллекцию, правильно делать показы, не просто картинку нарисовать, а создать единый образ. Я хочу, чтобы казахстанцы поверили, что мода есть в нашей стране, что она хорошо подана не только мной, но и другими людьми.

– Какие, на ваш взгляд, существуют проблемы в развитии отечественного модного рынка?

– В нашем мире моды сегодня царит хаос. Fashion-рынок нужно упорядочить в Казахстане. За это должен кто-то взяться. Должна быть изучена ситуация, должен быть грамотный продуман маркетинг, и вход на fashion-рынок должен быть постепенным, осторожным и грамотным. Я очень желаю, чтобы кто-нибудь проявил себя и упорядочил этот хаос. Fashion-культура – это огромная часть культуры в целом нашей страны. Это и есть лицо культурной жизни Казахстана.

– Нурсултан Назарбаев призывает политиков, бизнесменов и всех граждан страны носить одежду Made in Kazakhstan, поддержать тем самым отечественных производителей... Не считаете ли вы, что на деле этой фразой все и заканчивается? Что надо сделать, чтобы реально поддержать отечественного производителя?

– Нужно организовать на государственном уровне сообщество фэшенистов, то есть сообщество людей, которые как раз будут понимать, как продвигать fashion-культуру страны на международном уровне. Это должны быть люди не случайные, они должны работать в мире моды, должны иметь талант; это должны быть люди, которые знают, что такое мода, и заинтересованы в развитии моды этой страны. Нужно организовать такое сообщество, которое разрабатывает свою стратегическую программу развития fashion-индустрии страны. Затем определенное министерство должно этот план поддержать, утвердить, выделить определенное финансирование, и на фоне этой программы должна быть создана школа, которая будет обучать не просто дизайнеров, а будет обучать fashion-культуру в

целом. Она должна учить и фэшенистов, и будущих дизайнеров, и через эту школу Министерство культуры и спорта Республики Казахстан должно наладить порядок развития fashion-культуры здесь, в нашей стране. Нужно четко утверждать вход какого-либо бренда в нашу страну и в наш город. Вот, например, в Москве можно кому-то одному представлять один бренд, а у нас бренд Brunello Cucinelli (Брунелло Кучинелли. – «Курсив») представляют два дистрибьютора официально. А сколько еще неофициальных? И fashion-сообщество должно корректировать такие вопросы, навести порядок в модной индустрии Казахстана. Так что нужно начать с объединения людей, которые будут заинтересованы в развитии индустрии.

– Кредитуют ли казахстанские банки второго уровня отечественных дизайнеров?

– Fashion не нефть. Байеров банки вообще не кредитуют. А те проценты, под которые банки кредитуют, нереальные. Их выплатить невозможно. Я считаю, что политику банков для развития нашей страны и fashion-индустрии в частности нужно поменять. Например, в развитых европейских странах весь малый и средний бизнес кредитуют с минимальной процентной ставкой. Она варьируется от 1,5% до 2% годовых, а у нас минимальная процентная ставка – 20% годовых. И этим все сказано. При такой нагрузке мы должны сохранить цену для клиента, должны заплатить налоги, зарплату, коммунальные услуги, мы должны нести логистические расходы, а транспорт, ввиду нашей географической позиции, очень дорогой получается. Кроме того, мы должны сделать сервис уровня Lux, сегодня, даже если ты представляешь бренд в масс-маркете, ты должен следить за тем, чтобы сервис был на уровне Lux, чтобы быть номером один на рынке. Все эти расходы знаковые. Дизайнерам и байерам нужна поддержка банка с приемлемыми и комфортными условиями.

– Поддерживаете ли вы деятельность Алексея Чжена, Саята Досыбаева за рубежом? Например, в организации и проведении Недели моды в Азербайджане?

– Я их поддерживаю везде. Вы понимаете, Азербайджан занимает казахстанских основателей для того, чтобы организовать свою неделю. Это знаковое событие. Мы должны этим гордиться. На самом деле в нашей стране много талантливых людей, но мне печально, что таланты мы не поддерживаем, не раскручиваем, не пиарим, не возносим на должный уровень. А в России, например, таких людей поддерживают, делают из них историю и несут эту историю дальше, потому что это и есть гордость страны. Казахстанцы, наделенные определенными талантами в любой сфере – шоу-бизнесе, fashion-бизнесе, мире искусства, художники, архитекторы, скульпторы, не воспеты. Их не знают наши граждане, не говоря о мировом признании, о мировой популярности. Мы как-то их прячем. И я не понимаю, почему... Наши обеспеченные соотечественники тратят колоссальные деньги на то, чтобы пригласить выступать иностранных артистов, хотя у нас в стране столько талантливых людей. И, к сожалению, им не платят должных денег, не приглашают выступать на закрытых мероприятиях. У нас в не-

Лилия РАХ,
учредитель Sauvage Group

Родилась 11 сентября 1962 года в Казахстане.

Окончила Семипалатинский педагогический институт по специальности «физик-математик».

В сфере дизайна и моды работает с 1988 года.

В 1996 году открыла первый магазин под названием Sauvage.

В 2015 году интернет-издание Business of Fashion включило Лилию Рах в число 500 самых влиятельных людей в индустрии моды.

которых магазинах наняты байеры, которым платят большие деньги, а они не знают, что нужно казахстанскому клиенту. А казахстанский клиент очень специфичный. За 22 года своей работы я точно знаю, что нужно казахстанскому клиенту. Но я здесь как байер не нужна...

– Потому что видят в вас конкурента?

– Я из этой страны. Я – член этой команды. Я живу рядом с каждым казахстанцем и знаю, какое настроение у людей летом, зимой, весной и осенью. Когда смотришь какие-то конкурсы по телевидению и понимаешь, что участникам, например, каких-то музыкальных конкурсов не хватает стилизации. Я готова этим заняться. Мы должны все друг другу помогать, приносить пользу, взаимодействовать друг с другом, сотрудничать.

– Есть ли будущее у казахстанских дизайнеров?

– Конечно, есть! Нужно только желание трудиться. Я, когда смотрю историю казахского костюма, задаюсь вопросом: «Почему мы делаем, как на Западе, подобие бренда Ralph Lauren или Lanvin. Почему мы не отталкиваемся от истории, чтобы создать что-то свое». Цвет казахского исторического костюма – цвет степи, нашего неба, наших озер – он же особенный, согласно нашему территориальному расположению климату. Терракотовый цвет – это цвет Востока, просто Модный дом Hermes в свое время его правильно использовал. Мне не нравится, что у нас дизайнеры не вдохновляются этим всем. Мне кажется, художник (а дизайнер – это художник) должен передавать в своем творчестве основное достойные страны, ее истории. У нас особая зелень, особый цвет воды, степи, только в Казахстане есть такие потрясающие маковые поля. Именно эти аспекты должны давать развитие таланту и гениальности. Дизайнер из Лондона Mary Katrantzou создала шедевральный платок, на котором изображено маковое поле. Дизайнер из Лондона создала шедевр из казахстанских маковых полей. Назовите мне хоть одного дизайнера из Казахстана, который бы это сделал... Alexander McQueen (Ли Александр Маккуин. – «Курсив»), например, сначала шил платье, а потом его красил. Вот если бы кто-то из отечественных дизайнеров сшил платье, а потом его покрасил в это маковое поле с сохранением природного цвета, было бы замечательно и по-особенному.

– Есть ли возможность у отечественных дизайнеров работать с Лилией Рах?

– Я открыта для всех. Мне нравятся талантливые и трудолюбивые люди, и если будет создана интересная коллекция, я готова быть рядом и поддержать этого дизайнера. Я всегда готова посоветовать, дать правильное направление: как дальше двигаться, через кого, где найти фабрику, где найти людей, которые смогли бы твой талант продвигать, в каких шоу-румах мира выставляться. Лилия Рах открыта для всех в этом плане, потому что я родилась на этой земле и хочу, чтобы всему миру был известен дизайнер из Казахстана. Для меня это очень важно, чтобы имя нашей страны прозвучало на мировом уровне.

ТЕНДЕНЦИИ

Бизнес на цветах

О тонкостях рынка, ценообразовании и многом другом

В канун Международного женского дня спрос на цветы возрастает в несколько раз, а наценка на популярный праздничный товар позволяет владельцам цветочных магазинов получить хорошие доходы. Kursiv Research решил выяснить, какие цветы пользуются спросом среди казахстанцев, откуда их привозят, кто устанавливает цены и каковы тонкости цветочного бизнеса по-казахстански.

Асель МУСАПИРОВА

В Казахстан ежегодно завозятся крупные партии цветов из разных точек мира. В 2018 году было импортировано свежих срезанных цветов и некоторых луковичных цветов, в том числе тюльпанов и нарциссов, на сумму \$38,9 млн. Розы являются лидерами по доле импорта (63%), в прошлом году их было куплено на \$24,5 млн. Помимо роз, в структуре импорта выделены хризантемы (13,3%), гвоздики (3,1%), некоторые луковичные цветы (2,5%), лилии (1,2%), орхидеи (0,8%) и прочие свежие и окрашенные цветы (15,9%).

Основной объем цветов в Казахстан импортируется из Нидерландов, Эквадора, Колумбии, Кении и Италии. К примеру, из Эквадора было завезено почти 82% всех роз, из Нидерландов – около 76% всех хризантем и 67% тюльпанов.

Отметим, что цветы из Нидерландов – это не всегда товар голландского происхождения. Весь мир везет свои цветы на аукционы в эту страну, где купить их намного легче. Так, орхидеи произрастают в Юго-Восточной Азии, а покупают их фирмы на голландских аукционах.

Экспорт же отечественных цветов на зарубежные рынки в денежном выражении составил \$12,3 млн, что почти в 3,2 раза меньше импорта.

Основной страной, которая покупает цветы, выращенные в Казахстане, является Россия. На ее долю приходит-



99%

всего экспорта срезанных цветов Казахстана пришлось в прошлом году на Россию

\$38,9 млн

казахстанский импорт срезанных и некоторых луковичных цветов в 2018 году

ся более 99% всего экспорта срезанных и некоторых луковичных цветов и менее 1% – на Армению и Кыргызстан.

Предпочтения казахстанцев

Излюбленными цветами казахстанцев на сегодня все еще остаются розы, которые являются монополистами на рынке.

По словам директора оптово-розничной цветочной компании Henry Bonnar Виктора Хана, доля роз занимает на отечественном рынке не менее 40%, тогда как в мировой практике – всего 30%. Процент завозимых роз в Henry Bonnar в денежном

выражении составляет около 40–45% в общем объеме импорта цветов, экзотических цветов – 30–35%, оформительской зелени – 10–15% и комнатных растений – 10–15%. Розы в компании импортируют в основном из Эквадора (50–60%), Колумбии (30–35%) и Кении (10–15%). 80% экзотических цветов покупаются в Голландии, 10% – в Израиле, в основном это оформительская зелень, 5% – в Италии и Франции.

«Местные производители цветов пользуются небольшим спросом, на отечественном рынке закупаются только 5%, в частности, только розы», – поделился Виктор Хан.

Схожего мнения придерживается и владелец интернет-магазина цветов FlorAmie Амина Сержанова, она считает розы фаворитом на рынке, но выделяет тенденцию, когда в стране становится все больше людей, которые стали интересоваться экзотикой. Например, необычными гвоздиками – не красными, а цветными, а также амариллисами, ранункулами, анемонами.

Виктор Хан отмечает, что в последнее время казахстанский рынок медленно, но качественно переходит к мировой практике продаж модных сортов цветов, и ставит акцент на флористике, к примеру, спросом стали пользоваться пионы, гортезии, тюльпаны и даже комнатные растения.

Так, например, в весенний период продажа тюльпанов бьет все рекорды. У соотечественников особая любовь к этим цветам весной. Прелесть их в том, что они практически не дорожают на праздники. Объемы спроса покрываются возможностью массового производства в периоде. Также растет популярность цветущих комнатных растений.

Наибольший спрос цветы пользуются на 8 марта, 14 февраля, 1 сентября и День учителя. В последнее время люди стали покупать букеты на Новый год и Наурыз.

Директор FlorAmie отметила, что спрос на рынке стал более разнообразным, в связи с этим и расширяется ассортимент предложения. «Поставщики понимают, что нужно привозить цветы более необычные. Для оптовиков это значительно облегчает задачу предложить клиенту большой выбор», – поделилась владельцем интернет-магазина цветов.

По личному опыту экспертов, которым они поделились с «Курсивом», в территориальном разрезе городами-лидерами по ассортименту, среднему чеку и пониманию флористики являются Алматы и Астана. К тройке лидеров по потреблению относятся Атырау, Караганда, Шымкент. Самыми сложными, в частности дорогими и со скудным ассортиментом, являются Актау, Жезказган, Балхаш.

Основатель и собственник компании Zakazbuketov.kz Айжан Танатарова отметила, что сейчас алматинцы отходят от букетов из длинных роз, к примеру, из 101 или 51, и большее предпочтение отдают миниатюрным редким цветам, предпочитают композиции в красивой дорогой оберточной бумаге, тогда как в других городах розы все еще остаются в приоритете. В целом по стране долю роз на рынке в последние годы эксперт оценивает в 60%, а остальные 40% принадлежат другим цветам.

Себестоимость товара включает в себя затраты на его закуп, транспортировку и таможенные налоги. Как утверждают представители цветочного бизнеса, цена закупки в компаниях составляет порядка 30–40% всей себестоимости. На нее могут повлиять локальные праздники тех стран, откуда завозятся цветы, например, это может быть День матери или День святого Валентина на западе, или 8 Марта в постсоветских странах. В праздники наблюдается рост цен на цветы во всем мире и, соответственно, товар закупается уже по более высокой цене.

Следующие 30% в себестоимости занимает транспортировка, так как многие крупные компании перевозят товар достаточно дорогим транспортом – самолетами, тем самым увеличивая затраты.

Оставшаяся доля отводится таможенным налогам, таким как НДС на импорт и таможенные сборы. Так, например, себестоимость голландских роз (80 см) составляет 550 тенге за штуку, для В2В сектора цена оптовиков будет уже 600–620 тенге, а в розницу эти же цветы будут стоить порядка 900 тенге.

Эксперты цветочного рынка также заметили, что наценка в целом зависит еще и от сорта цветка, его срока годности. К примеру, на скоропортящиеся товары такая наценка будет в разы выше, поделился Виктор Хан.

По словам представителя Zakazbuketov.kz, в наценку к себестоимости товара обычно входят затраты на оплату работы персонала отделов логистики, флористики, курьерской службы, маркетинга, продаж и другие. Маржа в среднем составляет 10–15%.

По словам экспертов из Henry Bonnar, наценки в ритейле могут колебаться от 50 до 120%. Но на ту же самую розу наценка меньше ввиду большой конкуренции (собрать букет роз может каждый), а на производстве искусства может составлять до 125%. Например, в высшей категории компании работает действующий чемпион по флористике 2018 года, и ее букеты люди покупают с наценкой до 150%. В данном случае нет правил наценки, флорист сам устанавливает цену своего букета, но с таким сложным продуктом наценка должна быть от 70–80%, поделился руководитель компании.

В цветочном бизнесе есть несколько рисков, к примеру, связанных с транспортировкой или с покупательской способностью клиентов. Для новых участников рынка большие риски представляют отсутствие постоянных клиентов и большой объем продукции, закупаемой в первые месяцы работы на рынке, который может быть не реализован и принести убыток предпринимателю.

По словам руководителя FlorAmie Амины Сержановой, в онлайн-продажах рисков больше, чем в онлайн-продажах. «Если ваши цветы не купили сегодня, то нужно подумать о том, как их сохранить и быстрее продать», – рассказала владельцем интернет-магазина. То есть, существует риск потери дохода из-за отсутствия спроса на цветы. В онлайн же продажах такой риск ниже, так как цветы покупаются по предварительному заказу, но доход при таком методе продаж, соответственно, меньше.

Директор Henry Bonnar отметил, что основными рисками в бизнесе могут быть большие потери на логистике продукта, к примеру, «голландские» розы в основном летят из Латинской Америки с перегрузом в Европе, и каждая седьмая поставка имеет проблемы.

Бывают также сложности с транспортировкой комнатных растений автотранспортом в силу больших объемов груза. Так, срок доставки составляет от 7–10 дней. В зимний

период закрываются трассы, что может стать риском для владельца бизнеса.

Чтобы обезопасить себя, компании анализируют статистику прошлых лет, общий спрос, но, стоит отметить, что прогнозировать риски в бизнесе очень тяжело. Так, в последнее время люди тратят на покупку цветов меньше средств, чем три-четыре года назад, отметила эксперт Zakazbuketov.kz.

Сейчас очень многие люди, особенно молодые, покупают цветы в интернете. Онлайн-продажи в условиях отсутствия времени, занятости на работе или на учебе, имеют ряд преимуществ перед офлайн-продажами. В числе основных, во-первых, возможность сэкономить время на дорогу за цветами, во-вторых, сокращение расстояния. Так, например, можно сделать заказы в другие города нашей страны и России, а также в дальнее зарубежье, где проживают граждане Казахстана и бывшие наши соотечественники – Лондон, Дубай, Ванкувер, Сеул, Пекин. Директор одной из цветочных компаний особо отметил Германию, куда произошла этническая эмиграция немцев из Казахстана.

Еще один плюс – возможность сделать подарок инкогнито. Интернет-площадки предоставляют покупателю возможность купить цветы более цивилизованным способом, нежели на базаре, а также поменять их, если ему привезли некачественный товар, отметили представители онлайн-магазинов.

По мнению владельцев FlorAmie, способ покупки через Сеть более популярен. «Заказчик не тратит время на то, чтобы поехать купить цветы и самому подарить. Доставка удобнее», – отметила она.

В онлайн хорошие дни – вторник, четверг, пятница, когда большинство людей физически не могут выехать за цветами.

По мнению Виктора Хана, e-commerce занимает сейчас не более 25%, данный сегмент растет в год на 10–15% и, скорее всего, в ближайшие три-четыре года займет долю до 50%. На сегодняшний день офлайн-продажи имеют большую долю рынка, отметил эксперт.

Основной объем продаж офлайн делают покупатели, которые семей или группой приезжают в магазин, чтобы приобрести цветы на мероприятие. Поэтому пятница и суббота – самые лучшие дни для продаж, как и понедельник, когда поздравляют коллег после выходных.

Преимущество офлайна в том, что клиент может оценить свежесть и красоту цветов, изысканность флористики всеми чувствами, чем не может похвастаться онлайн, нет технологии, которая способна это передать, тем самым онлайн ограничен в подаче продукта. И это порождает недобросовестных игроков рынка, считает директор Henry Bonnar.

О местных производителях

Опрошенные нами оптово-розничные компании признались, что в своей работе они по большей части используют продукцию, завезенную извне.

Главными казахстанскими поставщиками оптово-розничных цветочных компаний являются тепличный комплекс «Кунарлы» (Акмолинская область близ Астаны), а также теплицы в поселках Отеген батыр (ГРЭС) и Узынагаш (Алматинская область).

Тепличный комплекс по выращиванию голландских роз «Кунарлы» находится в городе Степногорск и работает с 2006 года. Компания обеспечивает цветами все регионы Казахстана и ближайшие города России.

Еще один тепличный комплекс по выращиванию роз сорта Red Naomi построен в 2015 году в городе Экибастуз. Площадь теплицы составляет порядка 50 тыс. квадратных метров. Изначально там планировалось выращивать 7 млн роз ежегодно.

Если сравнить цены одной из теплиц в Алматинской области, то местные розы высотой в 70 см стоили около 250 тенге, такие же цветы, привезенные из других стран, – почти в два раза дороже. Следует отметить, что такие цены были за две недели до Международного женского дня.

«Нам бы очень хотелось реализовывать цветы местного производства, так как есть масса преимуществ: срок жизни (представьте розу, которая даже самолетом прилетает к нам через пять-шесть дней после среза), национальные предпочтения, быстрая доставка, нет таможенных платежей, но проблемы тепличных комбинатов (в Казахстане не более 20 га закрытого грунта промышленные теплицы), агрономии (отсутствие специалистов в отрасли), селекции (нет сортов цветов, специально выведенных для нашего региона) и энергозатрат, не дают возможности закупать цветы на местном рынке», – поделился директор оптово-розничной компании Виктор Хан.

Однако эксперт отметил, что в последние три года значительно сокращаются рейсы грузовых авиакомпаний, что приводит к повышению тарифов на перевозку. Соответственно, все это отражается на покупателе и, возможно, цветы местного производства в скором времени будут иметь на рынке больший спрос.

ИМПОРТ ЦВЕТОВ В КАЗАХСТАН

за 2018 год, в \$ тыс.



Доля вида в импорте срезанных и некоторых луковичных цветов, используемых в инфографике

KURSIV RESEARCH

Источники: официальные интернет-ресурсы ИС МНЗ и ИТД МФ РК

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРОВЕРКА
НА ТОЧНОСТЬ

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БЕСПРОСВЕТНЫЙ
ТОННЕЛЬ

09

ТЕХНОЛОГИИ:
ТАЛАНТЫ ИЩЕМ
В ОБЛАКАХ

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ХОРОШИЙ ХУДОЖНИК –
МЕРТВЫЙ ХУДОЖНИК

12

Заправская сделка

В конце февраля сеть автозаправочных станций, принадлежавших «КазМунайГазу», перешла в собственность частной структуры. Таким образом завершилась сделка по продаже активов нацкомпании, конкурсные торги по которым прошли 12 декабря 2018 года. Продавец оценил их в 60 млрд тенге.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

С 27 февраля текущего года юридическим владельцем компании ТОО «КМГ-Retail» стало ТОО «PetroRetail». При этом гендиректором пока остается Бекжан Бектенов, он же исполнительный директор Казахской Федерации бокса. Материнская компания создана незадолго до конкурсных торгов, а именно 31 октября. Поначалу руководителем значился Абибулла Калиев, а в январе ее возглавил Тулемис Шотанов, который с конца 2017 года был первым заместителем генерального директора по коммерческим вопросам ТОО «КазМунайГаз Өнімдері». С 11 марта многие функции этой структуры нацкомпании будет выполнять именно PetroRetail.

На сегодня среди учредителей данного ТОО значатся такие персоны, как Бахыт Сагинтаева и Руфат Ходжаалаков, а также компании ТОО «Prime case» и ТОО «East Trade Solutions». По данным аудиторской фирмы ТОО «UHY SARA Consulting», в 2015 году East Trade Solutions являлось крупнейшим покупателем нефти на внутреннем рынке в ряде регионов наряду с ТОО «Еххон Соп-10».

Руфат Ходжаалаков в 2016 году занимал пост генерального директора (председателя правления) АО «КазМунайГаз – переработка и маркетинг». Также был главой Petroleum Operating и коммерческим директором Атырауского НПЗ.

Дочь экс-председателя правления АО ФПГ «Atameken Holding» Алтынбека Умбетова Бахыт Сагинтаева является юристом благотворительного фонда «Аяла». На сайте фонда размещен список попечительского совета. В него входят: директор Национального научного медицинского центра Абай Байгенжин, генеральный директор ТОО «КПФГ Групп» Данияр Абулгазин, генеральный директор ТОО «Санойл» Бауржан Тойбазаров и генеральный директор ТОО «Viled Group» Айгуль Амиржанова.

ТОО «Prime case» создано в октябре 2018 года, в числе его учредителей – ТОО «Head Company» и генсек Федерации настольного тенниса РК Данияр Абулгазин – №19 в списке Forbes Казахстана по данным на май 2018 года и вице-президент Казахской Федерации бокса по общим вопросам.

ТОО «Head Company» создано в мае 2018 года, поначалу его возглавляла Бахыт Сагинтаева, а в январе этого года руководителем назначен Нурлан Куанышев. Учредителем компании – Бауржан Тойбазаров.

В свою очередь East Trade Solutions функционирует с 2014 года, его возглавляет Давид Саядянц. Компания является «дочкой» ТОО «DSS Partners», учредители которого тот



же Давид Саядянц и Рахат Дармеш, известный в Павлодарской области меценат (партнер фонда «Дара»).

Давид Саядянц, кроме того – учредитель жилищно-строительного кооператива «БАРЫС 2012», который возглавляет председатель ОО «Татаробашкирский этнокультурный центр «Таң» города Астаны» Рафик Валиев, президент Международной Федерации борьбы на поясах.

Операция «Амортизация»
«Курсив» получил ответы на вопросы о подробностях сделки по продаже сети заправок от пресс-службы Национальной компании «КазМунайГаз».

– Заявок на данный лот на сайте Госреестра зарегистрировано две. Какая компания стала покупателем ТОО? Какие еще компании участвовали в торгах?

– Информация о торгах, участвовавших в них компаниях, победителе и т. д. размещена на сайте www.gosreestr.kz. В настоящее время в АО НК «КазМунайГаз» (далее – компания) осуществляется процесс заключения договора купли-продажи с победителем торгов. Дополнительная информация по данным торгам будет опубликована после подписания договора.

Смена статуса товарищества ожидается после подписания договора купли-продажи между компанией и товариществом. Договор вступит в силу после принятия корпоративных решений уполномоченными органами компании и получения согласия антимонопольного органа на экономическую концентрацию.

– Какова на сегодняшний день сеть АЗС, АГЗС, АЗС-АГЗС, нефтебаз, находящихся на балансе ТОО «КМГ-Retail» (в том числе законсервированных)? Какова доля компании в рознице по количеству таких объ-

Договор купли-продажи направления розницы «КазМунайГаза» вступает в силу с даты получения покупателем согласия антимонопольного органа на экономическую концентрацию. Однако на данный момент на сайте Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Министерства национальной экономики Казахстана еще нет решения по ходатайству на экономическую концентрацию по этому активу.

Фото: Олег СПИВАК

ектов и по объемам реализации нефтепродуктов и газа?

– Сеть АЗС компании состоит из действующих 301 АЗС (автозаправочные станции), 12 АГЗС (автогазозаправочные станции), 3 АЗС-АГЗС (автогазозаправочные станции), 14 законсервированных АЗС и 11 нефтебаз. На сегодняшний день сеть АЗС занимает порядка 15% доли рынка в сфере розничной реализации нефтепродуктов.

После завершения сделки снизится доля квазигосударственного сектора на рынке розницы, что соответствует принципам yellow pages (государство не должно осуществлять те услуги, которые уже представлены бизнесом).

– Поясните, пожалуйста, тот факт, что по итогам 2017 года у ТОО «КазМунайГаз Өнімдері» и ТОО «КМГ-Retail» образовался убыток в размере 6,3 млрд тенге и 1,5 млрд тенге соответственно. Каковы итоги деятельности компаний в 2018 году?

– На сегодняшний день итоги деятельности этих компаний за 2018 год не подведены, а отрицательные финансовые результаты 2017 года обусловлены высокими расходами по амортизации основных средств и налогов на имущество, а также импортом нефтепродуктов из РФ и т. д.

Легкая спешка

Напомним условия конкурсных торгов по активу, который может кардинально изменить ситуацию на отечественном рынке ГСМ. Стартовая цена – 59,9 млрд тенге, гарантийный взнос – 72,15 млн тенге, цена продажи – 60,512 млрд тенге.

По конкурсным условиям покупатель должен обеспечить единовременный выкуп остатков

нефтепродуктов у ТОО «КазМунайГаз Өнімдері» по согласованной сторонами срокам оплаты и цене не ниже себестоимости. А это порядка 155 тыс. тонн бензина марки АИ-92, порядка 60 тыс. тонн дизеля, а также АИ-95/98 и АИ-80.

Кроме того, новый владелец должен приобрести в приоритетном порядке нефтепродукты на долгосрочной основе у группы компаний КМГ по согласованным сторонами объемам и рыночным ценам.

В течение двух месяцев с момента перехода прав собственности на долю в ТОО «КМГ-Retail» должно быть обеспечено осуществление приема на работу производственного персонала ТОО «КазМунайГаз Өнімдері» и его филиалов по согласованному сторонами перечню и цене.

Участниками конкурса не могут быть: победители конкурса, ранее отказавшиеся от подписания договора купли-продажи с КМГ или заключившие, но не исполнившие условия договора купли-продажи; члены и работники уполномоченного органа фонда (видимо, имеется в виду ФНБ «Самрук-Казына» – «Курсив») в соответствии с правилами фонда, правления фонда, комиссии КМГ и фонда, организатора конкурса, а также их близкие родственники (родители, супруг(а), братья, сестры, дети) или свойственники (родители, братья, сестры и дети супруга(и)); юридические лица, которые в соответствии с законодательством Республики Казахстан и учредительными документами не вправе заниматься теми видами деятельности, осуществление которых

является условием продажи актива на конкурсе, и другие.

Отметим, что договор купли-продажи вступает в силу с получения покупателем согласия антимонопольного органа на экономическую концентрацию в соответствии с требованиями законодательства Республики Казахстан. Однако на данный момент на сайте Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Министерства национальной экономики Казахстана еще нет решения по ходатайству на экономическую концентрацию по этому активу.

В процессе завершения сделки компания не оставалась в тени. 17 февраля СМИ сообщили о том, что бывший генеральный директор ТОО «КазМунайГаз Өнімдері» Куандык Кулмурзин уплатил в виде штрафа почти 129 млн тенге, после того как его обвинили в получении взятки в 4,3 млн тенге.

является условием продажи актива на конкурсе, и другие.

Отметим, что договор купли-продажи вступает в силу с получения покупателем согласия антимонопольного органа на экономическую концентрацию в соответствии с требованиями законодательства Республики Казахстан. Однако на данный момент на сайте Комитета по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Министерства национальной экономики Казахстана еще нет решения по ходатайству на экономическую концентрацию по этому активу.

В процессе завершения сделки компания не оставалась в тени. 17 февраля СМИ сообщили о том, что бывший генеральный директор ТОО «КазМунайГаз Өнімдері» Куандык Кулмурзин уплатил в виде штрафа почти 129 млн тенге, после того как его обвинили в получении взятки в 4,3 млн тенге.

Аренда у самого себя

Чтобы не возникало путаницы со структурами КМГ, нужно некоторое понимание сложившейся аффилированности.

ТОО «Дирекция строящихся предприятий КМГ» (прежнее наименование ТОО «КМГ-Retail») зарегистрировано в 2009 году для управления проектами АО «Национальная компания «КазМунайГаз», реализуемыми совместно с итальянской компанией Epi.

26 января 2017 года ТОО «Дирекция строящихся предприятий КМГ» прошло государственную регистрацию в связи с изменением наименования на ТОО «КМГ-Retail» и перепрофилированием деятельности. Мероприятия по изменению профиля деятельности и наименования связаны с трансформацией бизнес-направления «Переработка и маркетинг» АО «Национальная компания «КазМунайГаз», для чего в собственности ТОО «КМГ-Retail» были переданы активы розничной сети реализации нефтепродуктов под торговым брендом «КазМунайГаз». Сеть включает в себя автозаправочные станции (АЗС), автогазозаправочные станции (АГЗС), автозаправочные и автогазозаправочные станции смешанного типа (АЗС-АГЗС), автомобильные газонаполнительные компрессорные станции (АГНКС), базы хранения нефтепродуктов, а также объекты сопутствующего бизнеса: автомойки, станции технического обслуживания (СТО), офисные помещения, кафе, транспорт, испытательные лаборатории и прочее.

На внутреннем рынке ТОО «КМГ-Retail» реализует через аффилированную компанию – ТОО «КазМунайГаз Өнімдері» – полный ассортимент нефтепродуктов, включая дизельное топливо, бензин, сжиженный углеводородный газ. Имущественные активы ТОО «КМГ-Retail» переданы в аренду ТОО «КазМунайГаз Өнімдері», которое занимается непосредственно оптовой и розничной реализацией нефтепродуктов.

Авиационные войны: отчет с возможными последствиями

<< 1

Поскольку как-то не каждый день авиалайнеры выкатываются за пределы ИВПП, вполне естественно, что свое расследование начали и соответствующие государственные структуры, о чем уже на следующий день сообщил СМИ на тот момент министр индустрии и инновационного развития Женис Касымбек. При этом он добавил, что окончательные выводы можно будет сделать после завершения работы специальной комиссии.

По существующим правилам Международной организации гражданской авиации (ИКАО) – «Курсив», с которыми Республика Казахстан согласилась еще в далеком 1992 году, подписав соответствующую Конвенцию о международной гражданской авиации, та самая специальная созданная комиссия могла подготовить окончательный отчет о майском инциденте в аэропорту Астаны в течение года. Вот только все произошло несколько быстрее. Важный документ, на основании которого свои выводы для осуществления безопасных авиаперевозок делают все без исключения авиакомпании мира, использующие указанные в нем воздушные судна, появились в нем три месяца раньше. Более того,

он не только оказался в публичном доступе 7 февраля 2019 года на странице управления по расследованию авиационных происшествий и инцидентов Министерства индустрии и инфраструктурного развития, но и вызвал недовольство авиакомпании Air Astana. В появившемся уже на следующий день заявлении для прессы от национального авиаперевозчика было отмечено, что публикация окончательного отчета об инциденте в аэропорту Астаны 22 мая 2018 года вызывает целый ряд сомнений. В частности, было подчеркнуто, что документ не только не был согласован ни с государством регистрации воздушного судна (речь идет об Арубе. – «Курсив»), ни с производителем (компанией Airbus SE. – «Курсив»), ни с самой авиакомпанией как эксплуатантом авиалайнера, но и идет вразрез, например, с Положением 13 ИКАО.

Без подписей, но с печатью

В воздухе запахло серьезным скандалом. По этой причине, не желая занимать чью-либо позицию, «Курсив» решил проверить «Окончательный отчет» на предмет его соответствия 76-страничному Положению 13 Международной организации гражданской авиации.

Первое, что бросилось в глаза, – это скрытие в опубликованном pdf-файле «Окончательного отчета» по результатам расследования серьезного авиационного инцидента подписи Жениса Касымбека. С чем это связано, сказать сложно. Аналогичная картина наблюдается в так называемом подвале документа. Единственным подтверждением подлинности появления «Окончательного отчета» из недр министерства является наличие «мокрой» фиолетовой печати, которую, если следовать некой конспирологической идее, можно заполучить и каким-нибудь обманым путем. В любом случае, очевидно, что кто-то очень не хотел, чтобы общественность страны знала тех, кто взял на себя ответственность за появление этого важного документа.

Углубляемся непосредственно в текст и обнаруживаем первую странность, не совсем соответствующую Положению 13 ИКАО. Дело в том, что по непонятной причине событие в аэропорту Астаны практически сразу же было квалифицировано как «Авиационное происшествие без человеческих жертв (АПБЧЖ)», что стало причиной для создания 28 мая по приказу министра по инвестициям и развитию РК специальной комиссии. Спорить не станем, наверху виднее. Но вместе с тем об-

ратим внимание, что в Положении 13 есть очень четкие определения как авиационных происшествий, так и авиационных инцидентов. К примеру, даже разрушение двигателя или не локализованный отказ газотурбинных двигателей, которых, кстати, не наблюдалось при посадке рейса КС352 в аэропорту Астаны, не квалифицируются как авиационное происшествие, а считаются типичным примером серьезного инцидента. Свидетельствуют об этом и многочисленные фотографии, которые уже 22 мая 2018 года появились и в СМИ, и в социальных сетях. Поэтому где-то даже хорошо, что в опубликованном «Окончательном отчете» его составители в итоге пришли к выводу, что столкнулись все же с инцидентом, а не с происшествием. В противном случае однозначно был бы мировой конфуз.

Неожиданно, но факт

Впрочем, чего уж точно никак нельзя было ожидать в публично появившемся документе от МИИР РК, так это определения виновных в произошедшем серьезном авиационном инциденте. Дело в том, что в разделе «Цель расследования» Положения 13 ИКАО особо подчеркивается, что (цитата): «Едиственной целью расследования авиационного происшествия или инцидента является предотвращение авиационных происшествий и инцидентов в будущем. Целью этой деятельности не является установление доли чьей-либо вины или ответственности». Увы, но соблюдение этого пункта составители «Окончательного отчета» об инциденте в аэропорту Астаны 22 мая 2018 года почему-то упустили из виду.

Вопреки принятым на международном уровне правилам, в опубликованном документе четко определяется вина экипажа авиакомпании Air Astana и прежде всего командира воздушного судна, как сопутствующая причина серьезного авиационного инцидента. Здесь и утверждения об игнорировании экипажем предупреждений как от системы безопасности воздушного судна, так и от авиадиспетчера о необходимости ухода авиалайнера на второй круг из-за сильного бокового ветра. И оценочные определения о самоуверенности и неподготовленности командира воздушного судна, имеющего общий налет в 11 982 часа, из которых 4512 часов в качестве командира, к полетам в условиях Казахстана. Наконец, уверение в недостаточном уровне взаимодействия между членами экипажа с рекомендацией отозвать иностранных пилотов рейса КС352

инцидента является предотвращение авиационных происшествий и инцидентов в будущем. Целью этой деятельности не является установление доли чьей-либо вины или ответственности». Увы, но соблюдение этого пункта составители «Окончательного отчета» об инциденте в аэропорту Астаны 22 мая 2018 года почему-то упустили из виду.

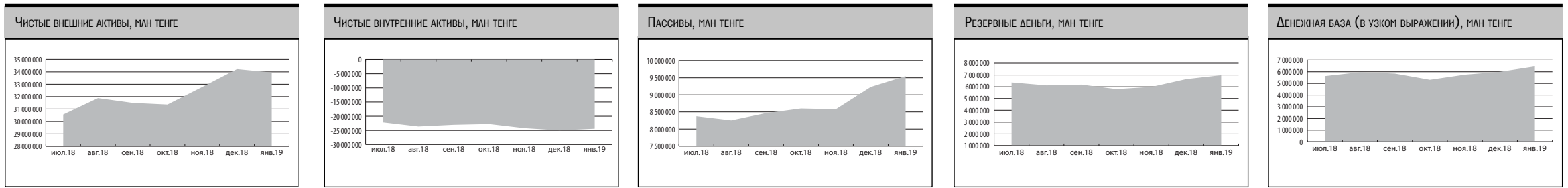
Вопреки принятым на международном уровне правилам, в опубликованном документе четко определяется вина экипажа авиакомпании Air Astana и прежде всего командира воздушного судна, как сопутствующая причина серьезного авиационного инцидента. Здесь и утверждения об игнорировании экипажем предупреждений как от системы безопасности воздушного судна, так и от авиадиспетчера о необходимости ухода авиалайнера на второй круг из-за сильного бокового ветра. И оценочные определения о самоуверенности и неподготовленности командира воздушного судна, имеющего общий налет в 11 982 часа, из которых 4512 часов в качестве командира, к полетам в условиях Казахстана. Наконец, уверение в недостаточном уровне взаимодействия между членами экипажа с рекомендацией отозвать иностранных пилотов рейса КС352

свидетельства для работы в стране. И это несмотря на тот факт, что в опубликованном документе не было какой-либо информации о согласии с выводами казахстанской правительственной комиссии со стороны представителей государства регистрации авиалайнера, государства-разработчика и государства – изготовителя воздушного судна, а также самой авиакомпании Air Astana. Хотя наличие этого пункта также предусматривается в соответствии с главой «Ответственность государства, проводящего расследование» Положения 13 ИКАО.

А может, это хакеры?

По этой причине смеем предположить, что публикация «Окончательного отчета» на сайте Министерства индустрии и инфраструктурного развития является следствием атак неизвестных хакерских групп, цель которых – нанести ущерб экономическим и политическим интересам Республики Казахстан. И это, кстати, вполне возможно, поскольку не секрет, что в последнее время кибератаки на правительственные ресурсы значительно участились. В конце концов, то же отсутствие подписей в официальном документе пусть и косвенно, но указывает на этот вариант.

КОМПАНИИ И РЫНКИ



Глава КИК: В реальном выражении жилье стало дешевле

Недавно Национальный банк Казахстана объявил о возрождении рынка секьюритизации ипотечных кредитов. Благодаря государственным программам «Нұрлы жер», «7-20-25», «Доступное жилье – 2020» выдача жилищных займов выросла на 50%. О спросе на ценные бумаги, перспективах и состоянии ипотечного рынка «Курсиву» рассказал председатель правления АО «Казахстанская ипотечная компания» Адиль Мухамеджанов.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

– Секьюритизация ипотечных кредитов была крайне популярна в середине нулевых. С началом глобального экономического кризиса рынок пошел на спад. Что происходит сейчас и каковы планы КИК на Казахстанской фондовой бирже?

– «Казахстанская ипотечная компания» была создана в 2000 году постановлением Национального банка как вторичная ипотечная компания. Самый известный аналог за рубежом – Fannie Mae. Эта структура занимается поддержкой вторичного рынка ипотеки, скупая жилищные кредиты у банков, консолидируя их в пулы и выпуская под их обеспечение ипотечные ценные бумаги, продаваемые на открытом рынке. Таким образом обеспечивается финансирование для выдачи новых кредитов.

Уже в 2002 году КИК первая на рынке СНГ выпустила ипотечные облигации. За всю историю мы разместили на торговых площадках ценных бумаг на 205 млрд тенге. Из 31 выпуска 21 был обеспечен ипотечным портфелем. На сегодняшний день КИК погасила свои обязательства на 150 млрд тенге.

Раньше нашими инвесторами были частные пенсионные фонды, но после пенсионной реформы и объединения ПФ в ЕНПФ рынок заметно сузился, вместо 16 крупных институциональных инвесторов мы получили одного. Кстати, с момента слияния в 2013 году «Казахстанская ипотечная компания» погасила перед Единым накопительным пенсионным фондом обязательства на сумму свыше 43,5 млрд тенге. Из них 35 млрд – основной долг, оставшаяся часть – вознаграждение. Однако после создания ЕНПФ ни одна ипотечная облигация фондом не была приобретена.

Но мы продолжаем выпускать ценные бумаги; понятно, что объем сильно упал. Так, за прошлый год КИК разместила свыше 25 млрд тенге. Все скупили частные инвесторы: банки, страховые компании, физические лица через брокерские компании.

Мы с нетерпением ждем новых поправок в закон о пенсионном обеспечении и создания компаний по управлению пенсионными активами. КУПА, появившись на Казахстанской фондовой бирже, сильно оживят рынок и создадут спрос.

– Отсутствие инвесторов мешает развитию рынка ипотечных облигаций?



– Что вообще предшествует рынку секьюритизации? Если сравним 2017 и 2018 годы, то увидим, что объем выданных ипотечных кредитов вырос на 47,3%. Это та ипотека, которую в будущем можно использовать для секьюритизации.

Поэтому уже сегодня мы разрабатываем выпуск новых для Казахстана, более сложных ценных бумаг, это следующий шаг после ипотечных облигаций. Классическая секьюритизация – когда мы наш кредитный риск передаем инвесторам. Портфель жилищных займов делится на несколько частей, называемых траншами, каждый из которых имеет различный сопутствующий уровень риска и продается отдельно. Как прибыль от инвестиций (выплаты основной части и процентов), так и убытки распределяются по различным траншам по-разному. Например, старший транш менее рискован для инвестора по причине первоочередности по погашению. Младший транш несет больше рисков, включая наши обязательства по регрессу. Понятно, что этот выпуск будет иметь небольшой объем. Мы намерены его провести уже в этом году.

– Какова стоимость ипотечных облигаций?

– Последний раз мы разместили 15-летние ценные бумаги с доходностью 9,68%. Если сравнивать с кривой размещения ГДБ, у нас достаточно небольшой спред. То есть наши бумаги были приобретены почти под уровень базовой ставки. Это очень успешно размещение.

– У вас достаточно низкая стоимость ипотечных займов. При этом цена бумаг составляет почти 10%. Еще есть расходы на само размещение, рейтинги, банковская маржа при выдаче ссуд. КИК «отбивает» деньги, заимствованные на бирже?

А. Мухамеджанов: «Время для приобретения жилья в ипотеку сейчас, возможно, наиболее подходящее. Есть хороший ассортимент предложений с различными условиями, ставки доступны, рынок недвижимости стабилен, цены на жилье устойчивы, риски известны».

Фото пресс-службы АО «Казахстанская ипотечная компания»

– За 2018 год (предварительная информация) чистая прибыль составила 4,6 млрд тенге. В 2017 году этот показатель был равен 3,5 млрд тенге, годом ранее мы заработали 2,5 млрд тенге.

– Расскажите об основной деятельности.

– С 2013 года мы сфокусировались на новой модели развития, сначала была принята Программа развития регионов, потом она перешла в «Нұрлы жол», потом в «Нұрлы жер». КИК была оператором арендного жилья для очередников акиматов. По программе мы должны были построить 972 тыс. кв. м жилья. В итоге было введено в эксплуатацию почти на 80 тыс. кв. м больше. Благодаря этой программе свыше 18 тыс. очередников по всей стране смогли решить вопрос жилья. Ставки по арендному жилью на 30–40% ниже рыночных, при этом деньги идут на выкуп квартир, и через 20 лет недвижимость переходит в собственность.

До появления АО «ИО «Баспана» мы активно занимались субсидированием ипотечных кредитов. За первые 5 месяцев прошлого года свыше 3,5 тыс. казахстанцев смогли получить льготную ипотеку, в цифрах это 37 млрд тенге.

Кроме того, мы запустили новый ипотечный продукт «Орда». Он рассчитан на средний класс.

– Жилстройсбербанк, «Баспана», «Казахстанская ипотечная компания» – все это операторы и конкуренты рынка льготного жилищного кредитования. Не находите конкуренцию высокой?

– Нет конкуренции – нет прогресса. Так меня учили в институте. Конкуренция заставляет работать более эффективно, искать инновации для привлечения клиентов. «Казахстанская ипотечная ком-

пания» и Жилстройсбербанк находятся в национальном управляющем холдинге «Байтерек». И, разрабатывая продукты, мы отслеживаем, чтобы они не каннибализировали друг друга, чтобы не были друг другу конкурентами, а, наоборот, только дополняли. Я не знаю все программы ЖССБ, но у них основная модель получения ипотеки – через сбережения. Наша модель – арендное жилье, ипотека, развитие фондового рынка.

– Ипотечная организация «Баспана» не конкурент?

– Роль «Баспаны» – это социальная ипотека, направленная на тех, кто не имеет жилья и очень в нем нуждается.

– Что еще происходило на ипотечном рынке?

– Рынок был активен. Совокупный ипотечный портфель РК по состоянию на 1 января 2019 года составил 1386 млрд тенге. Доля объемов ипотечного кредитования в объеме ВВП в 2018 году возросла до 2,4 против 2,2% в 2017 году.

Населению было выдано ипотечных займов на сумму 525 млрд тенге. В лидерах по-прежнему Алматы и Астана – на них приходится 52% от всех выданных займов. Ипотека сейчас находится на подъеме.

В 2018 году ипотеку на рынке предлагали 12 из 28 банков, а также две ипотечные организации, в том числе КИК с ипотекой «Орда». Банки продвигали собственные продукты, а также выступали партнерами-операторами для ипотечных организаций и в рамках реализации государственных программ. Выбору потребителя есть. При этом существующие ипотечные продукты легко можно дифференцировать по ставкам вознаграждения, первоначальному взносу, сроку и сумме займа и определить наиболее привлекательный.

– Возникают и регуляторные трудности в этом вопросе, потому что подобные методы заключения договоров пока не предусмотрены законодательством. Поэтому мы, как и весь рынок, с нетерпением ждем развития ситуации и надеемся, что регулятор поделится в ближайшее время деталями проекта с рынком», – резюмировал г-н Пак.

Кроме этого для некоторых банков существуют трудности технического характера. «Согласно предложенному Национальному банку процессу предполагается получение банковских услуг полностью удаленно, то есть речь идет о том, что, не являясь клиентом какого-либо банка, не приходя в его офис, можно будет получить необходимые услуги: открыть счет, вклад, заказать карту и прочее. В рамках предложенного процесса обязательно должен состояться сеанс видеосвязи банка и клиента, что накладывает технические ограничения на используемые каналы связи», – говорит управляющий директор блока информационных технологий АО ДБ «Альфа-Банк» Андрей Сабынин. Он отмечает,

емлемый для конкретного клиента. Опций достаточно. Стоит отметить, что ипотека в целом стала более понятной для населения. Высокая конкуренция подталкивает участников рынка к постоянной работе по разъяснению условий своих продуктов. Поэтому и финансовая грамотность граждан сейчас находится на высоком уровне.

Кроме того, время для приобретения жилья в ипотеку сейчас, возможно, наиболее подходящее. Есть хороший асортимент предложений с различными условиями, ставки доступны, рынок недвижимости стабилен, цены на жилье устойчивы, риски известны. Сделав небольшой анализ, можно принять взвешенное решение.

– Думаю, у государственной компании должны быть прогнозы...

– Учитывая растущую потребность населения в жилье и в улучшении существующих жилищных условий, можно прогнозировать дальнейший рост объемов выдачи ипотечных займов в среднем на 18% в год. Но это лишь прогнозы.

– Каким был прошлый год для отечественного рынка недвижимости?

– Прошлый год для Казахстана был одним из рекордных. Так, по итогам 12 месяцев было введено в эксплуатацию более 12,5 млн кв. м нового жилья. Большая часть, честно говоря, строилась частными компаниями, госучастие было небольшим.

В соответствии с международным стандартом качества жилья, разработанным ООН, на каждого человека должно приходиться не менее 30 кв. м общей площади. Глава государственной программы «Нұрлы жер» Аскар Маманов, строилась частными компаниями, госучастие было небольшим.

В соответствии с международным стандартом качества жилья, разработанным ООН, на каждого человека должно приходиться не менее 30 кв. м общей площади. Глава государственной программы «Нұрлы жер» Аскар Маманов, строилась частными компаниями, госучастие было небольшим.

Цены на первичное жилье выросли на 5,4% в номинальном выражении, но если учитывать инфляцию, оно подешевело. Вторичное жилье выросло всего на 0,2%. Если опять таки считать в реальном выражении, то жилье дешевеет, становится более доступным.

При этом в стране увеличился объем ипотечных кредитов, что привело к росту объема сделок. Если сравнивать 2017 и 2018 годы, в 2018-м количество договоров купли-продажи квартир увеличилось на 10%.

– Сегодня в Казахстане есть доступное жилье?

– В этом году улучшился коэффициент доступности жилья, так называемый Price to Income Ratio, применяемый в международной практике. Чтобы приобрести жилье площадью 51 кв. м, семье со средним уровнем дохода потребуются примерно 3 годовые заработные платы. В прошлом году этот коэффициент был равен 5. Согласно международной градации коэффициент меньше 3 означает, что жилье в стране доступно для людей.

Проверка на точность

Национальный банк РК в тестовом режиме запустил систему удаленной идентификации личности с участием банков второго уровня. Представители финсектора рассказали о сложностях, которые возникли на первых этапах проекта.

Ольга КУДРЯШОВА

По плану регулятора система удаленной идентификации личности должна упростить жизнь потребителям финансовых услуг. Предполагается, что будет создан безопасный механизм, который обеспечит онлайн-идентификацию клиентов без физического посещения отделений банков. Как сообщил НБ, для прохождения удаленной идентификации клиенту достаточно ввести индивидуальный идентификационный номер (ИИН) и пройти сеанс видео-конференц-связи с банком. Идентификация клиента будет осуществляться на основании его биометрических показателей и сведений из государственной базы данных «Физическое лицо» (ГБД

«ФЛ»), полученных на основании согласия клиента. Сообщалось, что к платформе подключены и успешно тестируются 11 банков. На стадии подключения еще несколько банков. Регулятор отмечает, что данная инициатива будет востребована среди не только БВУ, но и других финансовых институтов. К слову, подробная информация о проекте доступна пока только участникам проекта, и поэтому есть вопросы.

«К сожалению, официально подробности внедряемой технологии владеют только банки, участвующие в пилотном проекте Национального банка. Ассоциация финансистов Казахстана неоднократно обращалась к регулятору с предложением раскрыть детали такого важного для отрасли проекта, но информация до сих пор не получена», – рассказал директор центра по развитию финансовых технологий и инноваций Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Константин Пак.

Он добавил, что возможность удаленного обслуживания уже доступна в финорганизациях, правда, не в полностью электронной форме. «Для таких продуктов, как платежи

или заказа платежной карты, это давно стало стандартом де-факто, тут ничего нового не происходит. Разница в том, что текущие технологии требуют хотя бы однократного посещения банка. А дальше вы уже можете работать удаленно», – комментирует г-н Пак. Специалист подчеркнул, что технология аутентификации, которая позволяла бы обслуживать клиентов без первого посещения банка, давно ожидается рынком. При этом она имеет некоторые отличия от идентификации, которая лишь подтверждает личность, чего недостаточно для полноценного оформления банковского продукта или услуги.

Метод проверки

Как рассказал директор департамента рисков ДБ АО «Банк Хоум Кредит» Антонин Зиммерман, механизм удаленной идентификации клиентов будет осуществляться посредством услуг центра обработки идентификационных данных (ЦОИД) и по результатам тестирования будет определен вендор (поставщик).

«В рамках проекта предусмотрена идентификация клиента.

На начальном этапе планируется включение модулей идентификации, сравнения и обработки персональных данных из ГБД «ФЛ». Услуга ЦОИД предполагает предоставление банкам результата степени соответствия фотоизображения клиента, полученного с помощью сеанса видеосвязи с ГБД «ФЛ», – поделился г-н Зиммерман. В целом проект ЦОИД ориентирован и на старых, и на новых клиентов. При этом законодательство РК не будет ограничивать банки в проведении идентификации.

Итоговая стоимость будет определена НБ после проведения тестовых работ и пилота. Как только станет известна стоимость указанной услуги, будет принято решение об использовании данного сервиса.

Комментируя идентификацию посредством видеосвязи, Константин Пак также отметил, что для сложных операций, например согласия на обработку персональных данных, достаточно записать короткий видеоролик с подтверждением согласия. Однако для серьезных договоров, таких как кредитные или условия использования платежных карт, это

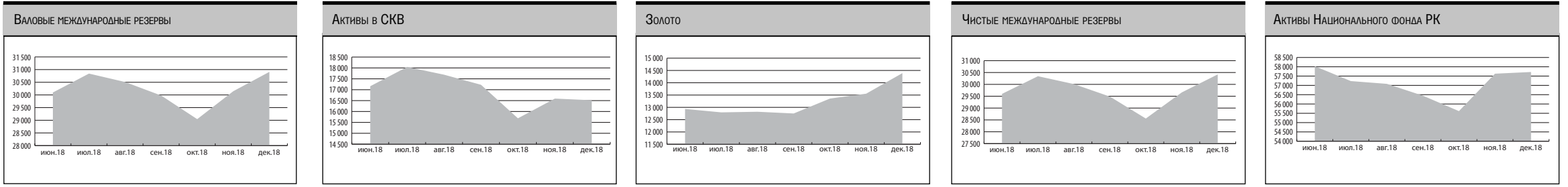
метод явно не годится. «Возникают и регуляторные трудности в этом вопросе, потому что подобные методы заключения договоров пока не предусмотрены законодательством. Поэтому мы, как и весь рынок, с нетерпением ждем развития ситуации и надеемся, что регулятор поделится в ближайшее время деталями проекта с рынком», – резюмировал г-н Пак.

Кроме этого для некоторых банков существуют трудности технического характера. «Согласно предложенному Национальному банку процессу предполагается получение банковских услуг полностью удаленно, то есть речь идет о том, что, не являясь клиентом какого-либо банка, не приходя в его офис, можно будет получить необходимые услуги: открыть счет, вклад, заказать карту и прочее. В рамках предложенного процесса обязательно должен состояться сеанс видеосвязи банка и клиента, что накладывает технические ограничения на используемые каналы связи», – говорит управляющий директор блока информационных технологий АО ДБ «Альфа-Банк» Андрей Сабынин. Он отмечает,

что определенную сложность представляет создание каналов для видеоконференции с клиентами, однако обсуждения по данному вопросу еще ведутся. «Использование биометрических систем банками в 2019 году уже становится не инновацией, а нормой», – подчеркивает он.

Резюме

Несмотря на пока еще размытую информацию относительно проекта, сам по себе инструмент удаленной идентификации может стать значительным шагом по части развития цифровых сервисов, считает г-н Сабынин. По его мнению, предоставление возможности новому клиенту пользоваться, находясь в любой точке земли, банковскими услугами, в том числе тех банков, где клиент не обслуживался ранее, – это следующая ступень развития цифровых сервисов после интернет- и мобильных банковских приложений. Добавим, что абсолютно новой технология не является, в том числе и на пространстве ЕАЭС. Так, с 2018 года удаленная идентификация применяется в российских БВУ. Подобная система также внедряется и в Беларуси.



Изменятся ли подходы Национального банка к работе?

О конфликте интересов внутри Национального банка говорят достаточно часто и давно. В последние годы одна структура регулировала инфляционные процессы в стране, управляла деньгами ЕНПФ и Нацфонда, выполняла надзорные функции. Эксперты говорят о необходимости разделения функций, участники рынка ратуют за стабильность.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

С приходом нового руководителя Национального банка появилась информация о том, что функции организации будут разделены: за регулирование и надзор будет отвечать специальное агентство, а монетарная политика, сохранение стабильности национальной денежной единицы, обеспечение стабильной работы платежной системы, регулирование экономики останутся за Национальным банком.

Напомним, Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций было создано в январе 2004 года. Инициатором разделения полномочий НБ выступил Григорий Марченко. Логика перемены понятий все. Нацбанк отвечает за макроэкономику: монетарную (кредитно-денежную) политику, управление денежной массой; АФН следит за выполнением пруденциального регулирования финансовой системы. Первым надзор возглавил Болат Жамишев, Елена Бахмутова много лет была замом в этом учреждении, а затем и сама стала председателем. Именно на период ее руководства пришел первый банковский кризис, и ей пришлось принимать сложные решения.

В 2011 году АФН было упразднено, и функции этой организации перешли к Национальному банку. Тогда учреждение вновь возглавил г-н Марченко, который считал это объединение ошибкой.

«Дело в том, что АФН занималось и надзором, и регулированием. Я глубоко убеждена, что от регулирования рынка зависит экономический рост страны. Если Национальный банк будет заниматься этим вопросом и при этом уделять достаточно внимания созданию «китайских стен» внутри себя, неважно, в какой форме будет учреждение», – высказала свою точку зрения на CFO SUMMIT 2019 глава Ассоциации финансистов Казахстана Елена Бахмутова.

До недавнего времени Национальному банку удавалось соблюдать разделение полномочий, и этому есть ряд примеров. Акции АО «Эксимбанк»



перешли в ЕНПФ при объединении пенсионных фондов. И когда начались первые проблемы у банка, от ценных бумаг можно было избавиться, но управляющие пенсионным портфелем просто не знали о трудностях финансовой организации, а потом эти ЦБ уже никто не хотел покупать.

Независимость Нацбанка

Известный экономист Витторио Грилли ввел понятие политической и экономической независимости центрального банка. Согласно теории Центробанк должен самостоятельно выбирать конечную цель денежно-кредитной политики, такую как инфляция или уровень экономической активности. Кроме того, банк первого уровня обязан независимо выбирать инструменты для достижения своих целей. На Западе считается, что если правительство может определять объем и условия, на которых оно привлекает займы у Центробанка, оно влияет на создание денежной базы и уменьшает экономическую независимость центрального банка, что ведет к разгону инфляции. Ведь любой кабинет министров заинтересован в погашении внутреннего долга и дефицита бюджета.

Последним председателем, который отстаивал независимость Национального банка Казахстана, был все тот же Григорий Марченко. Данияру Акишеву удавалось соблюдать баланс: с одной стороны, НБ стал поддерживать большую часть госпрограмм; с другой стороны, инфляция в стране за три года снизилась с 17 до 5%.

Эксперты и участники финансового рынка считают, что Ерболат Досаев, возглавивший НБ, знает рынок с разных сторон и прекрасно ориентируется в экономической ситуации. Поэтому продолжит курс на внедрение риск-ориентированного надзора и совершенствование денежно-кредитной политики.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

«Когда мы говорим о взаимодействии правительства и Нацбанка, речь идет о согласованности денежно-кредитной и монетарной политики и содействии именно долгосрочному экономическому росту без ущерба для финансовой стабильности. Ну и самое главное – Нацбанк должен быть независим, а государства в экономике должно становиться меньше, и точно не в роли оператора, только в роли регулятора», – объяснила Елена Бахмутова.

Спикер на мероприятиях различного уровня много раз повторяла, что государственные программы должны быть трансформированы, так как фондирование только подогревает инфляцию. «Национальный банк не имеет мандата отвечать за экономический рост. У ФРС США есть такой мандат, но речь идет о долгосрочном экономическом росте», – напомнила глава Ассоциации финансистов Казахстана.

Что думает рынок?

Сегодня финансисты не требуют немедленного разделения функций Нацбанка или его независимости от правительства. Рынок говорит о стабильности и преемственности. «Для рынка самое главное – это определенность, когда мы знаем, что будет через один или два года. Рынок подстраивается под любые правила. Когда есть неопределенность, тогда рынок становится более консервативным и выраба-

тывает соответствующую политику. Когда будут четкие правила, которые будут понятны всем, тогда можно идти вперед и кредитовать», – заявил в интервью «Курсиву» председатель правления АО «Банк ЦентрКредит» Галим Хусаннов.

В целом финансисты полны оптимизма и верят, что новый глава Национального банка будет более лоялен. «Во-первых, пришел человек не посторонний: Досаев курировал экономическую политику со стороны правительства. Однозначно Досаев хорошо знает работу Национального банка как с точки зрения макроэкономики, так и с точки зрения регулирования. Он участвовал в обсуждении риск-ориентированного надзора, спасения проблемных банков, в том числе решения проблем Цеснабанка. Он хорошо понимает финансовые, банковские вопросы, рынок ценных бумаг. И потом, Досаеву досталось хорошее поле, вычищенное Акишевым», – прямо и без обиняков заявила председатель правления Народного банка Умут Шаяхметова.

«Ерболат Аскарбекович имеет значительный опыт управленческой работы в финансовом секторе. Он знает этот рынок с разных сторон и прекрасно ориентируется в экономической ситуации. Мы полагаем, что с новым руководителем регулятор продолжит курс на внедрение риск-ориентированного надзора и совершенствование денежно-кредитной политики. Кроме того, мы ожидаем усиления взаимодействия Нацбанка с правительством», – выразил надежду председатель правления Банка ВТБ (Казахстан) Дмитрий Забелло.

В Ассоциации финансистов Казахстана ратуют за классическую модель регулирования, а она включает в себя независимость банка первого уровня.

«В информационном поле уже достаточно много новостей касательно автономного надзора, устранения конфликта интересов внутри Нацбанка, ряда мер по обеспечению точечной поддержки экономических субъектов и прочих тем на уровне слухов», – прокомментировал директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Павел Афанасьев.

Он напомнил, что в соответствии с законодательством Национальный банк напрямую подотчетен только президенту Республики Казахстан, что подразумевает определенную свободу действий при осуществлении функций центрального банка.

«Поэтому в текущих условиях лучше всего дождаться «устаканивания» административных про-

цессов, в том числе формирования совета директоров и правления центрального банка, и дальше уже ждать официальной позиции по направлению работы», – посоветовал представитель АФК.

Ольга Эм, управляющий партнер ТОО «Vitis Advisors Group», много лет сотрудничает с иностранными и местными инвесторами. «Не думаю, что рынок ждет резкое изменение политики Национального банка страны. Финансисты не ждут реформ», – прокомментировала она, добавив, что брокеры несколько лет жалуются на жесткий надзор НБ, поэтому ждут смягчения условий игры.

«Возможно, будут приняты новые программы по стимулированию кредитования МСБ банками, произойдет завершение передачи пенсионных накоплений в управление частным управляющим компаниям. Не исключены активизация международного сотрудничества по программам стимулирования развития финансового сектора, создание совместных международных фондов, стимулирование исламского финансирования», – прокомментировал председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров.

«Нужно дать в рамках риск-ориентированного надзора не ужесточение регулирования, а взвешенно искать моменты для развития банковского сектора, рынка ценных бумаг, страхового рынка. Сегодня у сектора есть надежда, что господин Досаев будет создавать. Один человек не может делать всю политику, а в Национальном банке теперь работают высокие специалисты. Хорошая команда собрана Акишевым, и важно не растерять то, что есть», – отметила Умут Шаяхметова.

Эту мысль подтвердил глава другого банка первой пятерки. «Предыдущее руководство НБ РК вело активную работу по расчистке банковского сектора. К сожалению, когда некоторые банки испытывают проблемы, это отражается на всех игроках. Поэтому продолжать борьбу за чистоту активов на нашем рынке надо, но было бы гораздо комфортнее для всех, если бы этот процесс шел без отзыва лицензий, а с использованием других методов. Например, программа повышения финансовой устойчивости банковского сектора, несмотря на ограничения и строгие требования регулятора к банку, позволяет очистить активы в определенном временном коридоре», – подчеркнул председатель правления АО «Евразийский банк» Павел Логинов.

Беспросветный тоннель

Стагнация кредитования в банковском секторе, снижение доверия к казахстанским банкам и в целом к банковской системе со стороны населения дают основания полагать, что кризис в финансовом секторе Казахстана, начавшийся лет десять назад, заканчиваться пока не собирается. Представители отечественного бизнеса и банков в рамках CFO SUMMIT 2019 назвали причины, по которым банковский сектор Казахстана не может выбраться из состояния спячки.

Ольга КУДРЯШОВА

Так, по мнению CEO Банка ЦентрКредит Галима Хусаннова, причина возникновения кризиса в Казахстане в 2009 году основывалась на нескольких рисках, в том числе на макроэкономическом, кредитном и на мошенничестве (фрод).

«Казахстан «съел» все три риска, которые возможны. Произшел рыночный риск – перекося в экономике, кредитный риск, поскольку не умеем оценивать кредитные риски заемщиков», – считает он.

Но, несмотря на то что следы кризиса десятилетней давности окончательно стерты не удалось, банки, по крайней мере, научились оценивать риски, которые в результате и привели к более жестким подходам в оценке заемщиков. Как следствие, кредиторские стагнирует, в том числе из-за

отсутствия качественных и надежных заемщиков. Так как банки не очень-то хотят возвращаться в NPL-кабалу того времени, считает специалист.

Председатель совета Ассоциации финансистов Казахстана Елена Бахмутова полагает, что в какой-то мере кризис еще не закончился. Во всяком случае, выход из него полностью не состоялся. По ее словам, стагнация экономики, безусловно, отражается и на стагнации кредитования. Парадоксальной на этом фоне является избыточная ликвидность банковского сектора, которая сейчас «лежит» в нотах Нацбанка. «Эта ликвидность при желании могла бы быть направлена на кредитование экономики. Вопрос, будет ли это кредитование здоровым. Ответ скорее нет, чем да, поскольку кредитные риски в экономике по-прежнему сохраняются», – говорит она. Прошедшее десятилетие эти риски не снизило, несмотря на обилие государственных программ, которые, к слову, частично провоцируют эту стагнацию.

Председатель Kazakhstan Growth Forum Ельдар Абдразаков пояснил, что в 90-х годах прошлого века, когда, собственно, и происходило становление финансовой системы, государство не было основным источником средств. «Основные средства мы получали за счет того, что ходили на внешние рынки. Мы перенимали мировые стандарты. Мы считали, что должны были быть ближе к западной модели», – напомнил он.

Сегодня ситуация прямо противоположная. «Государство является

основным источником средств. Либо в виде госпрограмм, либо в виде депозитов квазигосударственных компаний», – комментирует он.

В результате самими жизнеспособными оказываются банки, которые являются операторами госпрограмм. И кредитные институты сегодня являются фактически проводниками таких проектов, сказал он.

«Сегодня происходит смена от частных операторов, логики частного сектора к госпрограммам, и, соответственно, из этого возникает третий подход. Сегодня мы говорим, что нам нужны заемщики, которые должны создать экономический рост, они должны способствовать развитию экономики. В 90-х годах этой риторике не было. Тогда на рынке были компании, которые хотели расти, и частные институты взаимодействовали с ними. Выигрывал и кредитный институт, и частная компания», – сказал Абдразаков.

Сейчас же эта система политизируется, и сектор находится в «режиме рыночных аномалий». Деньги частных институтов очень дорогие, а дешевые деньги по госпрограммам не являются рыночными.

Г-жа Бахмутова полагает, что как раз эту ситуацию следовало бы несколько поменять. «Государственные программы должны трансформироваться, не должно быть предоставления фондирования, должны быть другие способы поддержки предприятий. В этом смысле любой заемщик должен получать деньги по рыночным ставкам, соразмерно своему кредитному риску. Это возродит

рыночную дисциплину, которая и должна быть на рынке», – отметила Елена Бахмутова.

Она уточнила, что, несмотря на то что проблемы в банках полностью признаны, говорить о каких-то новых системных потрясениях пока не приходится. И сейчас необходимо принять меры

для преодоления стагнации производительности.

«Как только у нас будет сделан прорыв в этом вопросе, естественно, банковское кредитование разошлется и банковский мультипликатор, который, собственно, и должен в свою очередь создавать возможности для экономического роста, начнет рабо-

тать. В настоящее время мы видим, что, несмотря на предпринимаемые усилия, этот мультипликатор свои функции пока не выполняет, и именно поэтому происходит затор между ликвидностью, которая по-прежнему еще приходит в банковскую систему, и кредитованием», – резюмировала г-жа Бахмутова.

flyqazaq.com

АЛМАТЫ по ПОНЕДЕЛЬНИКАМ и ПЯТНИЦАМ СЕМЕЙ

Покупайте билеты на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.

Номер Сертификата Эксплуатанта № КЭ-01/036 от 28.06.2017, выдан КОМИТЕТОМ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ МИНИСТЕРСТВА ПО ИНВЕСТИЦИЯМ И РАЗВИТИЮ.

Как 5G изменит современный мир

Новая беспроводная технология позволит подключить к интернету практически все. В перспективе это изменит давно привычные вещи.

Drew FITZGERALD, Sarah KROUSE, THE WALL STREET JOURNAL

Доступные сегодня беспроводные технологии сделали возможным появление множества мобильных приложений, превративших смартфоны в главный инструмент электронной коммерции, коммуникаций с другими людьми и поиска нужной информации.

Следующее поколение беспроводной связи – 5G – может придать мобильной индустрии еще больший импульс, поскольку эта технология способна воплотить в жизнь концепцию интернета вещей и «оживить» не только смартфоны, но и любую другую электронную технику.

К примеру, промышленные производственные линии смогут получать команды не по проводам, а по воздуху; беспилотные автомобили смогут в режиме реального времени получать максимально подробную информацию о дорожных условиях; зрители спортивных трансляций увидят игру под самыми разными углами и получат ее полную статистику, а носимые устройства помогут лучше контролировать физическое состояние пациента, передавая данные напрямую врачам.

Это сценарий развития лишь малой части событий, которые могут произойти по мере того, как операторы связи будут внедрять 5G и выходить за пределы перенасыщенного в развитых странах рынка мобильных устройств. Всего можно выделить шесть отраслей, где новая технология станет причиной значительных перемен. Однако это потребует времени и решения ряда проблем.

Большие возможности для производств

Уже больше века производственные предприятия полагаются на проводное соединение, и на то есть весьма веские причины. Прежние беспроводные технологии были не способны обеспечить должную надежность, а это могло привести к некорректной работе оборудования, простоям, финансовым потерям и возможным опасным последствиям.

Но сегодня специалисты по беспроводным технологиям считают, что 5G может сократить время задержки, то есть время, которое требуется машине, чтобы принять сигнал и ответить на него, настолько, что это изменит привычное представление о беспроводном соединении. Высокая скорость и надежность передачи данных позволят промышленным роботам без задержек принимать по беспроводной связи инструкции или обновленные данные по продуктам, то есть они смогут работать бесперебойно. Кроме того, такие роботы будут мобильными и не будут зависеть от подключения к источнику питания.

«Это своего рода святой Грааль в сфере автоматизации производства, поскольку здесь нет статично установленного оборудования», – говорит Герхард Феттвайс, эксперт по мобильной связи из Дрезденского технического университета.

В 2018 году немецкий оператор сотовой связи Deutsche Telekom запустил пилотный проект по исследованию влияния улучшенной беспроводной связи на работу заводского оборудования. По словам представителя компании, изначально программа разрабатывалась под сети 4G, однако она будет модифицирована под 5G, как только этот стандарт связи станет доступным.

Как считает аналитик Четан Шарма, пока наибольший интерес к развитию производства с помощью 5G демонстрируют компании из Германии и Китая. При этом он прогнозирует, что интерес к этой технологии со стороны производителей будет расти по мере того, как они начнут получать все



больше заказов, справиться с которыми имеющимися силами будет просто невозможно.

Впрочем, такие медленно растущие производства, как предприятия по производству металлических изделий или бумажное производство, скорее всего, не станут внедрять беспроводные технологии сразу во всех элементах производственного процесса. По мнению эксперта, это может быть связано с нежеланием собственников бизнеса тратить на модернизацию и приобретение роботов.

Чтобы на предприятиях появилось беспроводное оборудование стандарта 5G, сначала должна быть создана соответствующая инфраструктура, а это может занять не один год. «Изменение производственного процесса требует определенности», – отмечает Четан Шарма.

Автомобили станут умнее

В скором будущем автомобили будут оснащаться модемами 5G, считают эксперты. Однако как именно будет выглядеть следующее поколение подключенных к интернету автомобилей – вопрос спорный.

По мнению ряда крупных компаний, картина будет футуристической: беспилотные автомобили, в реальном времени получающие информацию о дорожном движении и подстерегающих опасностях, своевременно реагируют на них. Такое видение основано на известных преимуществах сетей 5G, а именно на способности управлять множеством одновременных подключений, позволяя датчикам в автомобилях и на улицах обеспечивать бесперебойную передачу данных.

Не обошлось и без скептицизма: некоторые считают, что телекоммуникационные компании возлагают на 5G необоснованные высокие надежды. В первую очередь это касается транспортных средств, поскольку новая технология, как и предыдущие стандарты связи, не застрахована от отказов. При этом даже в городах потребуются годы, чтобы обеспечить повсеместное покрытие 5G.

«Никто в здравом уме не позволит автомобилю без водителя зависеть от беспроводной сети, особенно в таких важных моментах, как торможение и рулевое управление», – говорит Крейг Моффетт, аналитик исследовательской компании Moffett Nathanson. Надежная работа сетей 5G, по его словам, «потребует повсеместного покрытия, которое мы вряд ли увидим в течение ближайших десятилетий».

Некоторые компании предлагают более ограниченное использование сетей 5G в сфере транспорта, по крайней мере на начальном этапе. К примеру, в компании AT&T считают, что небольшие зоны 5G, покрывающие один район, могут обеспечить хоро-

Некоторые эксперты считают, что телекоммуникационные компании возлагают на 5G необоснованно высокие надежды. Поскольку новая технология, как и предыдущие стандарты связи, не застрахована от отказов. При этом даже в городах потребуются годы, чтобы обеспечить повсеместное покрытие 5G.

Фото: shutterstock.com / jamesteohart

шие возможности для развлечения пассажиров, позволяя им загружать видео и игры, пока они проезжают через этот район.

При этом еще в прошлом году глава компании AT&T Джон Донован говорил о том, что, вероятнее всего, «первые сети 5G появятся вокруг студенческих городков».

Представитель AT&T также сообщил, что компания совместно со своими партнерами разрабатывает технологию, которая позволит автомобилям обмениваться информацией друг с другом и с придорожными станциями техобслуживания в зонах, где нет сотовой связи. В случае ДТП или других происшествий это позволит оперативно связаться с экстренными службами.

Совершенно новый взгляд на спорт

Во время зимних Олимпийских игр – 2018 в южнокорейском Пхенчхане местный телекоммуникационный гигант KT Corporation на всех спортивных объектах Олимпиады обеспечил работу 5G, предложив зрителям самим выбрать угол, с которого они хотели бы смотреть состязание. Например, глазами самих спортсменов.

По сути, это была демонстрация того, как с помощью технологии 5G профессиональные спортивные организации планируют изменить спортивные трансляции. Используя возможности 5G, они смогут предложить зрителям различных спортивных мероприятий те же возможности, что были у зрителей зимних Олимпийских игр в Корею. Для этого используются множество камер и датчиков, установленных на спортивных площадках, для того чтобы фанаты могли выбрать подходящий ракурс для просмотра спортивных соревнований.

«Вы в буквальном смысле сможете почувствовать себя Леброном Джеймсом, когда он пробегает высокую дистанцию», – говорит Роджер Энтер, руководитель фирмы Recon Analytics Inc., занимающейся исследованиями в области беспроводных технологий.

Однако выбор ракурса обзора игрового поля – не единственное преимущество, которое получит зритель. Наличие датчиков позволит собирать максимальный объем статистики о ходе самой игры.

В качестве эксперимента в январе 2019 года корпорация Intel разместила на шайбах и игроках благотворительного Матча всех звезд Национальной хоккейной лиги специальные сенсоры. С их помощью зрители смогли просматривать на своих телефонах статистику новых статистических данных,

например силу удара по шайбе и скорость передвижения хоккеистов. Пока это только демонстрация новых возможностей, однако после внедрения 5G любой спортивный фанат сможет в реальном времени видеть дополнительную статистику игры на своем смартфоне либо на экране телевизора.

Более захватывающие фильмы и игры

Голливудские студии и разработчики видеоигр намерены использовать высокую скорость и минимальную задержку сигнала 5G для того, чтобы подарить своим зрителям гораздо более захватывающий опыт – неважно, смотрят они фильм по телевизору или на смартфоне с гарнитурой.

«Теперь вы сможете больше, чем просто сидеть и смотреть телевизор, вы будете проживать жизнь в виртуальном мире. Люди смогут быть где угодно, включая воображаемые миры», – говорит Рон Йекутиль, генеральный директор видеоплатформы Kaltura.

Студии уже протестировали приложения, которые позволяют почувствовать, что может принести будущее с технологиями 5G. Теперь они пытаются выяснить, какой контент и цены получат наилучший отклик у зрителей.

К примеру, в 2016 году в преддверии премьеры фильма «Марсианин» студии Twentieth Century Fox каждый желающий мог за \$20 почувствовать себя героем Мэтта Дэймона, перемещаясь по Марсу при помощи очков виртуальной реальности. Однако в итоге отзывы были неоднозначными.

По словам Роберта Пауэрса, исполнительного директора компании Fox Innovation Lab, оптимальный для потребителя ценовой диапазон для опыта виртуальной реальности колеблется от \$8 до 15. Сегодня компания Fox также работает над внедрением дополненной и смешанной реальности, где компьютерная графика накладывается на реальные изображения, и 5G может ускорить внедрение этих технологий.

Так, прошлым летом лаборатория разработала игру со смешанной реальностью, где человек при помощи смартфона или других мобильных устройств мог пройти квест в любом общественном месте, которое выступало как тематический парк. Во время перемещения игрок следовал подсказкам и видел наложенные на реальность фигуры, которые могли перемещаться и взаимодействовать с пользователем.

Новый уровень взаимоотношений между врачом и пациентом

В ближайшие годы технология 5G позволит врачам лучше взаимодействовать со своими пациентами при помощи новых средств телемедицины, таких как видеоконференции с высоким качеством изображения и звука и виртуальная реальность, говорит Сандра Ривера, генеральный менеджер группы сетевых платформ Intel.

Некоторые считают, что новые сети 5G откроют для медицины еще больше возможностей. Например, хирург сможет провести операцию, находясь на расстоянии в тысячи километров от пациента и используя специальное оборудование с дистанционным управлением. Впрочем, наибольшее количество перемен, хотя и менее грандиозных, уже в ближайшем будущем произойдет в сфере персонализированного ухода за пациентами.

Например, терапевт, который дистанционно лечит ребенка с аутизмом, может использовать гарнитуру виртуальной реальности, чтобы видеть реакцию пациента более четко, чем это позволяют современные видеозвонки на смартфонах. В то же время ученые из Колумбийского университета ра-

ботаю над виртуальной физиотерапией, которая станет возможной благодаря малой задержке сигнала в стандарте 5G. Идея заключается в том, что пациент при помощи гарнитуры виртуальной реальности перемещает регуляторы, манипулируя, таким образом, цифровыми версиями физических объектов, например мяча, осуществляя те же движения, что и во время сеанса традиционной терапии.

Подключенные к сетям 5G новые сенсоры и другие переносные устройства для сбора данных также помогут выявлять отклонения, корректировать дозировку лекарств или иных терапевтических действий без необходимости посещения врача. Пациенты смогут носить датчики, которые контролируют их активность, уровень стресса и сахара в крови, и эти данные будут получать их врач, отмечает Сандра Ривера.

В дальнейшем более высокая скорость 5G, минимальные задержки и расширенная пропускная способность позволят внедрить еще более весомые изменения. К примеру, сотрудники скорой помощи смогут в режиме реального времени получать указания от специально обученного врача с использованием камер высокой четкости и виртуальной реальности.

Новые возможности в сфере безопасности

Возможные камеры и сенсоры сегодня есть во всех оживленных уголках мира, и работают они вполне успешно даже без технологии 5G. Однако результаты эксперимента, который провела компания Verizon Communications в своем испытательном центре в Хьюстоне, позволили увидеть то, как будет выглядеть мир, когда более быстрый стандарт беспроводной связи станет обычным явлением.

Эксперимент показал, что камеры и датчики, усовершенствованные до технологии 5G, позволяют полиции намного быстрее сканировать скопления людей в поисках подозреваемых, сверяя полученную с камер информацию со своей базой данных. Кроме того, эта технология также может помочь магазинам более точно отслеживать перемещение своих клиентов, адаптируя в дальнейшем свои продажи к поведению людей.

Суть технологии, разработанной инженерами Verizon, заключается в том, что специальное программное обеспечение позволяет компьютерам обрабатывать изображения вблизи вышек сотовой связи, не отправляя их в центр обработки данных, который находится где-то за сотни километров.

Во время теста использовались два преимущества технологии 5G. Так, расширенная пропускная способность сделала возможной передачу изображений с камер по беспроводной сети в высоком исходном качестве. С другой стороны, минимальные задержки позволили компьютерам обрабатывать изображения вблизи места их съемки, быстро идентифицируя людей и объекты. По данным Verizon, обработка изображений на месте позволила находить подходящие данные в два раза быстрее, чем это было бы сделано при помощи обычных методов.

По словам Адама Коеппе, старшего вице-президента Verizon по оптимизации сетевого планирования, правоохранительные органы часто просят о возможности более эффективного использования данных с камер наблюдения. Кроме того, подобные технологии могут быть использованы в розничной торговле для отслеживания перемещений покупателей.

«Этот тип технологий не является чем-то новым, вопрос лишь в том, как внедрить его в мобильную среду», – говорит он.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией kursiv.kz

5G: осталось понять, как продавать

Сети и оборудование в Казахстане уже готовы к внедрению технологии 5G, но пока операторы не пришли к решению, какой использовать спектр, да и вообще как подать новую технологию потребителю, поскольку, кроме как обещающим более скоростного интернета, заинтересовать потенциальных клиентов нечем.

Анна ШАПОВАЛОВА

«Говоря о 5G, нужно всегда помнить про три ключевые вещи. Одна из них, конечно, сети. У большинства игроков рынка они, по большому счету, уже готовы. К концу этого года будет достаточно большой спектр смартфонов, поддерживающих 5G, появятся решения для роутеров», – рассказал председатель правления СП Tele2 и Altel Роман Володин.

По его мнению, второй важный элемент – спектр. Для того чтобы

эффективно работали сети, достигались хорошие скорости передачи данных, очень важно понять, какой спектр будет использоваться операторами. Сейчас перед всеми игроками рынка стоит задача выяснить и договориться, как будут развиваться и внедряться стандарты 5G именно с точки зрения спектра и как будут строиться взаимоотношения между операторами. Как таковых сложностей нет, просто операторам нужно прийти к единой точке зрения, в каком спектре и по каким принципам развивать технологию 5G.

«Это просто процесс, который любая страна, любой регулятор проходит. Нужно сесть за стол переговоров операторам, регуляторам и производителям оборудования и совместно прийти к решению, какой спектр использовать лучше. Пока мы знаем, какой спектр будет доступен для сотовых операторов. В зависимости от выбора будет понятно, какое количество нового оборудования потребуется в собственных сетях», – считает он.

К тому же важно понять, какие услуги будут оказываться с использованием новой технологии. «Сейчас все ищут новые решения, которые будут связаны с технологией 5G. Если говорить только про базовый доступ, то нам есть еще что делать с точки зрения технологий 4G и 4G+». Важно, что у индустрии в Казахстане есть большой потенциал в развитии 4G. Мы видим, что спрос на устройства постоянно растет, проникновение технологий постоянно растет», – говорит Роман Володин.

Он отметил, что новые устройства, поддерживающие 5G, станут массовыми быстрее, чем стали устройства с 4G. Но все равно потребуются время, и продолжится рост и проникновение 4G-устройств: технология пока объективно не уходит.

Спикер поделился некоторыми решениями из мировой практики на базе 5G. В Норвегии ферма по производству лосося, оснащенная полностью автоматизированной системой для наблюдения за состоянием здоровья рыб, готова использовать 5G, поскольку ей

требуются камеры с высоким разрешением 4K, с которых в онлайн-режиме передается изображение. Камеры с меньшим разрешением не могут в полной мере фиксировать «картинку», и их разрешения недостаточно, чтобы отследить болную рыбу и вовремя удалить ее из садка.

«Например, я сам пробовал управлять, находясь в Барселоне, удаленно грузавиком, который находился в Геттерборге в Швеции. Да, ехал транспорт не по хайвею, а по ограниченной территории со скоростью 5 км/ч. Пока это выглядит как игрушка, аттракцион», – поделился впечатлениями спикер.

Говорить о том, что завтра появится 5G, пока рано. Когда будет решен вопрос спектра, станет понятно, какие кейсы можно реализовывать на сетях 5G, чтобы запустить это в коммерческую эксплуатацию с минимальной стоимостью.

«Индустрия готова, девайсы готовы, технологии готовы, осталось понять, что продавать. У

нас и сейчас скорости на сети 4G более 100 мегабит в секунду. Мы дадим мы скорость 500 мегабит. Пользователь не заметит разницы сейчас, и так он может смотреть видео на YouTube в качестве HD. Так что существенной перемены вы не заметите, да и будете ли готовы платить больше за неясное преимущество», – отметил он.

Что касается трендов, то интернет продолжит активно развиваться, привычные звонки и разговоры по телефону останутся примерно на том же уровне, но в роуминге и междугородних звонках заменятся общением по мессенджерам.

«Технология будет развиваться, мобильный ШПД (широкополосный доступ в интернет) будет все больше проникать в сельскую местность. Мы видим запуск в перспективе 5G. По опыту последних лет на ряде территорий мы наблюдаем конвергенцию. Это конвергентные решения по фиксированному и мобильному доступу. Интернета будет больше, сервисов больше. «Голоса» и звонков больше не станет. Эта

категория не падает, но ожидать, что она вырастет, бессмысленно. С другой стороны, «голос» может трансформироваться, особенно когда 4G-сети достигнут уже большого покрытия или уже запустятся 5G-сети, мы все начнем внедрять несколько другую технологию. Спрос от абонентов на голосовую услугу все еще существует, но часто происходит замещение. Например, роуминг голосовой мигрирует в различные мессенджеры, но при этом растет спрос на передачу данных. Международные звонки тоже нередко уходят в мессенджеры. Но тем не менее все еще активно продолжают звонки внутри сети и между сетями. Однозначно драйвером потребления и драйвером монетизации «голос» не станет – будет стабилен или продолжит снижаться, да и выручка от этой услуги тоже будет снижаться. А вот выручка от передачи данных будет расти опережающими темпами», – заключил Роман Володин.

Почему бухгалтерская книга популярнее цифровой кассы

Рынок кассовых аппаратов – один из самых конкурентных. Его емкость сейчас примерно 1 млн единиц. Компании, работающие в этом сегменте, имеют сотни тысяч продаж каждая. Это стимулирует казахстанских разработчиков предлагать свои решения. Но получить в условном среднем магазине фискальный чек или возможность воспользоваться банковской карточкой по-прежнему в разряде экзотики даже в больших городах.

Георгий КОВАЛЕВ

«Серый» рынок убивает светлые перспективы

В середине февраля я встретился с Болатбеком Оспановым. За последний год его компания Smart Satu выросла с \$20 млн до \$50 млн, открыла офисы в Москве и Минске, запустила свой инструмент автоматизации торговли на разных рынках: в России, странах Ближнего Востока, Европы и Америки.

Smart Satu объединяет участников рынка ритейла: производителей или дистрибьюторов, торговые точки, перевозчиков. Это своего рода биржа товаров и услуг, учитывающая интересы всех участников, которые могут выбрать цены и условия сделок и заключать их тут же, онлайн.

Как вишенку на торт, Болатбек Оспанов кладет на стол разработанный специально для этой системы контрольно-кассовый аппарат. «Это универсальный инструмент: выдача чеков, прием платежей в любой форме. Оплата карточкой: бесконтактная, магнитная, чиповая. С банком-партнером подключаем возможность оплаты через QR-коды и Apple Pay», – рассказывает предприниматель.

С внедрением этих терминалов у поставщиков появится возможность видеть остатки своих продуктов на складах магазинов. «Условный производитель сейчас видит только свой склад. И если там не осталось, например, сухих, принимает решение их производить. А на самом деле их в магазинах еще много, и ему лучше произвести прирости, которые в магазинах уже заканчиваются. Этого в мире еще нет, наша реализация первая», – говорит



Болатбек Оспанов. – Производители мечтали о том, чтобы контролировать свои остатки в рознице. Технологически это стало возможно только сейчас. Система понимает, сколько осталось в магазине товара, понимает, сколько магазин обычно заказывает, и сама формирует автозаказы».

По словам Болатбека Оспанова, в разработку контрольно-кассового аппарата вложено \$2 млн, себестоимость – \$400. В партнерские магазины Алматы, которых, по его словам, у компании 3 тыс., их передадут на условиях аренды – 10 тыс. тенге в месяц, куда включены и безлимитный тариф провайдера связи.

Предприниматель надеется, что все преимущества его системы впервое будут реализованы именно в Алматы. Но не скрывает проблему, которую для этого надо решить – заставить работать в белую магазины, привыкшие скрывать обороты. «Нам важно, чтобы все партнеры принимали оплату картами, но пока таких магазинов 10%. После обеспечения кассовыми аппаратами это смогут все», – говорит Болатбек Оспанов.

А что об этом думает рынок? Сможет ли Smart Satu в одиночку пере-

ломить сложившуюся традицию – и вывести рынок торговли на этот уровень?

На рынке кассовых аппаратов Казахстана существует большая проблема – заставить работать в белую магазины, привыкшие скрывать обороты по-прежнему сложно.

Фото: shutterstock.com / Dean Drobot

Дмитрий Казанцев, директор Республиканского центра помощи предпринимателям, оценивает уровень кассовой фиксации продаж как «нулевой». «Кассовые аппараты есть у всех, но они не работают. Потому что каждый пробитый чек – это налог, а платить никто не хочет. В этом не признаются, но причина только в этом», – говорит Дмитрий Казанцев. – Я считаю, в этом виновен наш менталитет. Стоит ввести какой-то закон, люди начинают придумывать способы его обойти».

Проблема автоматизации не решается автоматически

Ардак Ахметов, технический директор Soft IT Kazakhstan, считает, что вопрос автоматизации бизнес-процессов и оснащения современными кассовыми решениями полностью снят только с предприятий среднего и крупного бизнеса. Предприятия рангом и оборотами ниже традиционно предпочитают работать, не раскрывая обороты. «Комитет госдоходов говорит о серой зоне порядка 30% рынка. Всемирный банк считает, что доли официального и неофициального рынков у нас одинаковы. А по данным Ассоциации центров технического обслуживания, из всего оборота малого бизнеса, а именно ритейла, магазинов у дома, кафе, салонов красоты, – скрывается 90%. Такова реальная жизнь», – объясняет расстановку сил Ардак Ахметов.

Почему розничная торговля упорно отвергает цивилизованные нормы ведения бизнеса? «Значи-

тельная доля маленьких магазинов – семейные. Баланс всегда в кармане владельца, он видит эти деньги и ему не нужны сложности автоматизированной системы. К кассовым аппаратам они относятся формально: покупают, но не используют», – говорит Ардак Ахметов. – Самый легкий учет – в журнале. На каждую накладную – запись из четырех позиций: поставщик, его накладная, розничная стоимость, сколько отдал за доставку. По этому журналу можно найти что угодно, это самый надежный способ».

По мнению нашего собеседника, положение вещей должно измениться с введением всеобщего декларирования доходов. «Когда фискальный чек станет единственным способом подтверждения своих расходов, люди будут делать покупки только там, где его возможно получить. Так что вся накопленная кассовая аппаратура рано или поздно начнет работать», – заключает Ардак Ахметов.

В чем природа кассового разрыва

Дмитрий Казанцев, директор Республиканского центра помощи предпринимателям, оценивает уровень кассовой фиксации продаж как «нулевой». «Кассовые аппараты есть у всех, но они не работают. Потому что каждый пробитый чек – это налог, а платить никто не хочет. В этом не признаются, но причина только в этом», – говорит Дмитрий Казанцев. – Я считаю, в этом виновен наш менталитет. Стоит ввести какой-то закон, люди начинают придумывать способы его обойти».

С этим мнением согласен директор одного из центров технического обслуживания, пожелавший остаться неизвестным. «Владельцы магазинов не используют кассовые системы, чтобы скрывать обороты и в конечном итоге уходить от налогов», – говорит наш собеседник. – Данные о налоговых потерях нет, их можно понять разве что интуитивно. Мне кажется, налоги в этом секторе можно поднять в четыре раза».

Кайнар Марденов, основатель проекта «Система учета товаров и услуг Torgai.com» считает, что ситуация могла бы исправиться национальная чековая лотерея. «Комитету госдоходов надо про-

сто настроить на своих серверах условный API и дать стартапам работать приложения, из которых выживет сильнейшее. За эшблски и возможность участия в лотерее люди будут просить чеки у любого продавца», – говорит эксперт.

Бизнес просит послаблений

Я вновь встретился с Болатбеком Оспановым во время его очередного прилета в Алматы, 10 дней спустя. Он услышал скандал рынка и признал, что не питает иллюзий, но и не лишен веры. «Государство подходит к решению проблемы с позиции силы, и бизнесу это не нравится. Сейчас налоговую ставку 3% платят всего 5% магазинов, такова эффективность госаппарата. Поэтому важно создать рынок, а потом на этом рынке включить налоги. Власти могли бы отменить налоги на три года, а потом включить 1% для работающих легально», – считает Болатбек Оспанов. – Мы делаем все сами: разрабатываем продукт, обучаем рынок, адаптируем под него продукт. Но для идеальной работы надо перевести рынок в безналичные платежи. Настоящим достижением для себя я считаю полную прозрачность рынка».

Идея радикальных налоговых послаблений для розничной торговли на первый взгляд избыточно оптимистична. Однако именно ее отстаивает Национальная палата предпринимателей «Атамекен». В течение 2018 года под эгидой НПП было проведено исследование рынка. Полученные данные, их анализ и рекомендации были переданы в правительство.

Исследование показало, что объемом розничной торговли в стране не менее 15 млрд тенге, 70% из которых скрываются в тени. Легализация оборотов позволит повысить собираемость налогов в этом секторе на 200 млрд тенге к 2021 году и на 600 млрд – к 2025-му. Главные предлагаемые меры – радикальное упрощение налоговой отчетности и снижение налоговой ставки по безналичным доходам до 1%.

Уволенное в феврале правительство страны свое мнение по теме не сформулировало. Что скажет новое?

Таланты ищем в облаках

В Казахстане запущен первый облачный HR-сервис по управлению талантами – TopHR. Что такое талант с точки зрения бизнеса? Зачем компаниям расширять взаимодействие с нанятыми работниками вне рамок трудового договора? На вопросы «Курсива» ответил идеолог проекта, советник по стратегическому развитию компании Cloudmaker Медет Рахимбаев.

Георгий КОВАЛЕВ

– Прежде договоримся о терминологии. С точки зрения бизнеса талант – это…?

– В моем понимании это любой мотивированный и вовлеченный сотрудник, который относится к бизнесу компании как к очень важному личному делу. Это возможно при одном условии: когда компания честна с ним. Вкладывает в его развитие, слушает его, создает условия, когда человек влияет на ход событий и может принимать самостоятельные решения, и так далее. Позиция не важна: это может быть курьер или экспедитор, топ-менеджер.

– То есть, кадры по-прежнему решают все?

– Существует методика стратегического управления Balanced Scorecard (BSC) американских исследователей Дэвида Нортона и Роберта Каплана. В ее основе контроль над четырьмя активами любого бизнеса: финансы, клиенты, бизнес-процессы и кадры. В первых трех наш бизнес добился хороших успехов, но работа с кадрами осталась на уровне сухого делопроизводства. Именно здесь фактор для краткого повышения эффективности бизнеса. Думаю, понимание этого постепенно приходит, хотя и не обрело массовый масштаб. В среднем из десяти компаний позитивно на наш продукт реагирует одна. Это те, кто задумывается о будущем, кто считает персонал не статьей расходов в балансе, а активом. Это зависит не столько от отрасли, сколько от восприятия мира владельца или топ-менеджмента компании.

– Полагаю, ваша разработка – не первая в мире.

– Есть флагманы, это Google и SAP. У них великолепные системы управления талантами, но есть проблема – стоимость. Их услуги могут позволить себе международные компании, а у нас даже для крупного бизнеса это дорого. С другой сторо-

ны, в самом низу предложения есть гигантское количество разрозненных сервисов: обучение, оценка, опросы. И между ними – огромный гэп. Мы это увидели и решили заполнить. Мы не делаем копию, да это и невозможно, в тех проектах десятки тысяч человеко-лет разработчиков, аналитиков, проектантов. Но общая концепция на поверхности, на нее авторских прав нет.

– Когда пришла идея о важности подобного продукта для нашего рынка?

– Три года назад я владел компанией – системным интегратором. Делали проекты для флагманов казахстанской экономики и для госорганов. Это очень дорогой бизнес в высококонкурентной среде, в котором все зависит от людей. И у меня возник вопрос, можно ли организовать работу так, чтобы делать проекты в два раза быстрее, ведь от этого зависит прибыль. Помимо стандартных управленческих инструментов, меня интересовали вопросы вовлеченности и мотивации сотрудников. Начал эту тему изучать и наткнулся на методологию управления талантами. Позже я понял, что, пусть бессистемно и разрозненно, но применяю ее во время моей работы в банке лет двадцать назад.

– Даже первые ваши клиенты иллюстрируют большую разницу в запросах. Как это учитывается в работе продукта?

– Если говорить о методологии, о контенте, о правильном построении системы, то это работа HR-специалистов. Они не находятся у нас в штате, это независимые компании, с которыми нас связывают общие интересы и партнерская модель. Они работают с клиентами, мы стоим позади и помогаем технологиями. HR – это отдельный, сложный вид деятельности, требующий знаний, опыта и квалификации.

– Это общее описание. А между компетенциями работника банка, института и дистрибьюторской компании – пропасть.

– Работа с клиентом начинается с постановочного консалтинга. Наш HR-партнер приходит к заказчику, понимает запрос и создает методологию. На втором этапе мы делаем интеграцию с системами заказчика, чтобы получать оттуда первичную информацию, обучаем людей. Затем наступает этап подключения к системе и работа в ней. Ежедневно накапливая и анализируя поступающую информацию, система оптимизирует работников

по объективным и субъективным данным. К первым может относиться, например, количество заключенных договоров. Ко вторым – оценка коммуникативных, лидерских или профессиональных качеств. На этой основе создается таблица показателей и сравнение их с неким корпоративным стандартом. Так работник узнает свои сильные и слабые, требующие корректировки, стороны. Если, к примеру, оценка лидерских качеств сотрудника вашего профиля должна быть 80, а набраны 55, то гэп можно сократить специальной программой индивидуального развития. Анализируя результаты с помощью обширной аналитики, руководитель получает информацию о состоянии главного актива своей компании – сотрудников.

– Что получает компания в итоге?

– Сервис помогает бизнесу предложить своим сотрудникам ясность, прозрачность и честность во взаимоотношениях. Это касается оценки работником своего места и возможности в компании, планирования личного развития, карьеры, получения от него обратной связи о степени удовлетворенности работой в компании, о внутренних проблемах бизнеса. Если этот инструмент правильно применять, у сотрудника возникают мысли: меня слышат, мне доверяют, я могу что-то изменить. Никакие юридические документы или декларации не заменяют этой атмосферы.

– Внутренние перемены усиливают позиции компании на рынке?

– Согласно исследованиям, к 2030 году в мире не будет хватать несколько сотен миллионов человек, способных соиздать. Такие люди не воспроизводятся обществом с запасом. По некоторым расчетам, глобальная экономика недоисчисляет товаров и услуг на \$8 трлн. Их просто некому будет создавать. Поэтому развитые страны увеличат усилия по переманиванию к себе талантливых людей. Наш проект – в том числе попытка компенсировать эти тренды, которые пока мало кто осознает. Полагаю, компании, которые в течение пяти-семи лет не начнут задумываться о персонале, просто уйдут с рынка. LinkedIn утверждает, что организации, применяющие методологию управления талантами, примерно на 15% эффективней рыночных конкурентов. Но это касается скорее западного бизнеса. В наших реалиях эта цифра может быть куда больше.

«Сергек» на экспорт

Соседей Казахстана заинтересовала интеллектуальная система видеоконтроля, анализа и прогнозирования «Сергек». Об этом в ходе онлайн-конференции на портале BNews заявил основатель проекта по изготовлению данного аппаратно-программного комплекса Асет Ахметов. Конкретные страны, с которыми ведутся переговоры, он озвучить пока отказался, но подчеркнул, что речь идет об интересе к казахстанской IT-разработке со стороны сразу нескольких государств.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Система видеонаблюдения, анализа и прогнозирования ситуаций на улицах «Сергек», которая в режиме реального времени распознает и фиксирует номера автомобилей, их скорость и траекторию движения и передает эту информацию на сервер, была внедрена в Астане осенью 2017 года. Вернее, тогда – в сентябре 2017 года – был запущен конечный этап проекта: по нарушениям, зафиксированным камерами «Сергека», начали возбуждаться административные дела в отношении водителей-лихачей.

Система оказалась настолько эффективной, что среди столичных водителей получила прозвище «Всевидающее око Исекешева» (по имени экс-акима Астаны Асата Исекешева, при котором была запущена), а результаты ее внедрения превзошли все ожидания столичных властей. В настоящий момент система фиксирует три самых распространенных вида нарушения на столичных трассах: превышение скоростного режима, проезд по Bus Lane и проезд на запрещающий сигнал светофора.

По этим видам нарушений в Астане наблюдается постоянное снижение. Так, по данным Комитета по правовой статистике и специальной учетам Генеральной прокуратуры РК, в Астане к сентябрю 2018 года, то есть за год работы «Всевидающего ока», количество дорожно-транспортных происшествий уменьшилось на 17,5% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года – с 216-ти до 178 фактов, число получивших травмы в них снизилось на 19,2% – с 236-ти до 193 человек.

Количество же жертв, погибших в ДТП, уменьшилось на 40% – с 15 человек в 2017 году до девяти человек к сентябрю 2018 года.

В январе же этого года новый аким Астаны Бахыт Султанов заявил, что система сделала дороги города самыми безопасными в Казахстане. По его сведениям, за полтора года действия системы (еще летом 2017 года на дорогах Астаны было развернуто 13 тыс. камер видеонаблюдения, скоординированных со скоростными камерами) смертность на дорогах города снизилась почти вдвое (на 48%), на 15% уменьшилось количество дорожно-транспортных происшествий, на 16% сократилось число раненых в ДТП.

В связи с этим бывший тогда министром внутренних дел Калмуханбет Касымов заявил о том, что «Сергек» будет постепенно вводиться во всех городах республики. Между тем, как выяснилось теперь, этой казахстанской разработкой интересуются и в ближнем зарубежье.

«Мы на сегодняшний день являемся единственным казахстанским производителем такого уровня решений, и наши амбиции – это как минимум Казахстан», – сказал основатель проекта и глава обслуживающей этот аппаратно-программный комплекс Асет Ахметов. – На самом деле даже ведутся переговоры с близлежащими странами, которые я пока не могу назвать, но несколько государств уже заинтересованы. Для нас это очень хороший сигнал, что нас зовут, приглашают, сравнивают наши цены с зарубежными аналогами», – добавил он.

Г-н Ахметов напомнил, что в настоящий момент внутри страны «Сергек» разворачивается в Алматы и в Шымкенте, а в дальнейшем ее запустят в Усть-Каменогорске. По словам разработчика системы, ее эффективность заключается в «ковровом» покрытии городов, когда именно количество камер на дорогах влияет «ускорения» со стороны водителей просто бессмысленными, потому что им постоянно приходится сбрасывать скорость до положенной.

«Если три года назад вы ехали в столичный аэропорт, то знали, что есть два или три участка, где нужно притормозить, дальше может ехать очень быстро, что все и делали», – говорит Асет Ахметов. – А принцип нашего «коврового покрытия» состоит в том, чтобы камер было так много, что человеку

стало бы невыгодно разгоняться на каких-то участках, потому что эти слепые участки очень короткие», – поясняет он.

Этот же «ковер», по его словам, сделал бессмысленным и использование антирадаров: эти устройства в авто астанчан сейчас работают в режиме «non-stop», на каждом перекрестке, через каждую пару минут. И он же дал главный для города результат: основная масса водителей перешла на требуемые правилами дорожного движения скоростной режим не выше 60 километров в час.

«В принципе, вы это сейчас наблюдаете: люди едут медленно, мы достигли такого эффекта, что основная масса едет со скоростью 60 километров в час ровно. Создается некая стена, безусловно, всегда найдется какой-то человек, который торопится, скажем так, в аэропорт на свой рейс. Но он не может перепрыгнуть эту стену, и от безвыходности просто едет так, как положено: его уже окружение стимулирует ехать без нарушений», – говорит разработчик «Сергека».

При этом возможности системы намного больше фиксации и анализа трех видов нарушений, которые она «схватывает» в настоящий момент в Астане. Например, экологические датчики, которые внедрены в систему изначально, позволяют ей производить постоянный онлайн-мониторинг состояния окружающей среды, в том числе отслеживать уровень концентрации углекислого газа, шума, влажности и температуры на том или ином участке дороги. В идеале эти данные в последующем могут лечь в основу разгрузки особо загазованных участков путем перенаправления автопотока на альтернативные маршруты проезда.

А уже упомянутый нынешний аким Астаны Бахыт Султанов отметил, что «Всевидающее око» помогает городским властям в борьбе с еще одним бичом столицы – пропаячей канализационных люков. Также снизилось и количество уличной преступности, поскольку о ковровом характере системы знают не только автолюбители. Разработчики «Сергека» признают: пока в Казахстане используются далеко не все возможности их детища.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Иванушки»: 25 лет спустя



«Тучи», «Тополинный пух», «Колечко», «Куклы» – во второй половине 90-х эти песни звучали во всех клубах и на всех радиостанциях. И на всем постсоветском пространстве, пожалуй, не было человека, который не слышал бы об «Иванушках International». Фанатки ждали их везде, где только можно. Особо рьяные испывали афиши признаниями в любви и номерами своих телефонов. А в следующем году одному из первых российских бойзбэндов исполнится 25 лет. О том, как они планируют отметить юбилей, как им удалось так долго проработать бок о бок и не убить друг друга, а также о дедовщине в коллективе за несколько минут до концерта нам рассказали ветераны группы Кирилл Андреев и Андрей Григорьев-Аполлонов и самый молодой «Иванушка» Кирилл Туриченко.

Анна ЭМИХ

Ребята, наверняка есть песни, без которых зрители вас не отпускают со сцены. Хиты, которые вы исполняете вот уже почти четверть века. Есть среди них те, которые вам не хочется исполнять?

Андрей: Коля Расторгуев тихо ненавидит песню «Атас!» и уже лет десять ее не поет. Он отворачивает микрофон в зал и зрители пьют сами. У нас достаточно большой репертуар и песни, которые нам надоедают, мы просто не поем. Есть какие-то основные – «Тучи», «Тополинный пух», «Колечко» – эти песни мы не можем не петь. И поем их в любом случае.

Знаете, я всегда актером театра сочувствую: много лет играть одно и то же. И ничего не переделывать. У нас хочешь – поешь песню, хочешь – не поешь. Хочешь – танцуй, хочешь – нет. У нас во время концерта развлечений для самих себя больше.

В разное время вы записывали композиции с другими исполнителями, с той же «Фабрикой», к примеру. Планируются ли еще какие-нибудь дуэты?

Андрей: Вообще всегда есть желание с кем-то спеть. Мы большие индивидуалы – пока песню на троих раскидаешь, уже некого приглашать. Но мы бы с удовольствием записали с кем-нибудь дуэт. Например, к нашему юбилейному концерту, который будет на следующий год – коллективу исполнится уже 25 лет – хотелось сделать дуэт со Светланой Лободой.

Кирилл Туриченко: И Земфирой... Андрей: С Земфирой с удовольствием.

Кирилл, вы новый участник группы. И время от времени в сети появляются комментарии о том, что с вашим появлением группа изменилась, песни стали звучать иначе... Как вы на это реагируете?

Кирилл Туриченко: Я таких комментариев не встречал. Конечно, группа изменилась. Прежде всего потому, что когда я в нее пришел, мне сразу сказали, что я могу исполнять песни так, как хочу. Что не надо копировать Игоря или Олега. И благодаря тому, что я внес что-то новое, песни заиграли другими красками. Столько лет мы поем одни и те же песни. Я их пою уже шесть лет, ребята – почти 25. Мы пытаемся писать какие-то новые песни, но, вы же понимаете, что где бы мы ни были, все хотят слышать «Тучи», «Тополинный пух» и «Колечко». Я не скажу, что очень много людей было против того, что я что-то пересмотрел или переиграл. На самом деле хороших отзывов больше.

Андрей: Но когда мы иногда идем с Кириллом (Андреевым – «Курсив»), к нам подходят и просят сфотографироваться, а потом дают телефон Кириллу (Туриченко – «Курсив») и говорят: «Сфотографируй нас» (Смеется).

Кирилл Туриченко: Я все равно всегда буду новым солистом в группе. Андрей: Но когда мы иногда идем с Кириллом (Андреевым – «Курсив»), к нам подходят и просят сфотографироваться, а потом дают телефон Кириллу (Туриченко – «Курсив») и говорят: «Сфотографируй нас» (Смеется).

Кирилл Туриченко: Конечно. Зачем врать? Мы очень часто кусаемся, но это не длится долго.

О чем в основном спорите? Кирилл Туриченко: Да ни о чем. Андрей заходит в гримерку и говорит мне: «Я сижу у окна, встал

и ушел!». Дедовщина (Смеется). Между собой они абсолютно не конфликтуют. Вообще друг на друга уже не смотрят. Даже в гримерке. Заходят и отворачиваются. А громкоотвод я.

Андрей: Но мы всегда здороваемся. Всегда. И прощаемся часто.

Кирилл Туриченко: Но вообще это происходит очень редко и происходит очень быстро. Не больше минуты.

Кто кого мирит? Кирилл Туриченко: Я.

Не было желания попробовать себя в другом жанре? Кирилл Туриченко: Кирилл вот попробовал.

Кирилл Андреев: Да, у меня уже 17 сольных песен. И я надеюсь, что напишу еще семнадцать (Смеется). Шучу, конечно. Я выступал с разными исполнителями. Некоторые треки записал с «А-Студии».

А если говорить о группе в целом? Андрей: Уходить куда-то в рок? Зачем? Кирилл Туриченко: Максимум это будут какие-то дуэты. Максимум. А направление мы менять не будем. Мы не будем петь рэп или дабстеп. Это все уже было в 90-х годах.

Андрей: Мы пели уже все. Мы рэп пели. Танцевальное что-то пели. Хип-хоп у нас есть. Попса тоже есть. Русские народные – и они есть. Если вы вспомните первый альбом, там ни одна песня не похожа на другую. Они все разные.

Кирилл Туриченко: Тут все молодые, они не помнят первый альбом. Они со второго слушать начали!

Андрей: Я сейчас обращаюсь к их мамам и папам. А прямо сейчас над чем-то работаете? Андрей: Да. Могу сказать, что к юбилейному концерту мы запишем небольшой альбом – песен пять у нас будет новых. Конечно, опять споем самые любимые. Поэтому ждите новых песен в этом и будущем году.

Кирилл Туриченко: В общем, все силы брошены на концерт к 25-летию группы... Андрей: Если доживу... Кирилл Туриченко: Доживете! А концерт так и будет называться «Спасибо, что дожили!».

Хороший художник – мертвый художник

Гастон Дюпра рассуждает о том, как появляются шедевры

На экраны вышел шедевр, который совершенно определенно нельзя пропустить. Он так и называется: «Шедевр». Если уж совсем точно, то «Мой шедевр» (Mi obra maestra) – именно так без ложной скромности назвал свою картину аргентинский режиссер Гастон Дюпра.

Елена ШТРИТЕР

История эта произошла в далекой Аргентине. В Буэнос-Айресе жил-был художник один, как поется в известной песне, домик имел и холсты. Был он самым настоящим мизантропом и, как следствие, обладал скверным характером – отчаянно не любил писать картины на заказ, ненавидел критиков и ни за что не желал встречаться с почитателями (а в перспективе и покупателями) своего таланта. Впрочем, последних было не так уж и много: знаменитость Ренцо Нерви (Луис Брандони) пришла на далекие 80-е. А сейчас он никому особо интересен не был. За исключением разве что старого приятеля, арт-дилера Артуро Си́льва (Гильермо Франселья), который по старой памяти пытался хоть кому-то продать картины Ренцо. Но после пары совсем уж эксцентричных выходов художника бросил это бесперспективное занятие.

И, пожалуй, закончилась бы эта история на том, как Ренцо выселили из дома за долги. Если бы вскоре после этого его не сблала машина, а Артуро не пришла в голову гениальная идея. А именно: продаваемый художник – мертвый художник. Да-да, именно после окончания брэнного земного пути цена на полотна художников растет как на дрожжах. А значит... Так Артуро убил Ренцо.

Впрочем, с абсолютного согласия последнего.

Вообще, отправляясь на этот фильм, самым правильным будет не читать аннотаций, отзывать и рецензий на него и не смеяться трейлеров. Дабы увидеть картину совершенно незамутненным взглядом и получить от нее совершенно искреннее удовольствие.



Ибо известный нам по талантливой, весьма злой саркастической комедии «Почетный гражданин» аргентинский режиссер Гастон Дюпра действительно создал шедевр. И, ничуть не стесняясь, так его и назвал.

По большому счету это философская, немного сентиментальная, местами авантюрная и бесконечно добрая картина про дружбу. Про ту самую дружбу, когда вместе тесно, а врозь скучно. Когда за долгие годы вы настолько надели друг друга, что мысль об убийстве вовсе не кажется кощунственной. Вот только за это время вы так срослись друг с другом, что ближе-то никого и нет...

Кроме того, рассказывая историю двух заклятых друзей, Гастон Дюпра вводит иронизирует по поводу современного искусства, имеющего сегодня исключительно товарную и никакую иную ценность. А точнее по поводу того, как размыта ныне грань между искусством и шарлатанством. Причем делает это со знанием дела: сценарий «Шедевра» он писал вместе с братом Андреем, директором аргентинского национального музея искусств, прекрасно знающим конъюнктуру художественного рынка.

А попутно Дюпра предлагает поразмыслить об относительности всего сущего и том, есть ли жизнь после славы. И какая она – эта жизнь. Как можно оценить работу художника? И обязательно ли ему надо умереть для того, чтобы мы его оценили? В конце концов приводя зрителя к мысли, что хоть он и высмеивает предприимчивых арт-

дилеров и заносчивых критиков, на самом деле искусство – гораздо глубже и сложнее. Как говорит вкрадчивый голос в начале фильма, «к живописи нужен особый подход: остановитесь перед картиной, потратьте на нее минуту своей жизни – и впустите в себя мир художника».

Чем-то «Шедевр» напоминает старые французские комедии. Такие как «Игрушка» Франсиса Вебера. Не сюжетом, нет. А той непередаваемой атмосферой, в которой есть место легкой сатире, тонкому юмору, философским размышлениям, драме, интриге... И все это в настолько четко выверенных пропорциях, что даже самый простенький сюжет становится шедевром.

Помимо того, что Дюпра удалось ювелирно соблюсти эти пропорции, он сумел подобрать идеальных исполнителей на главные роли – знаменитого в Аргентине комедийного актера Гильермо Франселья и 78-летнего Луиса Брандони. Во многом картину делает именно этот дуэт, который очень легко открывает сложность человеческих характеров и взаимоотношений, уводя зрителя за собой, заставляя его не просто быть сторонним наблюдателем, но и переживать за героев как за родных.

«Шедевр» – это отличная добрая и смешная история, каких сейчас мало и каких очень не хватает. Мудрая, но вместе с тем легкая для восприятия. История, в которую вростаешь, и к которой очень хочется вернуться – возможно, и не один раз – через время. Одним словом, шедевр!

Weekend с «Курсивом»

У жителей Астаны и Алматы есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Все самые яркие и интересные мероприятия – в нашей подборке.

Мероприятия в Алматы

Перформанс Sanshō Dayū: «Управляющий Сансё»

9 марта, 18:00; 10 марта, 19:00 «Управляющий Сансё» – старинная легенда, знакомая каждому японцу с детства. В этом перформансе она перелетается с историей коллективизации, голодомором и переселением народов во времена ВОВ в Казахстан.

Место: Пространство «Трансформа», ул. Байзакова, 280
Вход: 1500–4000 тенге

Спектакль «Прыжок в неизвестность»

9 марта, 19:00 «Прыжок в неизвестность» – самый фирменный спектакль театра «Артишок». Постановка, которая создается у вас на глазах и никогда не повторяется дважды.
Место: Театр «Артишок», ул. Кунаева, 49
Вход: 3000 тенге

Спектакль Black Comedy

9 марта, 18:00 Пьеса британского драматурга и сценариста, обладателя премий «Золотой глобус» и «Оскар» Питера Шеффера Black Comedy,

написанная в 1965 году, уверенно завоевывает зрительскую любовь в театрах по всему миру с тех самых пор, как в Чичестере премьеру дали несравненная Мэгги Смит и Альберт Финни.

Место: ГАРДТ им. Лермонтова, пр. Абая, 43
Вход: 500–2100 тенге

Спектакль «Слишком женатый таксист»

10 марта, 18:00 Однажды жесткий супружеский график дает сбой, и бедному двоюродному приходится крутиться как белка в колесе между возлюбленными.
Место: Русский театр им. Н. Сац, ул. Шалапина, 22
Вход: 2500 тенге

Мероприятия в Астане

Балет «Лебедино озеро»

7 марта, 19:00 Шедевр мировой музыкальной классики – балет «Лебедино озеро» написан композитором в 1875 году по заказу дирекции императорских театров Москвы. В его основе широко бытующий в сказочном фольклоре сюжет о девушке, силой злых чар превращенной в птицу.
Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: от 500 тенге

«Дракула. История вечной любви» на льду

8 марта, 19:30 Актеры-фигуристы предстанут перед зрителями в образе героев

бессмертного романа Брэма Стокера: возлюбленных Мины и Джонатана, юной Люси, первой павшей от укуса вампира, решительного и смелого Ван Хельсинга, посвятившего жизнь борьбе с темными силами, голодных и беспощадных вампиров, и, конечно же, зловещего графа Дракулы.

Место: ЛДС «Казахстан», ул. Кажымукана, 7
Вход: от 5000 тенге

Вечер любви в Astana Ballet

9 марта, 17:00 В программе вечера четыре балетных постановки: Silent voices, «Алем», A Fuego Lento и Love. Fear. Loss.

Место: Театр «Астана Балет», ул. Улы дала, 9
Вход: от 1000 тенге

Гала Опера

10 марта, 18:00 В обширной программе представлены ярчайшие произведения мировой классики – знаменитые арии и дуэты, симфонические эпизоды из опер великих композиторов, таких как Дж. Россини, Дж. Луччини, Дж. Верди, П. Масканьи, Ж. Массне, Ж. Оффенбах, А. Дворжак, А. Бородин, Д. Шостакович и др. Украшением программы станут фрагменты из опер выдающихся казахстанских композиторов-классиков Е. Рахмадиева и С. Мухамеджанова.

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

ВСТРЕЧАЙТЕ ВЕСНУ В МОСКВЕ

Летайте с «Эйр Астаной» в Москву, приобретающую особое очарование весной, и заработайте до 5700 полетных баллов, которые Вы можете потратить на бесплатный билет, повышение класса обслуживания до бизнес-класса или повышение статуса Nomad Club до элитного уровня.

air astana

airastana.com Сертификат № KZ 01/032 13.04.2017

8 в праздник! марта

КУРСИВ