

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

«Курсив» №10 (785)



WWW.KURSIV.KZ

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

№ 10 (785), СРЕДА, 20 МАРТА 2019 г.

БИЗНЕС/ ВЛАСТЬ:
США ПРОТИВОСТОЯТ
НУАШЕИ ДАЖЕ
ПОД ВОДОЙ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ДОЛЛАР СПОТКНУЛСЯ –
СЫРЬЕ РАСТЕТ

04

КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО
РИТЕЙЛА

07



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЧТО БУДЕТ С КУРСОМ
ТЕНГЕ

09

*** Главная новость**

**Нурсултан Назарбаев
заявил о прекращении
своих полномочий...**



«Как президент Казахстана я принял решение о сложении полномочий», – сказал он в послании народу Казахстана 19 марта 2019 года.

Глава государства отметил, что это не было легким решением. Назарбаев напомнил, что в этом году исполняется 30 лет его президентского правления.

Также президент отметил, что за годы Независимости проделана большая работа.

«Создав современное прогрессивное государство с динамично развивающейся экономикой, мы обеспечили мир и общественное согласие. Провели качественные и исторически значимые структурные, конституционные и политические реформы. Достижения международного авторитета Казахстана и усиления его геополитической роли в регионе. Мы зарекомендовали себя в качестве ответственного и востребованного международного партнера в решении региональных и глобальных проблем», – сказал он.

Кроме того, Назарбаев рассказал, что Астана стала финансовым, деловым, инновационным и культурным центром Евразийского региона.

«Численность населения страны превысила 18 миллионов человек, продолжительность жизни достигла 72,5 лет. Мы сформировали прочные экономические основы. За последние 20 лет в страну привлечены прямые иностранные инвестиции в объеме 300 миллиардов долларов США. Развивается малый и средний бизнес, составляющий основу процветания экономики. В рейтинге ведения бизнеса Всемирного банка Казахстан поднялся на 36-е место среди 190 стран. Мы всегда своевременно реагировали на внешние вызовы и были готовы к ним», – подчеркнул президент.

Глава государства также напомнил, что выдвигал необходимые программные инициативы по модернизации страны. Их реализация стала основным фактором успешного развития.

«Наша стратегическая цель – к 2050 году войти в число 30 развитых стран мира. В 2014 году мы начали реализацию комплексной программы «Нұрлы жол», направленной на модернизацию инфраструктуры страны. Три года назад был обнародован План нации «100 конкретных шагов». Затем мы приступили к Третьей модернизации страны. Ее главная задача – сформировать новую модель экономического роста, которая обеспечит глобальную конкурентоспособность Казахстана. Устойчивое развитие нашей страны вселяет большую надежду на дальнейшее повышение уровня жизни. Мы готовы к решению новых задач», – рассказал глава государства....

Согласно Конституции РК полномочия президента до выборов нового главы государства перешли председателю сената парламента, должность которого занимает К. Токаев.

В Казахстане урегулируют цивилизованную «форму рабства»

Депутаты мажилиса инициировали разработку законопроекта, который будет регулировать вопросы использования заемного труда в Казахстане, сообщил во вторник, 19 марта, глава Федерации профсоюзов Казахстана Бакытжан Абдраим. Между тем правительство в лице Министерства труда и социальной защиты населения обещало заняться этим документом еще осенью 2017 года, когда сотрудники металлургического комбината ArcelorMittal Temirtau жаловались на то, что их в массовом порядке выводят за штат для сокращения себестоимости труда.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Вопрос с заемным трудом в Казахстане, как и во всем мире, обостряется, поскольку три его основные формы – прикомандирование, аутсорсинг и аутстаффинг – все чаще берутся работодателями на вооружение с тем, чтобы уменьшить собственные затраты. Дело в том, что прикомандирование и другие формы заемного труда, с точки зрения бизнеса, предоставляют компаниям ряд важных преимуществ, позволяя сократить численность своего персонала и налоги, взимаемые с начисления заработной платы, а также расходы на открытие офисов в регионах, сконцентрировать свои силы на основном бизнесе, передав отдельные сферы деятельности, являющиеся непрофильными для компании, на аутсорсинг.

Немногом лучше, с точки зрения работников, и аутстаффинг – выведение персонала за штат компании. При аутстаффинге персонал заключает трудовые договоры не с фирмой, являющейся фактическим работодателем, а с организацией-посредником, или аутстаффером: все эти формы, помимо прочего, позволяют устанавливать заработные платы в дочках, создаваемых специально под эти цели, на более низком уровне, чем в головных компаниях. В Казахстане эта проблема во всей своей красе всплыла в мае 2016 года, когда профсоюз металлургического



По итогам 2018 года, по данным местных исполнительных органов, задолженность по заработной плате перед работниками на предприятиях в стране составляет 1,7 млрд тенге. Фото: Shutterstock.com / ALPA PROD

гиганта ArcelorMittal Temirtau заявил: компания намеренно переводит рабочих в аутсорсинг, снижая тем самым расходы на выплату зарплаты.

Самое печальное, что в Трудовом кодексе страны с 2016 года законодательно были урегулированы права и обязанности сторон лишь по одной из форм заемного труда – прикомандированию сотрудников к другому предприятию. К октябрю 2017 года правительство в лице тогдашнего главы Министерства труда и социальной защиты населения Тамары Дуйсеновой сошло до понимания: надо или регламентировать все формы заемного труда, или запретить его вообще (до 2016 года, кстати, казахстанское законодательство не допускало его использования). В планах министерства было оставление только одной формы заемного труда – прикоман-

дирования работников головного офиса к дочкам на определенный период с сохранением заработной платы в прежнем объеме и за счет основного работодателя.

Однако в итоге благие намерения так ими и остались: главы Министерства труда и социальной защиты с тех пор менялись дважды, и теперь в крестовый поход на заемный труд пошла не исполнительная, а законодательная власть: 19 марта на заседании правительства председатель Федерации профсоюзов Бакытжан Абдраим заявил, что практикой использования заемного труда в стране и сопутствующих ей нарушений трудовых прав работников обеспокоились депутаты мажилиса.

«Проблема заключается в отсутствии законодательного регулирования данной формы занятости населения. Это форма рабства. На

сегодня группа депутатов мажилиса парламента инициировала разработку проекта закона по регулированию вопросов заемного труда», – сказал Абдраим.

Он призвал правительство поддержать эту законодательную инициативу и рассмотреть возможность введения моратория на принятие законодательных актов, ущемляющих или ограничивающих социально-трудовые права работников. Тем более что их права активно нарушаются и в рамках давно принятого трудового законодательства: по сведениям главы профсоюзной федерации, на сегодня в Казахстане коллективными договорами охвачено всего лишь 40% предприятий и организаций, а заработная плата в ряде отраслей экономики остается ниже, несмотря на повсеместное ее увеличение.

«В соответствии с поручениями

президента страны Нурсултана Назарбаева, за последние полгода дважды приняты решения по повышению заработной платы – увеличение размера минимальной зарплаты с 2019 года в 1,5 раза и повышение заработной платы работников бюджетной сферы с июля текущего года, – сказал председатель федерации. – Тем не менее у работников сельского, лесного хозяйства и в некоторых других сферах уровень оплаты труда остается очень низким. Мы призываем руководителей предприятий, бизнес-сообщество, местные исполнительные органы принять возможные меры по поэтапному повышению уровня зарплат низкооплачиваемым категориям работников», – добавил он.

2 >>

Урок для публичных лиц

В Узбекистане скандал. Комментарий в Facebook, сделанный от имени главы Государственного налогового комитета Бехзода Мусаева, объявлен вне закона. С чем это связано и какой урок должны извлечь из этой истории публичные люди Казахстана – в материале «Курсива».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Вечером в воскресенье, 17 марта, практически все интернет-издания Узбекистана распространили

сообщение от пресс-службы Государственного налогового комитета (ГНК). В опубликованном документе отмечалось, что к появившемуся на днях очередному видеоролику ВВС в социальной сети Facebook комментарий глава ГНК Бехзод Мусаев никакого отношения не имеет. При этом в пресс-службе Государственного налогового комитета Узбекистана особо подчеркнули, что у их руководителя нет никаких страниц в Facebook, а комментарий оставлен фейковым аккаунтом. Соответственно, напомнив, что клевета и подрыв деловой репутации преследуются по закону, было отмечено, что ГНК

намерен «обратиться к руководству Facebook, а также в соответствующие государственные органы для установления личности людей, скрывающихся под ложными именами, с целью привлечения их к ответственности».

Важные дополнения

Несколько позже в СМИ Узбекистана появились и дополнения к официальному заявлению пресс-службы Государственного налогового комитета. Из них следовало, что комментарии от имени Бехзода Мусаева были сделаны с фейковых аккаунтов, зарегистрированных в Великобритании. «Изучение

фейковых аккаунтов, созданных в соцсети Facebook под именем председателя Государственного налогового комитета Узбекистана Бехзода Мусаева, показало, что при их регистрации использованы номера телефонов столицы Великобритании Лондона. В связи с данными обстоятельствами руководство ГНК обратилось к руководству Facebook для закрытия ложных аккаунтов, порочащих авторитет и наносящих урон деловой репутации председателя ГНК», – со ссылкой на пояснения пресс-службы Государственного налогового комитета сообщили узбекские СМИ.

Ошибки пресс-службы

Очевидно, что представители налогового комитета Узбекистана впервые столкнулись с подобным явлением. Ведь в противном случае ими не было бы допущено сразу несколько ошибок, которые лишь усугубили ситуацию в целом. Попробуем их разобрать, тем более что в условиях наблюдаемой в мире активной борьбы с различного рода фейками в подобную ситуацию могут попасть и публичные люди Казахстана.

2 >>

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

«Атамекен» предлагает создать апелляционные комиссии при всех госорганах

Председатель президиума НПП Казахстана Тимур Кулибаев в ходе III республиканского форума предпринимателей по вопросам противодействия коррупции предложил создать апелляционные комиссии, которые помогут бизнесменам отстаивать свои права во взаимоотношениях с госорганами. Комиссии будут работать при всех министерствах и ведомствах, деятельность которых затрагивает бизнес.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Апелляционные комиссии по настоянию нацпалаты были созданы в Казахстане при Министерстве финансов для рассмотрения случаев, когда предприниматели не согласны с выводами проверок налоговых органов. И, по мнению Тимура Кулибаева, доказали свою состоятельность в досудебном урегулировании многих споров между предпринимательством и фискалами.

«Я хотел бы отметить большую работу, которую мы совместно провели по Налоговому кодексу: создана апелляционная комиссия, работает медиация, при проведении налоговых проверок предприниматель должен быть ознакомлен с результатом, и, таким образом, многие вопросы мы снимаем еще на уровне проверок, а если доходит до уровня Министерства финансов, то снимаем их с помощью апелляционной комиссии», — сказал глава президиума НПП.

По его словам, в настоящее время достигнута договоренность о том, что данный опыт в республике будет распространен и на другие госорганы: внутри самого Минфина аналогичная работа будет проводиться по вопросам таможенного администрирования, также должна появиться досудебная апелляция по экологическим вопросам, по вопросам доступа к услугам монополистов и, самое главное, по проблемам, возникающим при проведении государственных закупок.

По данным «Атамекена», в настоящее время объем госзакупок исчисляется триллионами тенге, при этом 75% из них спосом из одного источника — и разница цен на одинаковую продукцию и услуги на рынке доходит до 30%, что указывает на большие резервы по оптимизации бюджета. Причем представитель руководства президиума нацпалаты публично признал, что проблемы у добросовестных бизнесменов при проведении госзакупок возникают зачастую не только из-за чиновников, но и из-за их чересчур предприимчивых коллег.



«Мы понимаем, что необходимо преодолеть перекосы, которые у нас существуют при госзакупках — речь идет о фирмах-однодневках и фирмах, которые не имеют никаких ресурсов: ни людских, ни финансовых, но участвуют в тендерах», — сказал Кулибаев. — Поэтому наше предложение, как Национальной палаты предпринимателей «Атамекен», — создать реестр добросовестных поставщиков, тех, кто реально будет производить продукцию. И мы будем настаивать на том, чтобы именно реальные производители товаров и услуг участвовали в госзакупках», — добавил он.

При этом заместитель председателя правления НПП Рустам Журсунов заверил участников форума, что национальный реестр, в котором будут собраны сведения о штатной численности, наличии оборудования и объеме оборотных средств всех казахстанских хозяйствующих субъектов, начнет функционировать в стране до конца года. Так что у организаторов процедур госзакупок появится возможность оценивать состоятельность претендентов на бюджетные деньги, а сам бизнес сможет снизить риски работы с лжепредприятиями.

Однако основные усилия нацпалаты, как подчеркнул Кулибаев, будут направлены все же на продолжение

На форуме предпринимателей было отмечено, что сами госорганы, реализующие регуляторные и контрольно-надзорные функции, зачастую не заинтересованы в упрощении механизмов взаимодействия с бизнесом.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

совершенствования национально-го законодательства с тем, чтобы сделать его «более дружелюбным для предпринимательства». С этой целью национальной палатой предпринимателей будет осуществляться скрининг (мониторинг) проблем предпринимателей в регионах для выявления общих, системных проблем. Иногда такие «подворовые» обходы бизнесменов дают весьма любопытные результаты, что доказал социологический опрос «Деловой климат», проведенный в 2018 году компанией Центр стратегических исследований (CSI). Его итоги озвучил в ходе форума директор центра Бахытжан Саркеев.

По его словам, согласно опросам предпринимателей, в 2018 году по сравнению с предыдущим годом с 8% до 15% выросло число субъектов, кому коррупционные действия помогли в бизнесе.

«Это не означает, что бизнесменам нравится давать взятки, просто они не видят других путей разрешения своих проблем», — уточнил спикер.

С ним согласился заместитель председателя Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции Олжас Бектенов, который тут же проиллюстрировал ситуацию, в которой

любой здравомыслящий бизнесмен предпочтет раскошелиться из-за громоздкой разрешительной процедуры, которая наличествует в отечественной фармацевтической отрасли.

«Мы совместно с экспертами «Атамекена» «ногами» прошли весь путь для открытия аптеки. Этот процесс, по самым оптимистичным подсчетам, занимает четыре месяца», — заверил Бектенов.

При этом будущим хозяевам аптек приходится собирать множество дублирующих друг друга документов — в АДГСПК намерены выявить все такие схемы и провести их оптимизацию. Возможно, это поможет снизить уровень коррупции, ведь, согласно опросу CSI, в Казахстане взятки теперь дают реже, зато их размер увеличивается.

«Если говорить об общих итогах опроса, то по сравнению с 2017 годом на 23% снизилась доля предпринимателей, столкнувшихся с коррупцией, с 56% до 33%. Самое интересное, что средний размер взятки увеличился с 61 тыс. тенге в 2016 году до 193 тыс. тенге в 2018 году, то есть в 3,2 раза, в связи с увеличением риска быть привлеченным к уголовной ответственности», — утверждает представитель аналитического центра.

В Казахстане урегулируют цивилизованную «форму рабства»

<< 1

И предложил кабмину начать с себя, рассмотрев возможность поэтапного перехода к единому стандарту в системе оплаты труда сотрудников бюджетной сферы посредством замены базового должностного оклада на минимальную заработную плату. Впрочем, как показывает практика, если даже зарплата сотрудников того или иного сектора увеличивается, далеко не факт, что все они ее получают: по сведениям нынешнего министра труда и социальной защиты населения Бердибека Сапарбаева, задолженность казахстанских работодателей перед своими сотрудниками исчисляется миллиардами тенге.

«По итогам 2018 года, по данным местных исполнительных органов, задолженность по заработной плате перед работниками на предприятиях в стране составляет 1,7 млрд тенге, из которых 75% приходится на предприятия-банкроты и находящиеся на стадии реабилитации. Мы работаем с местными исполнительными органами, прокуратурой, органами правопорядка, подготовили расписание по снижению задолженности по зарплате», — сказал министр.

Одновременно он заметил, что после исполнения поручения президента о повышении

минимальной зарплаты с начала текущего года до 42,5 тыс. тенге к настоящему времени более 184,6 тыс. работодателей повысили заработную плату 958 тыс. низкооплачиваемым работникам. А среднемесячная зарплата по стране выросла до 176 тыс. тенге, так что если кто-то продолжит копить долги перед своими работниками, цифра задолженности будет расти большими, чем в прошлом году, темпами. Помимо этого, добавил глава профильного министерства, более тысячи предприятий продолжает использовать труд своих сотрудников, не заключив с ними договора.

«Теперь мы намерены с ними работать в рамках Трудового кодекса», — заявил министр.

Ну и, наконец, бичом социально-трудовых отношений в Казахстане, по оценке Федерации профсоюзов, остается производственный травматизм — Абдраим сослался на официальную статистику, согласно которой в 2018 году производственные травмы в стране получили 1 тыс. 568 человек, около 300 из них женщины.

«Ежегодно погибают более 200 человек, постоянно возрастает бремя экономических затрат, исчисляемых миллиардными суммами на компенсационные выплаты, связанные с травмами, ухудшени-

ем здоровья работающих», — подчеркнул спикер.

И озвучил инициативу по изучению и применению зарубежного опыта в области обеспечения безопасности условий труда — «нулевого» травматизма, предложив рассмотреть вопрос о присоединении республики к соответствующей международной программе VISION ZERO. В ответ премьер-министр Казахстана Аскар Мамин предложил Министерству труда и соцзащиты рассмотреть все предложения федерации.

«Бердибек Машпекович, озвученные предложения Федерации профсоюзов необходимо внимательно изучить и найти сбалансированное решение. В том числе вопросы по обеспечению безопасности труда нужно рассмотреть во всех комиссиях и на всех уровнях, особенно это касается регионов», — обратился Мамин к Сапарбаеву. — Нужно активизировать диалог; формализм в работе недопустим. Наконец, вопрос обеспечения безопасности труда очень важен. В этой связи я поручаю Министерству труда и социальной защиты населения с участием госорганов и профсоюзов в месячный срок разработать комплексную дорожную карту на пятилетний период по безопасности труда», — заключил глава правительства.

Урок для публичных лиц

<< 1

В первую очередь своим заявлением пресс-служба ГНК Узбекистана, вероятно, и сама того не желая, подтолкнула читателей узбекских СМИ к поиску того самого видео, где и появился фейковый комментарий от «Бехзода Мусаева». Такова природа легко предсказуемого человеческого любопытства: если есть жесткая реакция со стороны госоргана, значит, надо узнать, из-за чего весь этот сыр-бор. В результате количество просмотров появившегося в четверг видео от британской медиакорпорации с далеко не самым положительным для Узбекистана содержанием за короткий срок увеличилось в несколько раз. Если еще в воскресенье вечером материал (кстати, на узбекском языке) просмотрели чуть больше девяти сотен человек, то уже через сутки их число выросло до 40 тысяч. Это при том, что чаще всего видеоконтент с аналогичным содержанием на странице BBC в Facebook набирает две-три тысячи просмотров.

Станным выглядит и удаление скандально-агрессивного комментария, в котором, кстати, оправдывались действия властей Узбекистана.

Трудно сказать, кем это было сделано — владельцем фейкового аккаунта, администрацией социальной сети с подачи пресс-службы ГНК РУ или модератором BBC из Лондона. Но факт остается фактом: если целью публикации было провокационное желание продемонстрировать, что в Узбекистане со времен Ислама Каримова на самом деле ничего не меняется, то можно сказать, она была достигнута. Ведь под видеороликом

из Великобритании вслед за высказываниями лже-Мусаева появилось немалое количество комментариев от пользователей социальной сетью, которые не только нелицеприятно высказывались в адрес главы Государственного налогового комитета, но и поставили под сомнение кадровую политику президента Узбекистана Шавката Мирзиёева.

Наконец, третья ошибка. Сообщив в воскресенье об отсутствии у Бехзода Мусаева какого-либо аккаунта в Facebook, в пресс-службе ГНК Узбекистана явно проглядели наличие у него хоть и не обновляемого с декабря 2018 года, но действующего профиля в этой социальной сети, подлинность которого сомнения не вызывала. Достаточно сказать, что в числе его виртуальных друзей были представители СМИ, политики, бизнесмены и сотрудники различных государственных структур Узбекистана. При этом «несуществующий» аккаунт был удален лишь в первой половине дня понедельника, когда с его доступной для просмотра посторонними пользователями частью успели ознакомиться все желающие. Естественно, этот момент был отмечен и в Facebook, и на форумах узбекистанских интернет-изданий, участники которых без доли ехидства заметили, что в пресс-службе Государственного налогового комитета далеко не все знают о жизни их начальника в социальных сетях.

Когда «синей галочки» просто нет

Очевидно, что урок из Узбекистана должен быть выучен активно присутствующими в социальных сетях публичными лицами и средствами

При этом сами предприниматели признают, что почти в половине случаев, в 49%, инициатором взятки является бизнесмен — и опять-таки потому, что установленные государством правила игры делают попытки вести бизнес честно бессмысленными. Не менее любопытным является тот факт, что год назад этот показатель равнялся 41%, то есть усилия, которые государственные органы предпринимают по улучшению бизнес-среды, явно недостаточны. Причем чаще всего взятки даются, согласно опросу, при получении разрешений на строительство, перепланировке зданий, изменении целевого назначения помещений и земельных участков, а также при изъятии земли, так что определенная дорожная карта — в каких именно сегментах необходимо пересматривать разрешительные процедуры — предпринимателями для госорганов уже составлена.

АДГСПК и другим госорганам есть над чем задуматься, и в связи с тем, что в ответ на вопрос о том, как они оценивают эффективность антикоррупционных программ, бизнесмены (опрос охватил более 4 тыс. предпринимателей во всех регионах страны) выставили среднюю оценку на уровне 2,84 по 4-балльной шкале — еще год назад эта оценка равнялась 3,04 балла. Впрочем, в самом агентстве в вопросах борьбы за права бизнеса настроены решительно и считают, что смогут переломить существующую ситуацию:

«Мы с сожалением отмечаем, что сами госорганы, реализующие регуляторные и контрольно-надзорные функции, зачастую не заинтересованы в упрощении механизмов взаимодействия с бизнесом. Но другого пути попросту нет. Все должно это уяснить раз и навсегда. Образно говоря, мы не можем войти в клуб высокоразвитых стран в старой потрепанной рубашке еще советского покроя. В таком виде нас туда попросту не пустят», — подвел итоги форума Олжас Бектенов.

Это финальное высказывание было подкреплено подписанием совместной «дорожной карты по борьбе с коррупцией» на текущий год, которую подписали Тимур Кулибаев и председатель АДГСПК Алик Шпекбаев. Насколько этот документ реально изменит жизнь бизнеса, станет ясно через год, когда предприниматели вновь оценят эффективность антикоррупционных программ в ходе очередного соцопроса.

массовой информации Казахстана. Ведь в условиях наблюдаемых глобальных кибернетических войн все они могут запросто стать жертвами масштабных провокаций. И это отнюдь не фантастика. Даже при беглом ознакомлении с профилями известных казахстанских политиков, бизнесменов, спортсменов и средств массовой информации сразу же бросается в глаза их незащищенность перед создателями фейковых аккаунтов в самых массовых социальных сетях — Facebook, Instagram, Twitter и VK. В частности, это наблюдается с аккаунтами министра информации и общественного развития Даурена Абаева, министра здравоохранения Елжана Биртанова, руководителя администрации президента РК Асета Исекешева, у которого, кстати, активны сразу несколько профилей, председателя сената парламента РК Касым-Жомарта Токаева и многих других. Дело в том, что их аккаунты в социальных сетях не прошли процедуры верификации, подтверждающей принадлежность его владельцу, в виде так называемой синей галочки. Соответственно, нельзя исключать, что история, произошедшая в соседнем Узбекистане, может повториться и в нашей стране со всеми последующими экстренными заявлениями всевозможных пресс-служб и определенным недоверием со стороны рядовых граждан. Достаточно сказать, что фейковый аккаунт Бехзода Мусаева (который, кстати, вновь активизировался в понедельник вечером) для своей идентификации в социальных сетях использовал подлинные фотографии председателя Государственного налогового комитета Узбекистана.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alfesco Partners»

Адрес редакции: АТЭСБЗ, РК.

г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7.

б/д «Иураки-Тай», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор:

Марат КАИРБЕКОВ,

m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:

Динара ШУМАЕВА,

d.shumayeva@kursiv.kz

Зам. главного редактора:

Игорь КЛЕВЦОВ,

i.klevtsov@kursiv.kz

Магия ТОРЕБАЕВА,

m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:

Анна КУШНАРЕВА

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Вячеслав ШЕКУНСКИХ

Елена ШИРИТЕР

Жанболат МАМЫШЕВ

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Ольга КУДРЯШОВА

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛИПЧЕНКО

Татьяна ТРОШЕНКО

Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел

Kursiv Research:

Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:

Ольга ТРИТЕНКО

Фотограф:

Олеся СПИВАК

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:

Александр ИГИЗБАЕВ

Вячеслав БАТУРИН

Представительство

в Астане:

г. Астана, пр. Кунаева, дом 12/1.

ВП-80, оф. 203, 2 этаж.

Б/д «На Водрно-зеленом

Бульваре»

Тел. +7 (7172) 28-00-42

E-mail. astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора в Астане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ

d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства в Астане:

Асанат СЕРИКБАЕВ

Тел. +7 701 588 91 97,

a.serikbaev@kursiv.kz

Коммерческий директор:

Аиша ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы по рекламе и PR:

Сабир АГАЕК-ЗАДЕ

Тел. +7 707 950 88 88,

s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:

Шомиль ИСЛАМОВ

Полные индексы:

для юридических лиц — 15138,

для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір».

РК, г. Алматы, ул. Кадаяркова, 17

Тираж 13 550 экз.

США противостоят Huawei даже под водой

Американские власти намерены помешать китайскому технологическому гиганту в расширении его системы интернет-кабелей

В борьбе США и Китая появился новый фронт, где битва ведется за контроль над глобальными сетями, по которым осуществляется интернет-соединение. И линия этого фронта проходит по дну океана.

Jeremy PAGE (Пекин),
Kate O'KEEFE (Вашингтон)
и Rob TAYLOR (Канберра),
THE WALL STREET JOURNAL

Пока из-за опасений по поводу шпионажа США проводят широко-масштабную кампанию по выдавливанию Huawei Technologies Co. из бизнеса по созданию мобильных сетей нового поколения, китайская компания занимается построением сетей подводных кабелей, по которым проходит практически весь мировой интернет-трафик.

Порядка 380 активно работающих подводных кабелей (оптоволоконные линии связи, проложенные по дну океана) обеспечивают межконтинентальную передачу 95% голосовых и иных данных, что делает эти кабельные сети стратегически важными для экономики и национальной безопасности большинства стран мира.

При этом как нынешние, так и бывшие сотрудники служб безопасности США и союзных Вашингтону государств сейчас обеспокоены тем, что эти кабели могут быть уязвимы для шпионажа или нападений и заявляют, что участие Huawei в этом процессе потенциально расширяет возможности Китая.

Huawei отрицает все обвинения

Заявляя о том, что технологии Huawei представляют риск для кибербезопасности, США публично не представили ни одного доказательства в пользу своего утверждения. При этом усилия Вашингтона, направленные на то, чтобы убедить другие страны прекратить контакты с Huawei, были встречены со скептицизмом.

В сентябре прошлого года компания Huawei Marine Networks Co., контрольный пакет акций которой принадлежит китайскому телекоммуникационному гиганту, проложила между Бразилией и Камеруном кабель длиной 3750 миль. Сейчас компания ведет работы по прокладке 7500-мильного кабеля, соединяющего Европу, Азию и Африку, а также завершает проект по прокладыванию кабеля через Калифорнийский залив в Мексике.

В общей сложности компания работала над 90 проектами по строительству или модернизации оптоволоконных линий связи на дне океана, быстро оттеснив с ведущих позиций ранее доминировавшие в отрасли американскую, европейскую и японскую компании.

Официальные представители США утверждают, что накопленный Huawei опыт и доступ к подводным кабелям могут позволить Китаю подключать к кабелям устройства, которые будут перенаправлять или отслеживать трафик данных, либо, в случае конфликтов, полностью лишая связи целевые страны.

Как утверждают американские чиновники, такое вмешательство вполне возможно удаленно с использованием сетевого программного обеспечения Huawei и другого оборудования на береговых станциях, где кабели соединяются с наземными сетями.

«Мы хорошо осведомлены о контрразведке и угрозах безопасности для подводных кабелей со стороны различных субъектов. Учитывая тот факт, что через подводную кабельную сеть передается основная часть мировых телекоммуникационных данных, защита этих кабелей остается ключевым приоритетом», — говорит Уильям Эванина, директор Национального центра контрразведки и безопасности США.

Пока западным союзникам Вашингтона удалось отстранить Huawei лишь от одного международного проекта, попытки помешать компании в другом проекте остаются безуспешными.

При этом, как сообщили представители Huawei Marine Networks в электронном письме изданию, ни один клиент, участник отрасли или правительство не высказывали напрямую свои опасения по поводу безопасности.

По словам Джо Келли, официального представителя Huawei, ни одно государство никогда не просило компанию сделать что-то, что могло бы поставить под угрозу ее клиентов или бизнес.

«И если даже бы нас попросили об этом, мы бы отказались», — заявил он, отметив, что компания является частной.

Оказывая активное давление на союзников, США предупредили Германию, что ограничат обмен разведанными с Берлином, если Huawei будет строить в этой стране мобильные сети нового поколения.



Подводная кабельная система, соединяющая Африку с Европой, была модернизирована компанией Huawei Marine.

Фото: shutterstock.com/ NIC BOTHMA

Со своей стороны Huawei подала на прошлой неделе иск в американский суд, оспаривая закон, запрещающий федеральным агентствам сотрудничать с компанией.

В долгосрочной перспективе США и некоторые из их союзников рассматривают Huawei и ее бизнес в сфере подводных коммуникаций как часть стратегии Китая по усилению своего глобального влияния путем создания телекоммуникационной инфраструктуры и экспорта цифровых технологий, включая средства наблюдения.

Блокирование доступа Huawei к собственной телекоммуникационной инфраструктуре, включая подводные кабели, США начали с 2012 года. После того как Китай стал предпринимать попытки ослабить доминирование США в мировой интернет-инфраструктуре, опасения Вашингтона по поводу безопасности подводных линий связи усилились и передались его союзникам.

«Это еще один способ, который Huawei использует, чтобы внедриться в инфраструктуру другой страны», — говорит генерал-лейтенант в отставке Уильям Мэйвилл, который до прошлого года занимал пост заместителя командующего кибернетическим командованием США. «Если мы не дадим отпор компании Huawei Marine, мы откроем дорогу Китаю. США должны встретиться с партнерами и обсудить это», — считает он.

Как правило, подводные кабели принадлежат операторам связи, а в последние годы и таким крупным провайдером контента, как Facebook и Google. Компании поменьше арендуют у них лишь пропускную способность.

Сами пользователи не могут контролировать то, по каким кабелям передаются их данные между континентами. Обычно коммутаторы направляют трафик по оптимальному маршруту, исходя из доступной пропускной способности и на основании соглашений, существующих между кабельными операторами.

Ожидается, что для удовлетворения возрастающей потребности в увеличении пропускной способности сетей 5G и других служб в ближайшие годы будет проложено еще много кабелей. В связи с этим США и их союзники изучают способы противодействия потенциальным угрозам, в первую очередь со стороны Китая.

Противоречивая информация

Все усилия США и ее союзников по ограничению бизнеса Huawei в сфере подводных кабелей, как и в случае с 5G, имели неоднозначный успех.

В июне 2017 года Ник Уорнер, занимавший на тот момент пост главы секретной разведывательной службы Австралии, посетил Соломоновы Острова, которые имеют стратегически выгодное расположение в южной части Тихого океана. По словам надежного источника, цель его миссии заключалась в том, чтобы расторгнуть соглашение с компанией Huawei Marine о прокладке кабеля протяженностью 2500 миль между Сиднеем и архипелагом, заключенное в 2016 году.

Как сообщается, Ник Уорнер заявил премьер-министру Соломоновых Островов, что эта сделка позволит Китаю через точку выхода подводного кабеля получить доступ к интернет-сетям Австралии, создав тем самым определенные кибер-риски. Позже Австралия объявила о том, что самостоятельно профинансирует прокладку кабеля, передав контракт австралийской компании.

«Мы опасались, что Китай получит доступ к нашим сетям и нанесет урон всей системе безопасности. Ситу-

ация с 5G зеркальная», — заявил представитель службы безопасности Австралии.

В другом случае в сентябре прошлого года США, Австралия и Япония безуспешно пытались помешать проекту Huawei Marine и Папуа-Новой Гвинеи по строительству подводной кабельной сети.

В ответ Huawei Marine заявила, что использует оборудование и сетевое программное обеспечение головной компании в Китае, но «готова предоставить его всем заинтересованным экспертам по вопросу безопасности или государственному органу для соответствующей проверки».

Представители отрасли и некоторые эксперты считают, что большинство рисков нарушения безопасности в подводной кабельной системе можно минимизировать.

По словам Кента Бресси, консультанта по правовым вопросам Международного комитета по защите кабелей, в состав которого входит и Huawei Marine, несмотря на то, что подводные кабели могут быть физически повреждены или даже выведены из строя, существуют технологии, делающие затруднительным перехват данных без того, чтобы это не осталось незамеченным.

По словам г-на Бресси, точки выхода подводного кабеля на поверхность обычно ограждены, находятся под охраной и видеонаблюдением, а системы управления сетью спроектированы с защитой от остального интернета.

«Если появляются новые риски или информация, о которой в отрасли пока не знают, необходимо, чтобы правительство взаимодействовало с операторами», — считает Кент Бресси.

США и официальные представители союзников Вашингтона сообщают о росте числа кибератак в Китае, о растущем влиянии Коммунистической партии на китайские компании и о новом законе, согласно которому бизнес обязан оказывать содействие в осуществлении разведывательных операций.

При этом США и их союзники утверждают, что в бедных странах, где киберзащита, как правило, слабее, точки выхода подводного кабеля на поверхность более уязвимы. А поскольку системы управления сетью обычно работают на базе компьютерных серверов, они также подвержены риску кибервзлома.

Представители американских властей говорят об уязвимости подводных кабелей и потому, что значительные участки инфраструктуры находятся в международных водах, где физическое вмешательство может остаться незамеченным.

По словам военных экспертов, по крайней мере, одна подводная лодка ВМС США способна взломать систему через кабели, проложенные на дне океана. В 2013 году бывший сотрудник Агентства национальной безопасности Эдвард Сноуден рассказал о том, что Великобритания и США контролировали данные, передаваемые по подводным кабелям.

Теперь США и их союзники опасаются, что аналогичная тактика может быть использована против них самих. Представители военного командования США и Великобритании предупреждают, что российские подводные лодки также работают вблизи подводных кабелей.

В прошлом году США ввели санкции против компании в России за предоставление российским жеспислужбам волоконного снаряжения для прокладки кабелей на морском дне.

Шелковый путь

В рамках инициативы «Один пояс — один путь», направленной на финансирование новой сети инфраструктурных объектов по всему миру, Китай намерен построить «Цифровой шелковый путь», который бы включал в себя подводные кабельные, наземные и спутниковые каналы связи.

Согласно докладу Пентагона за январь реализация этих проектов способна обеспечить Китаю доступ к иностранным технологиям и дать возможность внедрить «политическую цензуру».

В стратегических документах китайского правительства по «Цифровому шелковому пути» также подчеркивается важность подводных кабелей, как и та роль, которую в этом процессе играет компания Huawei.

В сентябре прошлого года исследовательский институт Министерства промышленности и информатизации КНР опубликовал материал, в котором высоко оценил технические возможности Huawei и выразил уверенность в том, что Китай станет «одним из важнейших международных центров подвод-

ной кабельной связи в мире в течение одного или двух десятилетий». При этом Министерство науки и технологий, как и МИД КНР, на запрос прокомментировать ситуацию не ответили.

Со своей стороны Huawei Marine заявила, что не играет какой-либо официальной роли в программах «Один пояс — один путь» или «Цифровой шелковый путь». В компании функционирует комитет Коммунистической партии, как того требует местное законодательство, но каких-либо руководящих полномочий у него нет.

При этом Huawei Marine, головной офис которой находится в китайском портовом городе Тяньцзинь, была образована в 2008 году как совместное предприятие компаний Huawei Technologies и Global Marine Systems, британского поставщика подводных кабелей.

Примечательно, что Global Marine стала преемницей организации, которая в 1850 году проложила первый подводный телеграфный кабель, соединивший Англию и Францию.

Huawei владеет 51% акций совместной компании, Global Marine принадлежит остальные 49%. В октябре стало известно, что ее головная компания HC2 Holdings, возглавляемая бывшим менеджером хедж-фонда Филиппом Фальконе, рассматривает возможность продажи своей доли. Возможно, покупателем станет сама Huawei или другая китайская компания, однако прежде сделку должны одобрить власти Великобритании.

При этом на парламентских слушаниях в 2017 году британский советник по вопросам национальной безопасности Марк Седвилл утверждал, что атаки на подводные кабели могут иметь «тот же эффект, что и бомбардировка лондонских доков в годы Второй мировой войны или вывод из строя электростанций».

Обе компании, HC2 и Global Marine, все вопросы по Huawei Marine переадресовали в компанию Huawei, которая, в свою очередь, от комментариев отказалась.

Ранее Huawei планировала расширить свой бизнес в США. В 2007 году, установив новое оборудование, Huawei Technologies модернизировала трансатлантическую кабельную систему Hibernia Atlantic с точками выхода в американском Линне, штат Массачусетс, и канадском Галифаксе, провинция Новая Шотландия.

В 2011 году Huawei Marine снова модернизировала кабель Hibernia Atlantic. Также компания согласилась построить и предоставить \$250 млн для финансирования новой трансатлантической линии под названием Project Express, соединяющей финансовые площадки в Нью-Йорке и Лондоне.

По словам Бьярни Торвардарсона, возглавлявшего на тот момент кабельного оператора из Ирландии, до 2012 года США не возражали против участия Huawei в подобных проектах, однако ситуация изменилась после публикации доклада Конгресса, в котором Huawei Technologies была названа угрозой национальной безопасности.

Впрочем, самого Бьярни Торвардарсона доклад не убедил. «Все это выставлено так, будто речь идет об угрозе нацбезопасности, хотя настоящая причина — это стремление США продвигать свои собственные технологии», — говорит он.

Под давлением США в 2013 году Торвардарсон отказался от партнерства с Huawei Marine в рамках Project Express.

Также начиная с 2013 года Huawei Marine не работает с кабельными системами, подключенными к США, однако в других частях мира бизнес компании процветает.

В настоящее время Huawei Marine является четвертым по величине игроком в отрасли, в которой долгое время доминировали американские компании SubCom и Finnishowned Alcatel Submarine Networks. Японская NEC Corp находится на третьем месте.

По данным исследовательской компании TeleGeography, ожидается, что в период с 2015 по 2020 году Huawei Marine проложит сразу 28 подводных кабелей — это почти четверть всех построенных в мире каналов связи. Кроме того, компания занимается модернизацией огромного количества других кабелей.

Некоторые из этих подводных кабелей будут подключены к Великобритании, Канаде и Франции, которые являются союзниками США.

Официальные власти этих государств пока не сообщили, используются ли технологии Huawei в этих кабельных системах до сих пор.

Макс Колчестер, Дрю Фицджеральд и Пол Вуера, The Wall Street Journal внесли свой вклад в эту статью.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz

ПОДВОДНАЯ КАБЕЛЬНАЯ СЕТЬ КОМПАНИИ HUAWEI MARINE

Китайская компания, контрольный пакет акций которой принадлежит Huawei Technologies, участвовала в 90 проектах по строительству или модернизации подводных кабельных сетей по всему миру

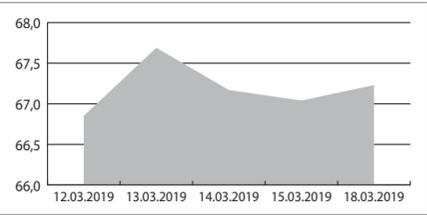
..... ЗАВЕРШЕНО — В ПЛАНХ



Источники: Huawei Marine, TeleGeography

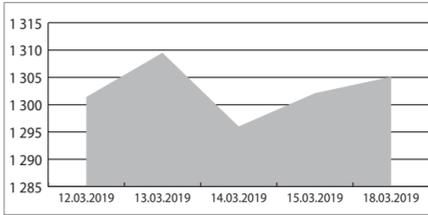
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (12.03 – 18.03)



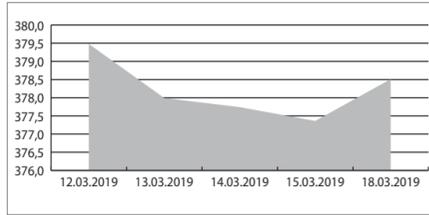
Благодаря продолжающемуся действию соглашения стран ОПЕК+ о сокращении добычи и отчету о снижении запасов нефти в США цена на нефть подросла.

GOLD (12.03 – 18.03)



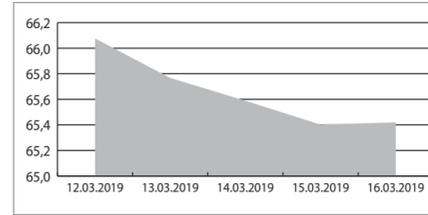
На фоне снижения курса доллара США из-за слабых экономических данных Штатов золото выросло в цене.

USD/KZT (12.03 – 18.03)



Национальная валюта укрепилась отчасти на фоне повышения цен на нефть.

USD/Rub (12.03 – 16.03)



На фоне снижения геополитических рисков российский рубль окреп.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Доллар споткнулся – сырье растет

В ослаблении доллара лидирует британский фунт, который достиг двухмесячных максимумов

Мировые цены на сырье на прошлой неделе продемонстрировали восстановление, когда доллар США не смог удержать взятые уровни, а рост на фондовых рынках вернул аппетит инвесторов к риску. Британский фунт после парламентской драмы вокруг Брексита идет к своим лучшим результатам с января. Евро тем временем смог подняться и вернуться в диапазон, преобладавший более шести месяцев.



Оле ХАНЦЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке

Прирост цен на сырье наблюдался в широком спектре и как раз тогда, когда хедж-фонды сократили ставки на повышение для 24 основных сырьевых товаров до минимального за три года уровня. Это во многом связано с преимущественно негативными ожиданиями для сельскохозяйственной продукции. Последний отчет о вовлеченности трейдеров, охватывающий спекулятивные позиции, показал, что хедж-фонды держат чистые короткие позиции по 12 из 24 основных сельскохозяйственных товаров. Самым же предпочтительным сектором остается энергетический, во главе с сырой нефтью, за ним следуют металлы.

Сохранения тревоги о предложении, причем впереди были цинк и палладий. Золото колебалось около \$1300 за унцию: недавние скачки туда и обратно запутали трейдеров. Краткосрочный прогноз остается неясным, поскольку такие важнейшие факторы, как акции (растущие) и доллар США (слабеющий), тянут в противоположные стороны.

Прирост в сельскохозяйственном секторе был вызван покрытием коротких позиций, особенно по зерновым товарам, которые после нескольких недель продаж опять оказались самым «коротким» сектором сырьевого рынка. Суммарный объем чистых коротких позиций по сое, кукурузе и пшенице, согласно последнему отчету о вовлеченности трейдеров, подскочил на 50% и достиг максимума за 13 месяцев, а также максимума для этого времени года с 2016 года.

Энергоносители торговались с повышением, нефть марки WTI достигла четырехмесячного максимума, но затем, перед ключевыми техническими и психологическими важными уровнями, началась фиксация прибыли. Нефть продолжает получать поддержку от сжатия предложения, как намеренного (в случае Саудовской Аравии), так и вынужденного (в случае Ирана и Венесуэлы). Тревоги об экономическом росте и о перспективах спроса на нефть пока остаются тревогами, и рынок реагирует на продолжающееся сокращение предложения.

Нефть пробилась вверх, цены на марки Brent и WTI достигли четырехмесячного максимума, отбив половину потерь октября – декабря. Дисконт WTI к Brent уменьшился в ответ на признаки замедления роста добычи в США и неожиданное падение тамошних запасов сырой нефти.

Ярко выступил мясной сектор: цена постной свинины на Чикагской бирже взлетела более чем на 10% в ответ на рост закупок Китаем, крупнейшим в мире потребителем. Вспышка африканской чумы свиней в Китае за прошлый год сократила племенное поголовье на 15% и вынудила эту страну стать активным импортером.

Ежемесячные доклады всех трех основных прогнозистов – ОПЕК, Управления энергетической информации США и Международного энергетического агентства – уже пятый месяц подряд сохраняют прогнозы роста мирового спроса практически неизменными. Раз

рынок, как видно, не зависит от ослабления мирового спроса, ему осталось сосредоточиться на благоприятном для цен сокращении добычи группой ОПЕК+. Дополнительную поддержку оказывает вынужденное уменьшение добычи за прошлый год на 1,6 млн баррелей в сутки в Венесуэле и Иране.

Разрешение сроком на шесть месяцев, которое США дали покупателям иранской нефти в ноябре, скоро истекает, и возникает вопрос, что будет дальше. Саудовская Аравия вместе с Кувейтом и ОАЭ подняли добычу к ноябрю на 0,8 млн баррелей в сутки, будучи уверенными, что американские санкции резко уменьшат экспортные возможности Ирана. Разрешение застало их врасплох, и они устроили агрессивное сокращение добычи с целью остановить падение цен; в результате до самого февраля рынок недополучал 1,3 млн баррелей в сутки.

Зависив к полосе сопровитвления между \$68 и 70 за баррель, и это может означать, что ралли на нефтяном рынке готово вновь приостановиться. Для WTI аналогичным уровнем сопровитвления является психологически важная отметка \$60 за баррель.

Пара недель высокой волатильности оставили многих трейдеров, торгующих золотом, без сил и в смущении насчет краткосрочных перспектив золота, да и серебра тоже. Хедж-фонды занимались накачкой и сбросом позиций в ответ на неудачные попытки золота пробиться сначала выше \$1350 за унцию, а потом ниже \$1275. Нынешнее укрепление доллара США и рынка акций уменьшило внимание к безопасным гаваням вроде золота, а очень низкие аналитические показатели отправили палладий к новым рекордам.

Длинные позиции по доллару опять оказались сжаты, и золото на



Несмотря на эти сокращения, мировой рынок остается довольно сбалансированным, и в предстоящие месяцы вероятен лишь небольшой дефицит предложения. Хотя эти меры поддерживают рынок, они также поднимают обычную для ОПЕК проблему продления сокращения добычи, чтобы избежать негативного для цен влияния роста добычи вне ОПЕК. Впрочем, такое продление может не понадобиться, если администрация США решит не продлевать разрешение после истечения его нынешнего срока.

Прошедшей неделе имело слабый спрос. Достигнув \$1311 за унцию, оно быстро упало почти на \$20, а затем вернулось выше \$1300 за унцию. Хотя мы еще видим возможности для дальнейшего роста золота, краткосрочный прогноз под ударом, так как мы считаем, что многие инвесторы обращаются к золоту в основном для страховки, когда такие активы, как акции, испытывают проблемы.

Нефть марки Brent в конце прошлой недели споткнулась, прибли-

Поэтому можно говорить о том, что для полноценного продолжения ралли нужен стабильный или снижающийся доллар США и ослабление рынка акций.

Фьючерс на золото, Д, (CFD) - ОТПР 1303.25 МАКС 1308.75 МИН 1303.15 ЗАКР 1308.45



GBP/USD, Д, - ОТПР 1.3264 МАКС 1.3282 МИН 1.3260 ЗАКР 1.3279



ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (12.03 – 18.03)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
Аэропорт	2,52	Keell	-2,05
Банк БТБ	2,41	Bank of America	-0,37
Газпром	1,99	КазТрансОйл	-0,14
Оборон	1,45	-	-
KAZ Minerals	1,39	-	-
Банк ЦентрКредит	1,14	-	-
KEGOC	0,5	-	-
Казателеком	0,26	-	-
БАСТ	0,02	-	-
НАК "КазатрансОйл"	0	-	-

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Apple	4,04%	Beiering	-5,25%
American Express	3,61%	Coca-Cola	-1,91%
UnitedHealth	3,39%	J&J	-0,69%
Walgreens Boots	3,21%	DuPont	-0,54%
Vista	3,18%	Caterpillar	-0,33%
Procter&Gamble	2,87%	Home Depot	-0,12%
Microsoft	2,73%	United Technologies	-0,07%
Cisco	2,47%	WalMart	-0,06%
McDonald's	2,35%	Walt Disney	0,18%
JPMorgan	2,11%	Exxon Mobil	0,46%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Amgen	132,45%	Cantor Finance	-44,44%
Alkerm	117,02%	Asano Retail	-29,53%
Akryg	39,06%	Bridgeline Digital	-24,35%
Calypso	38,48%	BOJ	-24,24%
Alleron Therapeutics	35,71%	Aceto	-24,00%
Arid	34,85%	AgriFresh Solutions	-23,25%
Celast	33,98%	Cellular B	-18,69%
Biogen Tech	31,22%	CHF Solutions	-18,39%
Alkerm Inc	30,30%	Bink Charging	-18,28%
Quibor	25,83%	Aquestive Therapeutics	-16,47%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Diason Corporation	14,60%	Hilma Pharma	-4,71%
Standard Life Aberdeen	8,59%	Anglo American	-1,26%
EasyJet	7,88%	Flirion Supermarkets	-1,11%
Bookaboo Immersional	7,21%	Insu Properties	-1,08%
Capira	6,78%	Intertek	-0,65%
St. James's Place	6,21%	DCC	-0,63%
Prudential	6,54%	Mediclin Int	-0,60%
RBS PLC	6,26%	CRH	-0,46%
Tui	6,23%	Centrica	-0,33%
Lloyds Banking	6,21%	Aeroflags	-0,28%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
Трансэнерджи (руб.)	7,69%	X5 Retail Group	-5,66%
Полоса	5,00%	POC AFPO PNC	-4,48%
NRK OAO	4,49%	PYCA	-4,25%
Банк БТБ	4,24%	Юнипро	-3,72%
AK AIPOCA	3,67%	TRK OAO	-3,43%
HNK OAO	3,26%	NOBATAK	-3,40%
Газпром	2,88%	Аэропорт	-2,70%
QCK ESC OAO	2,36%	Московская биржа	-2,21%
РусОйл	2,08%	Леткоил мур	-1,42%
НефтеОйл OAO	1,60%	Суриятнегаз	-1,33%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Pacific Plastics	11,18%	Furukawa Electric	-9,27%
Yokohama Electric Corp.	9,03%	Fujikura	-4,81%
Toto Zinc	7,51%	Kawasaki Kisen Kaisha	-4,37%
Mitsubishi Nichiro Corp	7,43%	TBD Holdings, Inc.	-4,34%
Tokyo Electron	7,27%	Sasaki Floor Corp.	-2,73%
Mitsubishi Electric	7,16%	Sunimoto Dainippon Pharma	-2,51%
Rakuten Inc	6,90%	KDDI Corp.	-2,27%
Hochi Construction Machinery Co	6,85%	Amada	-2,22%
Komori Corp	6,82%	Advantest Corp.	-2,13%
Mitsubishi and Smelting Co	6,77%	Tajima Yusen	-1,98%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Santander	7,08%	Adidas	-2,33%
Scotiabank	5,88%	Volvo Group VZD	-1,36%
Deutsche Post	5,31%	Indium	-1,21%
Orange	4,78%	Bayer	-1,07%
Unilever FM DRC	4,68%	Enel	-0,04%
ASML Holding	4,41%	CRH	0,11%
Imeson	4,58%	BASF	0,33%
BBVA	4,52%	Anheuser-Busch Inbev	0,70%
BNP Paribas	4,48%	Iberdrola	1,03%
Airbus Group	4,02%	IFX Group	1,03%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Ultra Beauty	9,25%	Bosung	-5,25%
Chesapeake Energy	8,00%	FS Networx	-5,18%
Brocade	7,89%	Tapestry	-4,90%
Ranger Resources	6,80%	Dollar General	-4,86%
Devon Energy	6,62%	PaltoGroup	-4,72%
TechnipFMC	6,16%	Plains Corp	-4,14%
DoViva	6,06%	Discovery Communications C	-3,86%
Lam Research	6,03%	Gap	-3,84%
Biogen Inc	5,91%	Dollar Tree	-3,83%
Northern Trust	5,71%	Viacom B	-3,62%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
ThyssenKrupp	5,77%	Wirecard AG	-19,20%
Deutsche Post	5,27%	Lufthansa	-7,45%
Fresenius Medical	4,21%	E.ON	-2,57%
Munchener Ruck	3,80%	Adidas	-2,33%
Deutsche Tel.	3,66%	Volvo Group VZD	-1,38%
RWE	3,39%	Covestro	-1,15%
SAP	3,11%	Boyer	0,04%
Beiersdorf	2,80%	Novartis	0,13%
Siemens	2,56%	Henkel	0,27%
Continental	2,16%	BASF	0,31%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
Guodian Pingting	61,04%	Berlin Elektronik	-11,83%
Huay Electric	53,57%	A-Zenith Furniture	-11,42%
Hunan Huasheng	41,41%	Huailiang Xinmao Auto	-10,22%
Beijing Jingcheng Machinery	25,61%	Hubei TBO Crystal Electronic	-9,58%
Furue Land	22,21%	Guangxi Guoding Electric	-9,29%
Jiangsu King's Luck Brewery	20,27%	Heli Manufacturing	-9,22%
Hubei Hengshui Logistics	19,73%	Jiangsu Hengyu Hi-Tech	-9,14%
Beijing Capital Dev	19,65%	Hubei Hengshui Stone	-8,55%
Guizhou A	19,38%	Jiangsu Dongjiang Electronics	-8,52%
China TV Media	18,50%	Founder Tech	-8,39%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
ISS ON TM	12,08%	BSV WAREO ON TM	-6,99%
BFF-Brazil Foods SA	9,30%	CVC BRASIL ON TM	-6,98%
ETIE BRASILEON TM	7,41%	XEROON ON TM	-6,10%
Companhia Siderurgica Nacional	7,21%	CELO ON TM	-5,31%
SABSP	6,97%	Via Varejo	-4,62%
Ten Participacoes SA	6,84%	ESTACIO PART ON TM	-4,22%
IMPARFON ON TM	6,57%	LOAS REVENIR ON TM	-3,59%
INTERMARCAS ON TM	6,47%	IMAGAZ LUZA ON TM	-2,95%
Smiles Fidelidade	5,40%	NATURA ON TM	-2,77%
GOL PFLZ	4,74%	Luzo Americanos SA	-2,71%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
China Res. Land	13,69%	AAC Technologies	-3,17%
LIH Group Ltd	13,07%	Link Real Estate	-0,80%
Country Garden Holdings	10,97%	Wilmar Real Estate	-0,17%
China Unicorn Hong Kong	10,04%	CLP	0,11%
China Overseas	9,14%	Technic Industries	0,30%
Ping An	7,96%	OTIC Pacific	0,34%
Sunny Optical Tech	6,90%	HSBC	1,01%
CNOOC	5,89%	Sino Biopharmaceutical	1,01%
Shenzhen Int	5,71%	SHK Prep	1,08%
China Therun Dairy Co.	5,61%	Passer Assets	1,10%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

изм. %	
KASE	0,10%
Dow Jones	0,77%
FTSE 100	1,95%
NASDAQ	1,73%
Nikkei 225	2,17%
S&P 500	1,41%
Euro Stoxx 50	2,47%
Hong Seng	3,18%
MCX	0,77%
IBOVESPA	1,13%

СЫРЬЕ

изм. %	
Light	-0,26%
Природный газ	-0,47%
Алюминий	0,11%
Медь	0,64%
Никель	0,15%
Олово	0,00%
Палладий	0,11%
Платина	0,44%
Серебро	0,14%
Цинк	0,00%

FOREX

изм. %	
Eur/Chf	0,08%
Eur/JPY	0,32%
Eur/Kzt	-0,77%
Eur/Rub	-0,43%
Eur/Usd	0,26%
Usd/Chf	-0,17%
Usd/JPY	0,05%
Usd/Kzt	-0,80%
Usd/Rub	-0,46%

ИНВЕСТИДЕЯ ОТ FREEDOM FINANCE

Казахстанский рынок набирает высоту

Казахстанские фондовые площадки продолжают стабильно двигаться вверх на протяжении последних шести месяцев, сейчас их рост поддерживает приближение сезона дивидендных выплат. Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют обратить внимание на ETF на индекс KASE (тикер KASE – IE_FXBF).



– Расскажите, пожалуйста, что такое ETF?

– ETF – это торгуемый на бирже фонд (англ. Exchange Traded Fund, ETF), индексный фонд, паи (акции) которого обращаются на бирже. Структура ETF повторяет структуру выбранного базов

А. Евниев: «Вся система госуправления разбалансирована»

Неделю назад Арман Кайратович Евниев по собственному желанию был освобожден от должности первого вице-министра сельского хозяйства. Впрочем, заявления об уходе со своего поста он подал еще в феврале, сразу после отставки прежнего правительства. Тогда же Арман Евниев опубликовал пост на своей странице в соцсети, где сокрушался: «Если нет результата или результат, за который стыдно, имеет ли смысл работать в таком формате дальше?!» В интервью «Курсиву» эксперт по проектному управлению порассуждал, чего не хватило преждему правительству для повышения эффективности.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

— Арман Кайратович, вы заявили, что из правительства возвращаетесь в частный сектор и что не видите результата работы госорганов. Если бы вам пришлось разрабатывать соответствующий законопроект, то какую ответственность вы бы заложили за невыполнение или просрочку по госпрограммам?

— Я в Facebook описал, как мы делаем у себя в министерстве. Этот принцип и можно взять за основу. Мы программу декомпозировали на 44 программы. В каждой из них определили руководителей, дали ему проектную роль и сказали: «Ты персонально отвечаешь за результат программы». Санкции прописали такие: если заданные индикаторы выполнены на 80–99,3 %, то вице-министру объявляется замечание. Если менее 80%, но более 50% — выговор. Если выполнение 50% и ниже, ему грозит освобождение от занимаемой должности. Еще в ноябре мы сделали приказ, и Умирзак Шукеев (на тот момент вице-премьер, министр сельского хозяйства Казахстана. — «Курсив») его подписал. Было сопровитвление вице-министров, но Умирзак Естаевич сказал: раз у нас проектный менеджмент, пусть будет так.

Прежде этом мы в постановлении правительства указали, что госпрограмма будет реализовываться в пилотном режиме. Управляющий совет по ней возглавлял Шукеев. Помимо Минсельхоза мы заложили туда такой вид, как смежные программы, в которых было предложение о наказании и вице-министров других министерств, а также акимов и замакимов областей. Все сопротивлялись и возмутились, но правительство пропустило документ в пилотном режиме. И я считаю, что в систему госпланирования можно внедрить такую практику, причем это можно сделать за неделю-две.

— А такие меры, как наказание рублем или, наоборот, тангьема, подходят для данной системы?

— У нас уже это было отработано. Если у чиновника замечание, то он не имеет права получать премию. Помимо этого мы хотели реализовать еще одно направление. В Казахстане 160 сельских районов. Мы хотели за каждым структурным подразделением министерства закрепить одну из областей, в которых 17–18 районов, а всем сотрудникам выбрать какой-то район для кураторства. Сотрудник набирает себе команду либо из коллег из своего подразделения, либо из других. Каждый входящий в эту команду закрепляется по районам и тематикам. Таким образом, идет отработка по индикаторам: производительности труда, привлечению инвестиций, объемам производства, реализации конкретных проектов. По нашей идее премиальный фонд такой команды зависит от того, на сколько процентов достигнуты индикаторы. А у нас общая задача — повысить производительность труда в 2,5 раза за пять лет. И подобное начинание тоже должно работать как один из способов мотивации.

— Это отдельная нагрузка, помимо штатных обязанностей?

— За штатную работу человек получает зарплату, ее никто не трогает. Но у тех, кто захочет в этом участвовать, появляется возможность быть премированным в виде бонусов за содействие в реализации конкретных проектов. Таким способом мы хотели «развернуть» наших людей к фермерам, которые реализуют что-то конкретное — это семейные фермы, теплицы и тому подобное. Реализаторы подобных направлений были бы заинтересованы в том, чтобы решать вопросы фермеров курируемого района. Остается четко настроить KPI, но система мотивации должна работать. Когда мы начали обсуждать это в министерстве, многие заинтересовались, потому что каждый откуда-то родом, у каж-



Арман ЕВНИЕВ,

экс-вице-министр сельского хозяйства

Родился 21 июня 1968 года.

Окончил Омский сельскохозяйственный институт (1990) по специальности «ученый-агроном», Академию государственной службы при Президенте Республики Казахстан (2001), Карагандинский институт актуального образования «Болашак» (2002).

С 1985 по 1999 г. прошел путь от рабочего до директора совхоза.

1999–2000 гг. — заместитель акима, начальник управления с/х Акканского района СКО.

2001–2002 гг. — завсектором аппарата мажилиса, комитета по экономической реформе и региональному развитию.

2002–2005 гг. (2006–2007 гг.) — директор департамента земледелия Минсельхоза.

2005–2006 гг. (2008–2010 гг.) — вице-министр сельского хозяйства РК.

2007–2008 гг. — первый заместитель председателя правления СПК «Өңтүстік».

2011–2013 гг. — зампредела правления АО «НК «СПК «Жетісу», ассоциация КДС АПК.

2013–2016 гг. — ответственный секретарь МСХ РК.

2016–2017 гг. — гоинспектор в администрации президента РК.

01.2018–02.2019 — первый вице-министр сельского хозяйства РК.

Награжден орденом «Құрмет».

А. Евниев: «Если это работает в Великобритании, Канаде, Австралии, европейских странах, если по этому пути пошли Россия и Узбекистан... Мы вот сейчас переживаем, что наш южный сосед может нас обогнать. А дело все в том, что в 2017 году они создали агентство по проектному управлению при президенте страны». Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

дого есть родственники: «Хочу помочь своему району». Мы провели предварительные консультации с Агентством по делам госслужбы и сказали: «Если вы вобьете это в индивидуальный план госслужащего, то это может быть условием для получения премии». И главное — стирается грань между подразделениями. Сотрудник получает проектную роль координатора по реализации проектов определенной района. Я понимаю, что это выглядит революционно и меняет все представления о работе госоргана. Мы все прописали, но утвердить не успели. Я не понимаю, почему не настояли, чтобы Шукеев продолжал это дело. А как теперь это реализовывать без поддержки правительства?

Я надеюсь, что кто-то в правительстве все-таки нашел время и изучил этот подход. Пусть мне скажут: «Мы изучили и полагаем, что это неработающий инструмент». Нет такого, потому что никто не обсуждал, сколько я ни писал. После того, как мы начали реализовывать, через три месяца написал письмо на имя премьера. Меня вызвали в канцелярию, сказали: «Не надо по стране, делай в министерстве». Мне надо было доказать, что это работает, поэтому согласился.

— Посудите сами: когда изучать и обсуждать такие предложения, если постоянно заседают рабочие группы...

— Да, некогда. Похоже на то, как при пожаре все бегает с ведрами, и им некогда взять шланг и открыть пожарный кран. Все, что надо сейчас сделать, — это не носиться с ведром, а разобраться в этой системе. А ее можно запустить за месяц.

В системе госпланирования есть документ, в котором прописано: «Вместе с госпрограммой орган-разработчик вносит план мероприятий по реализации программы на весь период ее реализации». Условно это пять лет. И на этот срок разрабатывается документ на 100–200 пунктов. За это время разрабатываются по другим министерствам, акиматам. И мы пишем друг другу письма: «Направляем на согласование. Просим рассмотреть». Так переписка проходит 36 уровней иерархии, и это занимает месяцы, прежде чем вернуться наверх. Участники этого процесса могут задержаться подписание, потому что у них зависнет другой документ, или торгуются: «Ты нам это подпиши, а мы тебе тут согласуем». Такую возню по теории Адизеса (Ицхак Адизес — современный македонский и американский бизнес-консультант, специалист по эффективному управлению процессами. — «Курсив») в бизнесе называют «внутренним маркетингом», суть которого — в ненужных деталях, которые расходуют наши силы, энергию, ресурсы.

Потом справки и документы с горем пополам собирают, оформляют в виде постановления, переводят на языки и вносят в правительство. Там опять проходят экспертизы. В итоге получается пачка бумаги на 200–300 страниц.

Каждый пункт выверяют, собирают визы. Потом правительство утверждает программу и план мероприятий. Все с чувством выполненного долга голосуют. И читают программу только те, кто ее разрабатывал. Она в итоге возвращается в министерство, и этот план мероприятий начинает жить собственной жизнью, потому что его пункты надо выполнять, заполнять графу «форма завершения». Значит, в обозначенный срок должно уйти письмо, которым закрывается контроль. Таким образом, 200–300 пунктов программы порождают как минимум столько же писем, отсылаемых с опреде-

ленной периодичностью — раз в квартал, полугодие. В общем, все силы и время министерства уходят на исполнение этого плана. А поскольку план рассчитан на пять лет, то в него надо вносить изменения, поскольку предугадать будущее невозможно. Поэтому и в стандартах проектного управления разрабатывается документ «План управления изменениями», потому что изначально понятно, что они будут. А в нашем случае мы изменения априори не допускаем.

И когда президент спрашивает, где результат от этой программы для населения, для экономики, то логично смотреть на индикаторы. Кто за них отвечает? Наверное, министр, поскольку других фамилий исполнителей нет. А в этом регламенте не обозначено, кто отвечает за целевые индикаторы. Все пункты расписаны по департаментам и комитетам. В свою очередь, когда начинают разбираться, почему не выполнена программа, каждый отвечает: «Извините, я этот пункт закрыл, какие ко мне претензии?»

И если внедрять проектный менеджмент, все эти программы могут неимоверно сократиться — до 10–20 страниц. Это должен быть документ, который полностью состоит из таких параметров: цель, индикатор, сроки обеспечения.

Приведу свежайший пример. Президент поручил внедрить «экономичку простых вещей», выработать программу. Как на это отреагировало правительство, которое задавать вопросы. Я поднял руку и сказал: «Эта дорожная карта не правильно. Должны быть не эти несколько сот страниц, а четкие индикаторы, а также министерство, фамилия политического госслужащего, кто отвечает за определенные индикаторы и с какой периодичностью отписывается за реализацию. Условно говоря, это позволяет контролировать, какой проект и к какому сроку запустится. Вторым пунктом надо поручить соответствующему министру разработать принятие необходимых мер, в том числе свой план мероприятий. Зачем его утверждать премьеру, тратить время? А так мы ответственность переносим на область. То есть мы плодим иждивенчество в госорганах — министерствах, акиматах. А надо спрашивать о цели, и она четко должна работать. Невозможно же пропасть перепрыгнуть на 99,9 процента — какой от этого толк?»

— Какой была реакция на ваш комментарий?

— Сагинтаев дал указание Минэкономики и Мининдустрии рассмотреть этот вопрос. Я потом зашел к нынешнему премьеру на прием и сказал: «Так мы поручение не выполним» и нарисовал схему, что нужно для реализации. «По этой программе, раз уж она важна для страны, давайте создадим проектный офис. Подготовлено четыре дорожные карты по отраслям: строительная, легкая, пищевая и мебельная. Поэтому давайте в каждом министерстве возьмем по два человека. Нужно, чтобы эти восемь человек сидели в одном месте, потому что инструментари, подходы, стратегия, тактика одни

и те же. Не должно быть так, как делается сейчас. Любимое развлечение госорганов — по сложным вопросам создавать рабочие группы. Это бесполезное занятие, потому что людей вырывают из их рабочей среды. Наоборот, нужен офис, где они работают с утра до вечера, а необходимых специалистов выдергивают туда. Раз в неделю туда может приходиться курирующий зампреьера и там разбирать вопросы, которые не могут решить министры и вице-министры.

Это все отработано, поскольку мы реализовывали такой формат в Генпрокуратуре, а также при реализации программы «Рухани жаңғыру». И не надо никакой переписки, о чем я говорил. Если этот проект связан с бизнесом, то надо привлечь кого-то из «Атамекена». И размещать офис надо не в министерстве, а делать его в открытом доступе, чтобы туда приходили эксперты из бизнеса.

Сама программа должна декомпозироваться на проекты, у которых должен быть свой хозяин, руководитель. В свою очередь, они должны быть шаблонами, понятными, чтобы их реализация была оперативной.

Под такие пять-семь программ можно на самом деле создать большой проектный офис, где будет один инструментари. По сути, это будет мини-правительство в одном месте. И я гарантирую, что 35–40 % госслужащих просто не нужны, их заменит этот офис в 15–20 человек. Не вижу никаких причин, почему нельзя это сделать.

Так вот, мои пожелания новому составу правительства — изучить это, найти хотя бы час своего времени, попробовать, поэкспериментировать.

Если это работает в Великобритании, Канаде, Австралии, европейских странах, если по этому пути пошли Россия и Узбекистан... Мы вот сейчас переживаем, что наш южный сосед может нас обогнать. А дело все в том, что в 2017 году они создали агентство по проектному управлению при президенте страны.

Откройте последние главы государства от 5 октября: «Поручаю создать в администрации президента национальный офис модернизации с приданием ему необходимых полномочий... Офис будет регулярно докладывать мне ситуацию по каждому направлению». Этот офис должен все контролировать и закреплять персональную ответственность. Где этот офис? Кто о нем слышал? Как он работает?

Это современная сетевая модель правительства, и она разгрузит людей, снизит документооборот. Современные правительства стран ОЭСР работают именно так. Не нужно столько госслужащих, не нужно столько зданий, ресурсов. Да, я мог бы уйти тихо, но своим постом в соцсети попытался привлечь внимание к этому вопросу. По сути, я сейчас веду себя некорректно: критикую правительство, пишу и с приставкой «экс». Но как иначе привлечь внимание?

— Как вы считаете, в текущей ситуации Казахстану доступно стратегическое планирование?

— Со стратегическим планированием я больших проблем не вижу, поскольку оно отвечает на вопрос «что надо делать?» Это как раз отлаженный механизм. Глава государства четко дал ориентиры. Проблема в ответе на вопрос «как это делать?».

— Может быть, он звучит по-другому: «кем это делать?»

— Слово «как» охватывает и «кем», и «какими процессами». Классическая схема выглядит следующим образом: «люди — про-

цессы — технологии». Президент поставил задачу, обозначив четкие цели. Есть «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», где обозначено, что мы должны войти в тридцатку самых развитых государств мира, увеличить производительность труда в соответствующих отраслях, повысить долю малого и среднего бизнеса в экономике. Там даны все ориентиры, это и есть ответ на вопрос «что?». Там прописаны правильные, понятные цифры — то, что надо людям: доходы и качество жизни. Это все оцифровано, записано в наших документах.

Теперь дело за реализацией, то есть определить, как это обеспечить. И вместо того чтобы взять на себя ответственность, распisać ее персонально и поименно... Кого наказали за 28 лет независимости?

Надо конкретно сказать: в 2018 году у нас были вот такие программы, и эти и те политические госслужащие не выполнили индикаторы, поэтому кого-то отстраняют от должности, а кто-то получает выговор.

При этом важно не то, что исполнили или нет, в срок или с опозданием — нужно поставить KPI (ключевые показатели эффективности) работы. — «Курсив»). То есть надо спрашивать про конечный результат. У нас же в правительстве проблема в «микромеджменте».

В связи с этим я все время задаю вопрос: «Давайте посчитаем, сколько стоит для налогоплательщика одно совещание на уровне правительства или обсуждение одного вопроса на заседании правительства». Каждый раз надо подготовить справки, список приглашенных, порядок ведения, проект протокола, вступительное и заключительное слова.

Есть такой институт Адизеса, гурму менеджмента, с которым я встречался в 2015 году, он консультирует более 50 стран. По его теории в любой организации наступает последняя фаза — формирование аристократии, когда протокол, внешняя мишура занимают много времени. Туда входит и установленная форма одежды, таблички и прочее. Следующая стадия — гибель, потому что в такой организации нет живого общения, партнерства. Поэтому такие компании, как Хегох, Polaroid, умерли, не смогли адаптироваться к вызовам этого мира. А бюджетные организации живут только за счет бюджета. Бизнес-организации с таким форматом работы давно бы обанкротились. Мир пошел по пути плоских структур, когда уровни управления сокращаются, штаты тоже, реализуются матричная структура. Там стерты грани между департаментами. Ведь мало того, что люди между госорганами перепишутся — и внутри одного министерства идет переписка. Недавно подходил ко мне мой сотрудник, руководитель департамента, и говорит: меня попросили из прокуратуры, чтобы мы пришли к ним с юристом. Он попросил: «Вы не могли бы дать команду директору юридического департамента, чтобы он направил человека». При этом он даже не сообщал ему об этом. Так ведь если ты к нему обратишься напрямую и он направит сотрудника, то есть ли необходимость обращаться ко мне? И это хорошо, что время поджимало и он пришел с такой просьбой, а обычно они пишут друг другу письма. И этот «внутренний маркетинг» сего ненужными движениями пронизал и правительство, и акиматы, и наше общество.

Поэтому я и говорю: сделайте открытый офис в формате оферпаса, где все представляется министерствам (по два от каждого ведомства) и чувствуют себя одним коллективом. По конкретным про-

граммам к ним приходит раз в неделю соответствующая команда и отработывает необходимые вопросы. У каждого проекта свой руководитель. Все можно автоматизировать, чтобы смежные решения вырабатывались совместно. При этом нет необходимости в переписке. Раз в неделю к ним может приходиться зампреьера и править какие-то моменты. Это применение современных методов scrum (SCRIBING Unified Methodology — метод управления проектами. — «Курсив»), канбан (система организации производства и снабжения, позволяющая реализовать принцип «точно в срок»). — «Курсив»).

На позиции вице-министра у меня каждый день входящей-исходящей корреспонденции было около ста документов, которые надо прочитать, наложить фишку (резольция на отдельном бланке в делопроизводстве. — «Курсив»). А когда работать вживую?

— Если бы реализовывали такой формат, то нашлись бы у нас специалисты, которых бы можно было привлечь к работе с портфельными проектами?

— Специалисты достаточны. Это не высшая математика и не квантовая физика — тут работают простые, понятные и логичные технологии. Я четыре месяца реализовывал их в Генеральной прокуратуре. Кроме того, я восемь месяцев занимался программой «Рухани жаңғыру» с представителями четырех министерств, потом присоединились НИП «Атамекен» и Агентство по делам госслужбы. Все сидели в одном месте, и работать было комфортно. А мне направляли, как правило, первых попавшихся. Мы их обучали, давали шаблоны, регламенты. Есть манифест Agile, где говорится о том, что партнерство выше стратегии. Также «отец современного менеджмента» Питер Друкер говорил: «Культура ест стратегии на завтрак». То есть правительству нужна новая организационная культура. Не та советская, суть которой «я начальник — ты дурак, ты начальник — я дурак». Нужно партнерство, сетевая и матричная структура. А она легко реализуется, и любой специалист получает возможность себя проявить, получить проектную роль, показать свою значимость, свои возможности.

Мы специально при академии госслужбы в рамках «Рухани жаңғыру» создали центр развития проектного управления в госсекторе. Там обучает прекрасная команда. То есть проблемы в специализатах нет. Проблема в том, что никто не дает команду «Давайте это сделаем!» А в наших зданиях — турникеты, охрана: ни зайти, ни выйти, ни нормально пообщаться. Я устал с этим бороться и решил отойти в сторону, создать консалтинговую компанию, которая могла бы обслуживать проектные офисы.

— То есть можно предположить, что вы же и будете консультировать госсектор, если вдруг дадут отставку и начнут внедрять такие структуры?

— Я написал на своей странице, что ухожу с госслужбы, но если новое правительство вдруг оперативно откликнется, заинтересуется этим и сделает мне какое-то предложение, то, конечно, я, как патриот, как гражданин и профессионал, готов «дать задний ход». Но при условии, что это будет системная вещь, потому что делать что-то в отдельно взятом министерстве или акимате бессмысленно. В условиях того, что вся система разбалансирована, внутри нее привести в порядок какую-то одну подсистему недостаточна.

ТЕНДЕНЦИИ

Недоступный наурыз коже

Цены на ингредиенты праздничного блюда растут как на дрожжах

Наурыз – один из древнейших праздников не только казахов, но и народов всей Центральной Азии. По некоторым источникам, этому весеннему празднику равноденствия дня и ночи уже чуть более пяти тысяч лет. Одним из основных украшений стола в эти дни считается наурыз коже, который по традиции должен состоять из семи компонентов. Kursiv Research решил выяснить, сколько стоят ингредиенты наурыз коже на рынке и проследить изменение цен на них за последние десять лет.

Асель МУСАПИРОВА

Праздник прихода весны и оживления природы Наурыз казахстанцы отмечают в период с 21 по 23 марта. Эти дни в стране официально признаны государственными праздниками и с 2009 года считаются выходными. До того, начиная с 1991 года, казахстанцы могли отдохнуть только один день – 22 марта.

История Наурыз мейрамы уходит корнями в далекое прошлое. По некоторым источникам, день весеннего равноденствия чествовался в Древней Греции, Риме и на Руси. Упоминания о празднике встречаются в трудах средневековых авторов.

Как рассказал в официальном ответе «Курсиву» заведующий кафедрой археологии и этнологии Евразийского национального университета им. Л. Гумилева Улан Умиткалиев, согласно археологическим исследованиям, история празднования Наурыза началась еще три-четыре тысячи лет тому назад. Этот день считался концом холодной зимы, пережить которую в степи казахам было очень сложно. Так, с наступлением весны наши предки могли провести дальних родственников, пригласить гостей в свой дом.

С древних времен Наурыз отмечался с особым размахом, отметили ученые. Проводились народные гуляния, девушки и парни танцевали кара-жорга, катались на алтыбакане, участники айттыса состязались между собой в песнопениях, совершались различные обряды с огнем. Наши предки верили в то, что в эти дни можно очиститься от злых духов и всего плохого.

В западных областях Казахстана празднование Наурыза идет уже с 14 марта и носит название «Амал». Один из элементов этого праздника – корысу. В эти дни люди ходят друг к другу в гости и обмениваются рукопожатиями и объятиями, поздравляя с Новым годом.

Ученый также упомянул о существовании поверья, согласно которому, если человек в день весеннего равноденствия подставит лицо первым лучам солнца или поклонится ему, то он будет жить в достатке и благополучии целый год.

Если раньше в эти дни не было солнца, то люди верили в то, что нужно разжечь костер и согреть его, добавил этнолог.

Наурыз празднуют не только в Казахстане, но и в ближнем и дальнем зарубежье – в Азербайджане, Узбекистане, Кыргызстане, Туркменистане, Таджикистане, России, Афганистане и Иране.

Так, в Иране этот праздник совпадает по восточному летоисчислению с Новым годом – Наурузом. В Таджикистане он носит название «Подснежник» или «Гульгардон», в Татарстане называется «Нардуган», а в Армении его принято называть «Навасарди».

Главное праздничное блюдо на Наурыз – это наурыз коже, еще называемое тилеу коже или кол коже. Обычно его готовят из семи ингредиентов. У казахов цифра «семь» всегда была



Алматы стал городом с самой высокой стоимостью конины в магазинах в среднем по стране в феврале 2019 года

Эксперты считают, что наурыз коже не обязательно должен состоять из семи компонентов

На 19,4% подорожал 1 литр холодной воды за последние пять лет

священным числом и с ним связаны многие поверья. Оно упоминалось в сказках и сказаниях. Люди также верили в то, что, в первый раз в Новом году попробовав наурыз коже, надо загадывать желания, которые непременно сбудутся. Помимо наурыз коже, в праздники принято готовить баурсаки, бешбармак, на стол обычно ставят курт, жал, жая и другие блюда казахской кухни.

В разных странах мира, где отмечают Наурыз, подают на праздничный стол разные кушанья, схожие с наурыз кожей.

Так, например, в Туркменистане это блюдо из ростков пшеницы. Семья наряжается в красивую одежду, а стол украшается семью продуктами, название которых обязательно должно начинаться на арабскую букву «син». К примеру, яблоко – себ, уксус – сирке, чеснок – сыр и т. д.

Похожая традиция и в Азербайджане, где ставят семь продуктов на букву «с». Например, сқэд – молоко, саби – зелень. В Татарстане и Башкирии на стол также ставятся семь продуктов, названия которых начинаются на персидском языке на букву «с» и еще семь на букву «ш» – сироп, мед, конфеты, молоко и рис и другие.

Во многих странах Азии еще одним украшением стола в дни Наурыза является плов, а также блюдо, похожее на наурыз коже – сумалак, гуджи или халима. Одним из отличий в этих блюдах является то, что сумалак готовят женщины, а гуджи варится мужчинами. Сумалак – это вид халвы из проростков пшеницы с добавлением муки, гуджи – каша из семи круп с добавлением мяса.

В Узбекистане делают сумалак из проросших зерен пшеницы, со специями и без них, как знак жизни и изобилия.

В Таджикистане готовят шашлык и сладкий плов из риса и других злаков.

В Китае некоторые жители варят особую постную кашу – семь сокро-

Общая стоимость семи компонентов наурыз коже от Kursiv Research выросла в два раза за последние 10 лет.

Фото: shutterstock.com / Mikhail Klyoshev

виш. Ее компоненты не строго закреплены, это могут быть финики, миндаль, бобы, орехи, обязательно лишь наличие специального «старого риса».

В Казахстане же в семь основных ингредиентов наурыз коже обычно входит вода, молочные продукты и некоторые крупы. Каждый несет особый смысл. К примеру, по некоторым источникам, вода символизирует человеческую жизнь, ее течение. Соль обозначает вкус в пище, молоко – это знак чистоты, мира и единства. Крупы улучшают здоровье, также они являются знаком богатства и сытости. Мясо – символ счастья и благополучия.

Заметим, что, по словам ученого Улана Умиткалиева, наурыз коже не обязательно готовить именно из семи компонентов. Так, в его приготовлении могут быть использованы любые продукты, которые остались после зимы. Раньше блюдо готовили из вяленого мяса, прошлогодних остатков пшеницы, проса и курта.

«Этот питательный напиток или суп поддерживал и поднимал ослабленный после зимы иммунитет, был символом конца холодного зимнего периода», – заключил эксперт.

В нынешних экономических условиях Наурыз коже можно назвать достаточно дорогим блюдом.

Традиционно в него добавляют конину, которая все больше становится деликатесом, недоступным некоторым категориям казахстанцев. К примеру, среднереспубликанский уровень стоимости конины с костями составлял в феврале 2019 года порядка 1 780,4 тенге. Самое дорогое мясо, как оказалось, в Алматы, Астане и Петропавловске. Так, в Алматы один килограмм конины стоил в среднем 2011 тенге, в Астане – 1971 тенге, в Петропавловске – 1964 тенге.

Похвастаться самой дешевой кониной могут Семей и Талдыкорган,

где килограмм можно было купить за 1548 тенге и 1560 тенге соответственно.

Не всегда и не все могут купить конину и очень часто в традиционном праздничном блюде наурыз коже используют другие виды мяса – баранину или говядину. Средняя цена баранины с костями по республике в тот же период составляла порядка 1473,95 тенге. Астанчанам в феврале текущего года нужно было заплатить 1870 тенге за килограмм такого мяса. Самая доступная по цене баранина продавалась в Павлодаре и Таразе.

Говядина, в частности лопаточно-грудная часть, стоила дороже, чем баранина, но дешевле, чем конина. Стоимость такого мяса на рынках Казахстана достигла 1562,59 тенге. Жители столицы и алматинцы покупали самое дорогое мясо в расматриваемый период.

За последние пять-десять лет инфляция не могла задеть и цены на мясо. Так, основной ингредиент наурыз коже – конина – подорожал за последние пять лет на 30,1%, с 1 369 тенге, и более чем в два раза за последние десять лет, с 841 тенге.

Следующий компонент – соль, без которой любое блюдо теряет свой вкус. Соль в Казахстане с 2009 по 2019 год выросла в цене на 69,9%, с 30,6 тенге до 52 тенге за килограмм.

На покупку айрана в магазинах казахстанцы должны были потратить в феврале 285,9 тенге, тогда как пять лет назад этот продукт стоил меньше почти на 70 тенге, а десять лет назад – на 142 тенге. Антилидером по стоимости кефира в стране стал Усть-Каменогорск, где цена данного продукта составляла 348 тенге за один литр. Сравнительно дешевый кефир, за 224 тенге, продавали в розничных местах продажи в Талдыкоргане. Кефир по стране за пять лет поднялся в цене на 32,1 процентных пункта, за десять лет – на 99,2%. В 2009 году

цена кефира была равна 143,5 тенге за один литр.

В наурыз коже, как уже говорилось выше, можно добавлять разного вида крупы, главное условие – блюдо должно состоять из нескольких компонентов. Наурыз коже от Kursiv Research включает следующие виды круп: рис шлифованный, пшено и овсянку.

По данным Комитета по статистике Казахстана, в феврале 2019 года средняя цена на рис в стране составляла 322,8 тенге за килограмм, что на 50,7% выше показателя 2014 года и на 54,3% больше стоимости в 2009 году. Кызылорда, как отечественный производитель продукта, занимает первое место в рейтинге по дешевизне риса в региональном разрезе. Сравнительно дорогая крупа в Актау и Астане, 462 и 459 тенге соответственно.

В наурыз коже также можно добавить пшено, которое любители коже могли купить в феврале за 254,2 тенге за килограмм. Пять лет назад этот продукт питания можно было приобрести за 167,2 тенге, а десять лет назад – всего за 116,4 тенге. Больше ударит по карману покупка пшена жителей городов Усть-Каменогорск и Кокшетау. К примеру, в областном центре Восточно-Казахстанской области кило этой крупы можно было приобрести за 327 тенге.

В традиционное блюдо можно добавлять овсянку, которая в феврале продавалась в розницу по 330,2 тенге за кило. Стоимость овсяной крупы в Алматы на 18,7% выше среднереспубликанского уровня, тогда как в Караганде – на 38% ниже. Овсянка так же, как и все другие крупы, заметно поднялась в цене.

Вода тоже значительно подорожала. Для нашего наурыз коже мы взяли обычную холодную воду из-под крана и проанализировали ее стоимость из расчета на 1 литр. В этом году 1 кубометр холодной воды, согласно данным статистического ведомства, стоил 68,83 тенге, в 2014 году – 57,65 тенге и в 2009 году – 32,64 тенге. Стоит отметить, что учитывался средний показатель тарифа для тех, кто имеет приборы учета водоснабжения и тех, кто не имеет такого прибора. Учтывая, что в 1 кубометре 1 тыс. литров воды, 1 литр в текущем году стоит 0,07 тенге. В аналогичный период пять лет назад вода стоила порядка 0,06 тенге, десять лет назад – 0,03 тенге.

Из проведенного анализа следует, что в целом все ингредиенты наурыз коже за последние пять лет в среднем подорожали на 36%, а за десять лет – на 100%, или в два раза.

Исходя из анализа цен на продукты, необходимые для приготовления наурыз коже, можно сделать вывод, что это праздничное блюдо из семи компонентов является доступным не всегда и не для всех в силу дороговизны ингредиентов. Однако при необходимости можно найти выход и, как и наши предки, использовать только те продукты, которые есть дома.

В приведенном материале отражены средние цены на февраль 2019 года, но заметим, что в силу увеличения спроса со стороны казахстанцев в предпраздничные дни, цены в стране вырастут как минимум на 10–20%.

Стоимость компонентов наурыз коже



Конина



Вода



Айран



Соль



Рис



Пшено



Овсянка

Год	Конина	Вода	Айран	Соль	Рис	Пшено	Овсянка
2009	841,0	0,03	143,5	30,6	209,2	116,4	165,2
2014	1 369,0	0,06	216,5	37,7	214,2	167,2	232,3
2019	1 780,4	0,07	285,9	52,0	322,8	254,2	330,2
Изм. (2014/2019)	30,1%	19,4%	32,1%	38,1%	50,7%	52,0%	42,1%
Изм. (2009/2019)	111,7%	110,9%	99,2%	69,9%	54,3%	118,3%	99,9%

Средние цены в тенге за 1 кг/л в феврале каждого года, по данным официального интернет-ресурса КС МНЭ РК

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КАЗАХСТАН
НА ЦИФРОВЫХ РЕЛЬСАХ

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЗАМКНУТЫЙ КРУГ

09

АКТУАЛЬНО:
НОРМЫ ПРОТИВ
НУУ-ХАУ

10

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
КИНО ПО ПОНЯТИЯМ

12

Тенденции и проблемы отечественного ритейла

Во время Международного съезда ритейлеров и поставщиков «Мир торговли-2019» эксперты обсудили тенденции и развитие рынка и выявили целый ряд факторов, сдерживающих рост этой отрасли.

Анна ШАПОВАЛОВА

О глобальных трендах в ритейле рассказала коммерческий директор «Nielsen Казахстан» **Мадина Сейсенгалиева**.

По ее словам, этот год можно считать юбилейным для цивилизованной розницы в Казахстане – в 1999 году в Алматы открылся первый магазин «Рамстор» современного формата. Но с тех пор многое изменилось и сегодня есть глобальные тренды, в числе которых меняющиеся покупатели, миллениалы – первое поколение, выросшее в условиях отсутствия дефицита, которое совершенно иначе покупает и ведет себя.

«В Казахстане маленькие магазины, магазинчики у дома составляют 38% всех в стране, большие магазины, в том числе супермаркеты и гипермаркеты – 3%, но за последние 13 лет они выросли в полтора раза – и нам по-прежнему есть куда расти. Открытые рынки продолжают увеличиваться и занимают значительную часть», – отметила спикер.

Больше всего новых магазинов открывается в Алматы и Астане – доля Алматы составляет 8%, Центрального Казахстана – 22%, Западного Казахстана – 22%. В РК еще есть пространство для роста в больших городах.

При этом за последние шесть лет казахстанцы стали реже ходить по большим магазинам.

«В магазины у дома мы ходим 17–18 раз в месяц, а шесть лет назад ходили 22 раза. В то же время в супермаркеты ходим пять–шесть раз в месяц, три–четыре раза – в гипермаркеты, продолжаем ходить и на открытые рынки. Это связано с тем, что современная розница у нас только начинает развиваться, мы только привыкаем к форматам дискаунтеров, супермаркетов, гипермаркетов. Но рано или поздно мы придем к тренду, когда важнее станет время, потраченное на шопинг, и люди будут переходить на формат покупок в магазинах у дома», – отмечает Мадина Сейсенгалиева.

Сегодня покупатель выбирает, куда пойти, на основании наличия в месте торговли свежего мяса, фруктов, овощей, рыбы, молочных продуктов, и именно поэтому покупатели продолжают посещать открытые рынки.

Глобальных трендов в ритейле два: ренессанс малого формата – меняется опыт шопинга и люди больше ценят свое время, другой глобальный тренд – это электронная коммерция.

«В мире она ежегодно растет на 15–20%. И уже сегодня онлайн-продажи занимают 6–7% от всех глобальных продаж», – говорит г-жа Сейсенгалиева.

Вместе с тем в Китае 57% покупателей ходят с телефоном и сравнивают цены. 40% покупателей в мире выбирают кассы самообслуживания, чтобы экономить время. Покупатель меняется, и, согласно прогнозам,



бурный рост придется на шопинг с мобильных устройств.

Председатель комитета развития торговли НПП «Атамекен» **Кайрат Мажихбаев** отметил, что каналы так называемых маленьких закупок: магазины, которые находятся возле дома, точки, обеспечивающие потребление товаров «на ходу», активно развиваются, становятся организованными, наряду с крупными форматами. В последние три–четыре года ритейлеры начинают все быстрее реагировать на потребительские предпочтения.

Еще одну тенденцию, отражающуюся на рынке, озвучил генеральный директор «Mars Центральная Азия, Беларусь, Турция, Казахстан» **Михаил Базанов**. «В последнее время мы смещаем фокус с нашей доли на рынке на фокус на развитие всей категории. И это как раз является хорошим отражением взаимовыгодности. Потребителю удобно быть в магазине, удобна навигация, торговой сети удобно – более быстрый рост категории, а для нас – это рост продаж, потому что мы стремимся не развивать один сегмент во всей категории, а увеличивать всю категорию, что в конечном счете приводит и к повышению продаж наших товаров», – считает он.

Такой тандем, по его мнению, может помочь сетям в росте – у компании есть багаж знаний о потребителях, есть центры экспертизы по развитию категорий в Москве и Лондоне.

Кадровый голод

Коммерческий директор розничной сети **Magnum Cash&Carry Яков Фишман** считает, что рынок укрупняется, слабым игрокам все сложнее выжи-

В Казахстане маленькие магазины у дома занимают долю в 38% от всех магазинов в стране, большие магазины, в том числе супермаркеты и гипермаркеты – 3%, но за последние 13 лет они выросли в полтора раза. Открытые базары продолжают увеличиваться и занимают значительную часть рынка.

Фото: shutterstock.com

вать – «без собственной логистики магазины у дома не имеют большой экономической подоплеки». В развитии больших сетей начинается экстенсивный рост, и одна из причин, которая его сдерживает, – отсутствие необходимого количества профессиональных кадров.

«Экстенсивный рост дает возможность для карьерного роста человека внутри компании. Но вопрос, готовы ли люди к этому? Очень много молодежи ищет легкие заработки – человек не готов впаивать и инвестировать в себя для того, чтобы получить карьерный лифт», – отмечает он.

Вместе с тем другая сторона – готовы ли профессиональные образовательные учреждения поставлять специалистов. Раньше пекари, кондитеры и представители прочих профессиональных специальностей подготавливались техникумами.

«Сегодня мы задумываемся о необходимости создания собственного учебного центра. Для нас, возможно, экономически выгоднее вырастить специалиста, а не искать его на рынке. Нам негде получить ту массу специалистов, которая нам нужна каждый день. Каждое новое открытие мы ходим с пылесосом по рынку в поисках людей, которые хотя бы могут печь и работать по стандартам, не нарушая их», – рассказал Яков Фишман.

Однако управляющий директор НПП «Атамекен» **Динмухамед Абсаттаров** заметил, что текучесть кадров является большой опасностью для потребителей, часто продавец не может ответить на вопросы, касающиеся специфики товара.

«Это кому-то выгодно? Нет качественного предложения со стороны тех, кто готовит кадры? Или условия для соискателя непривлекательные?», – интересуется он.

Яков Фишман пояснил, что большинство людей, которые работают в зале, не всегда даже закончили школу. Некоторые говорят только на казахском языке – это не плохо, просто такова реальность. Нельзя с человека, который с трудом изъясняется, требовать объяснения по какому-то специальному продукту.

«Традиционный отток работников начинается в весенний период, когда появляется стройка или полевые работы. Большая часть линейного персонала «перезимует» зиму в супермаркетах и гипермаркетах, работая грузчиками или выкладывая товар на полку, весной они уходят на стихийные заработки, а осенью – возвращаются. Для нас это большая проблема, нам нужен резерв профессиональных кадров. Мы готовы гарантировать трудоустройство, если человек обладает необходимыми знаниями, если он не лодырь, готов вкладываться в себя и в компанию, эволюционировать, то мы готовы обеспечить и карьерный лифт только потому, что открываем много новых магазинов», – рассказал он.

Председатель комитета развития торговли НПП «Атамекен» **Кайрат Мажихбаев** уверен, что не нужно выснять, на каком языке говорят сотрудники, это не тот индикатор, важно, на каком говорят потребители и, соответственно, «со-

трудники должны владеть именно этим языком – отсюда и начинается профессионализация».

Отечественные игроки

Еще один вопрос, поднятый Динмухамедом Абсаттаровым, – положение отечественных товаропроизводителей и доступность прилавков для них, потому что в НПП часто обращаются люди, говорящие, что очень сложно попасть со своими товарами на полки магазинов, поскольку меняется концепция торговли, во главе угла стоит выгода с каждого квадратного сантиметра.

«Я не знаю, кто жалуется вам, но всегда разбираюсь, когда жалуются мне. В большинстве своем это люди некомпетентные, непрофессиональные игроки, которые не понимают, как работать в цивилизованной рознице. Игроки, которые с какого-то перепуга решили, что если они произвели товар, то все его срочно должны взять и вообще должны молиться, что они вошли в дверь офиса торговой сети... Когда у товара есть некая узнаваемость на рынке, то он практически автоматически попадает во все сети. Сеть не враг себе – она берет то, за что покупатель голосует кошельком. Это рынок, и все строится вокруг шопера, покупателя. Мы любим казахстанских производителей, стараемся помогать им, образовывать, предоставлять полноценное пространство, но если покупателю не нужен этот товар, то в большинстве случаев это проблема не торговой сети, а самого производителя», – озвучил мнение ритейлеров Яков Фишман.

Кайрат Мажихбаев считает, что весь вопрос – в мотивации. «Если мы хотим создать принципы внутренней торговли, когда отдается предпочтение покупке казахстанского, ритейлеры должны быть мотивированы. Необходима образовательная часть не только с точки зрения производства и технологий, нужно также образовывать поставщиков в части торговли, обслуживания, дистрибуции. Здесь проблема кроется в абсолютной необразованности небольших и стихийных производителей и поставщиков», – отметил спикер.

При этом Кайрат Мажихбаев озвучил опасение, что консолидация рынка, его организованность ведет к артельным соглашениям, недобросовестной конкуренции.

«К сожалению, это не только локальная проблема. После того, как Казахстан стал участником ЕАЭС и мы объединили рынки, почему-то участники торгового пространства из России, Беларуси не являются субъектами антимонопольного законодательства и субъектами государственной защиты конкуренции здесь. Это серьезный момент. Потому что, когда объединяются поставщики, объединяются торговые сети, и это делается против потребителей, это процесс против экономики. Мы должны понимать, что в среднесрочной перспективе это не очень хорошо. Это ограничивает конкуренцию, не дает возможности внедрять инновации и не профессионализирует рынок», – высказался он.

В США будут ограничены продажи электронных сигарет

В соответствии с новыми правилами, введенными американским Управлением по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA), в круглосуточных магазинах и на автозаправочных станциях США будет запрещено продавать большинство электронных сигарет с ароматизаторами.

Дженнифер МАЛОНИ,
THE WALL STREET JOURNAL

Впервые с предложением внести изменения в правила торговли для розничных продавцов и производителей FDA выступило в ноябре прошлого года, их целью стало стремление ограничить доступ к популярным среди детей и подростков ароматизаторам для электрон-

ных сигарет, использование которых в прошлом году значительно выросло. Так, компания Juul Labs Inc., которой принадлежит львиная доля рынка электронных сигарет в США, продает жидкость для курения с ароматом манго и огурца. Другие производители предлагают ароматы клубничного торта, мармеладных мишек и сладкой ваты.

«Это по-настоящему переломный момент», – заявил глава FDA **Скотт Готтлиб**, который должен покинуть свой пост уже в следующем месяце. По его словам, если увлечение электронными сигаретами среди подростков продолжит расти, в конце года агентство может рассмотреть вопрос о запрете продаж и самих вейп-устройств наподобие тех, что производит Juul.

В соответствии с предлагаемыми ограничениями, которые, как ожидается, будут подготовлены и введены в действие в течение нескольких месяцев, продажа электронных

сигарет с любыми ароматами, за исключением табака, мяты и ментола, будет запрещена в магазинах, куда открыт доступ несовершеннолетним. Единственным выходом для них станет создание в торговой зоне специального отдела, куда доступ детям и подросткам будет закрыт. Также новые требования распространятся на онлайн-магазины, которые должны будут отказаться от оптовых продаж и внедрить сторонние сервисы по проверке возраста покупателей.

Со своей стороны отраслево объединение «Национальная ассоциация круглосуточных магазинов» в лице ее представителя **Джеффа Ленарда** считает, что «правительство не должно выбирать победителей и проигравших на рынке». «По данным собственно FDA, 86% учащихся, пользующихся электронными сигаретами, приобрели их в онлайн-магазинах или у знакомых», – говорит г-н Ленард.

Кроме того, к августу 2021 года, то есть на год раньше, чем планировалось, все производители электронных сигарет, включая Juul, обязаны предоставить в FDA для изучения все доступные на рынке ароматизированные продукты.

Также ведомство запретит продажу всех видов ароматизированных сигар, появившихся на рынке в феврале 2007 года. В планах FDA запретить ароматизированные сигары вообще, однако на реализацию этой запретительной меры могут уйти годы.

Электронные сигареты Juul – это портативные устройства со сменным картриджем, внутри которого находится специальная жидкость с солями никотина. Столкнувшись с давлением со стороны регулирующих органов, в ноябре компания заявила, что временно прекратит продажу в магазинах картриджей с большинством своих ароматов. Однако другие электронные сига-

реты с ароматизаторами, включая совместимые с Juul картриджи стороннего производства, по-прежнему доступны на прилавках магазинов. Кроме того, все ароматы Juul есть и на веб-сайте компании, где, впрочем, возраст покупателей тщательно проверяется.

По данным Wells Fargo, доля Juul в продажах электронных сигарет в американских магазинах, отслеживаемых компанией Nielsen, составляет 73%. По заявлению самой Juul, «компания стремится сократить потребление электронных сигарет молодежью, сохраняя при этом нацеленность на борьбу с обычными сигаретами, которые являются основной причиной предотвратимых смертей в мире».

При этом после того как стало известно о скором уходе Скотта Готтлиба со своего поста, встал вопрос о дальнейшей судьбе предложенного им плана по введению новых ограничений против

табачной промышленности. По словам самого чиновника, курс на сокращение курения электронных сигарет среди молодежи «имеет широкую поддержку со стороны Белого дома».

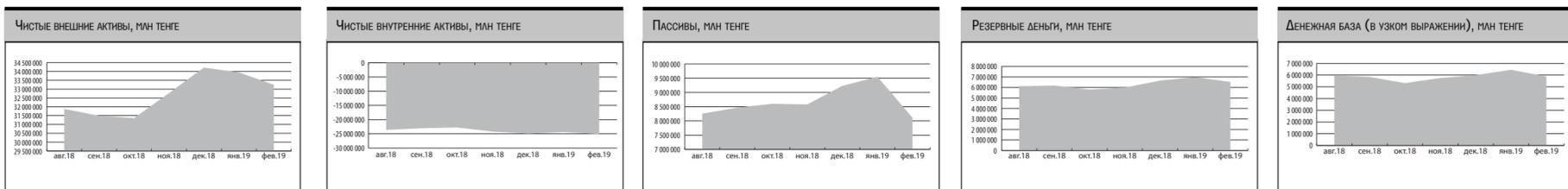
«Проблема курения среди несовершеннолетних намного важнее, чем то, кто именно занимает кресло главы FDA. Борьба с этим заложена в ДНК нашего агентства», – заявил он в интервью.

Во вторник администрация президента Трампа сообщила, что исполняющим обязанности директора FDA будет назначен директор Национального института онкологии **Нед Шарплесс**. Сам Шарплесс опубликовал в Twitter сообщение о том, что разделит озабоченность Скотта Готтлиба по поводу использования электронных сигарет несовершеннолетними.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

THE WALL STREET JOURNAL.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Депозиты перестали быть источником фондирования банков

В октябре прошлого года Национальный банк провел реформу, которая должна изменить ситуацию с фондированием БВУ. Напомним, с осени казахстанцы могут открыть три вида вкладов: несрочные, срочные и сберегательные. Как работает новшество, разбирался «Курсив».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Новая депозитная линейка дает каждому человеку возможность подобрать подходящий под его потребности депозит. «Для тех вкладчиков, кому важна мобильность в распоряжении деньгами, существуют несрочные вклады, вклады до востребования и платежные карточки. А те вкладчики, которым важна высокая гарантированная доходность и максимальная гарантия, могут разместить деньги в срочный или сберегательный вклад. Доходность срочных и сберегательных вкладов напрямую зависит от срока договора банковского депозита. Деньги могут быть внесены одним платежом или с дальнейшим пополнением», — объяснили в пресс-службе Казахстанского фонда гарантирования депозитов.

Считается, что сберегательный или срочный вклад — это оптимальный выбор для тех, кто готов разместить сбережения на определенный срок и не планирует досрочно снимать деньги полностью или частично. Отсутствие возможности досрочного снятия денег без потери вознаграждения компенсируется более высокой ставкой вознаграждения по сравнению с другими видами вкладов. Это долгосрочный инструмент размещения денег, который не только покрывает уровень инфляции, но и дает фиксированную доходность. Сберегательные вклады в тенге защищены более высокой гарантией Казахстанского фонда гарантирования депозитов — до 15 млн тенге.

Несрочные вклады — это наиболее гибкие вклады, которые предусматривают возможность пополнения и частичного снятия без потери вознаграждения и в любой момент. «На ставку вознаграждения по срочным и сберегательным вкладам напрямую влияет срок договора: применяется не единая предельная ставка вознаграждения, а шкала ставок на разных сроках: 3, 6, 12 или 24 месяца. В зависимости от срока предельная ставка вознаграждения составляет от 11 до 13,5%», — объяснили в КФГД.

Недавно организация объявила, что действующие максимальные ставки по депозитам физических лиц будут сохранены. Эксперты считают, что средневзвешенная рыночная ставка сложилась ниже предельных значений КФГД, составив 9,8 при максимальной ставке 10,5%.

«В январе средневзвешенная ставка по привлеченным депозитам физических лиц в нацвалюте снизилась до 9,5 с 9,7% годовых, а в иностранной валюте выросла до 1,5 годовых с 1,3%», — рассказали «Курсиву» в Ассоциации финансистов Казахстана.

Согласно отчету НБ РК, депозитный портфель БВУ по итогам января практически не изменился, сохраняясь на уровне 17 трлн тенге. «При этом отмечается сбалансированное



Фото: shutterstock.com / Olivier Le Moal

Категория вкладов с фиксированной процентной ставкой	Предельная ставка по вкладам с правом пополнения (ГЭСБ)	Предельная ставка по вкладам с правом пополнения (ГЭСБ)	Максимальная сумма гарантии (млн тенге)
Несрочные вклады в нацвалюте	10,5%		10
Срочные вклады в нацвалюте			
3 мес.	11,0%	11,0%	10
6 мес.	11,8%	11,0%	10
12 мес.	12,0%	11,0%	10
24 мес.	12,5%	10,5%	10
Сберегательные вклады в нацвалюте			
3 мес.	12,0%	12,0%	15
6 мес.	12,8%	12,0%	15
12 мес.	13,0%	12,0%	15
24 мес.	13,5%	11,5%	15
Депозиты в инацвалюте	1,0%		5

По данным КФГД

изменение розничных вкладов (-138,2 млрд тенге) и корпоративных (+133,7 млрд тенге) депозитов. Тем не менее преобладающими в структуре депозитного портфеля остаются вклады физлиц — 50,7%», — отметили в АФК.

За четыре месяца действия новой депозитной линейки было привлечено срочных вкладов на 62 млрд тенге, сберегательных вкладов — более 40 млрд тенге. «Основную долю депозитов по-прежнему составляют несрочные вклады. В общем объеме тенговых депозитов по состоянию на 1 февраля 2019 года несрочные депозиты занимают 98%, срочные и сберегательные вклады, которые являются источником стабильного фондирования для банков, занимают чуть более 2%», — поделились статистикой в АФК.

В Нацбанке свято верили, что разнообразие существующих видов вкладов позволяет кредитным организациям привлекать денежные

средства на необходимых условиях. В свою очередь, люди получают выбор банковских продуктов и возможность разместить денежные средства на тех условиях, которые им подходят больше всего.

«Я так и не понял, зачем были нужны эти изменения. Люди любят гибкость: ты можешь в любой момент снять деньги, и разница в процентных ставках небольшая. Национальный банк посчитал, что будет спрос и банки получат долгосрочные ресурсы на два-три года. Но с жизнью эта теория не совпадает. Нацбанк хотел как лучше, а получилось как всегда», — поделился мнением и. о. председателя правления Halyk Finance Мурат Темирханов.

«Любая реформа в самом начале идет медленно. Пока не много привлечено депозитов по новой линейке Нацбанка. И здесь дело не в том, что это неудобная или ненужная схема. Скорее дело в том, что банки сами не заинтересованы в привлечении этих средств, поэтому нет должной рекламы продуктов. Депозитный портфель рынка показывает, что люди хранят средства всего в нескольких крупных банках», — прокомментировал ситуацию финансовый аналитик Андрей Морозенко.

Эту точку зрения поддержал Ертай Салимов, он отвечает за розничный блок в самом крупном банке страны. «Наш банк позже всех вошел в эту программу: у нас был интеграционный и постинтеграционный период. Но за два месяца мы видим, что люди открывают именно сберегательные депозиты на длинные сроки с повышенной ставкой», — рассказал заместитель председателя правления АО «Народный банк Казахстана» Ертай Салимов.

По состоянию на 1 февраля в 26 банках — участниках системы гарантирования депозитов во вкладах физических лиц размещено 8,6 трлн тенге. Из данных Фонда гарантирования депозитов следует, что в банках, занимающих первые места в кредитовании, сосредоточена самая большая доля депозитов. «Высокая концентрация — это, конечно, ненормально, но это проблема нашей банковской системы. После кризиса 2007–2008 годов, проблем Казкома и Цеснабанка доверие к банковской системе разрушено. Люди не верят в мелкие и средние банки, они верят большим игрокам. Халык и Сбербанк — это большие бренды, Kaspi Bank очень хорошо известен людям, это их ниша. Такая концентрация не говорит о хорошем, но когда изменится эта реальность, трудно сказать», — поделился мнением Мурат Темирханов.

№	Наименование банка	Объем вкладов (млрд тенге)	Доля рынка
1	АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»	34,7	0,4%
2	АО «Altyn Bank» (ДБ China CITIC Bank Corporation Limited)	88,5	1,0%
3	АО ДБ «Альфа-Банк»	93,5	1,1%
4	АО «АТФБанк»	339,6	3,9%
5	АО «Банк ЦентрКредит»	573,0	6,6%
6	ДО АО «Банк ВТБ (Казахстан)»	21,8	0,3%
7	АО «Евразийский Банк»	397,7	4,6%
8	АО «Жилстройсбербанк Казахстана»	639,8	7,4%
9	АО «Capital Bank Kazakhstan»	6,0	0,1%
10	АО «Kaspi Bank»	1 151,6	13,3%
11	АО «Банк Kassa Nova»	32,8	0,4%
12	АО «ДБ «СМ Банк»	5,8	0,1%
13	АО ДБ «Банк Китая в Казахстане»	2,3	0,0%
14	АО «Народный Банк Казахстана»	3 292,3	38,2%
15	АО «Нурбанк»	124,9	1,4%
16	АО ДБ «Национальный Банк Пакистана в Казахстане»	0,2	0,0%
17	АО «BANK RBK»	151,4	1,8%
18	ДБ АО «Сбербанк»	695,2	8,1%
19	АО «Ситибанк Казахстан»	5,0	0,1%
20	АО «Tengri Bank»	32,2	0,4%
21	АО «Торгово-промышленный Банк Китая в г. Алматы»	5,1	0,1%
22	АО «ForteBank»	519,1	6,0%
23	АО «First Heartland Bank»	0,02	0,0002%
24	ДБ АО «Банк Хоум Кредит»	69,4	0,8%
25	АО «Цеснабанк»	341,7	4,0%
26	АО «Шинхан Банк Казахстан»	3,3	0,04%
Итого:		8626,9	100%

По данным КФГД

Казахстан на цифровых рельсах

Страна показывает завидные результаты на рынке цифровых платежей. Однако недостаточная развитость инфраструктуры не позволяет внедрять эти технологии равномерно. Специалисты обсудили реалии казахстанского безналичного рынка в рамках Visa Cashless Summit.

Ольга КУДРЯШОВА

Мир движется в диджитал, и главным образом его толкает туда потребитель. Такого мнения придерживается директор регионального подразделения компании Visa в странах СНГ и Юго-Восточной Европы Вера Платонова. «По моему опыту, страны СНГ являются фактическими лидерами по скорости адаптации новых технологий и по энергии и желанию людей пользоваться новыми технологиями», — сказала г-жа Платонова на саммите.

Казахстан при этом является одним из мировых лидеров по адаптации QR-платежей. «Это один из тех немногих рынков, где QR летит с огромной скоростью и подхватывается населением», — подчеркнула она.

В целом рынок безналичных платежей в Казахстане показывает положительную динамику роста. По данным Visa, он составляет 26% по объемам безналичных платежей и 33% — по числу безналичных транзакций. Понимание того, что Казахстан идет к безналичной экономике, есть уже как у населения, так и у бизнеса.

По информации директора центра по развитию финансово-технологий и инноваций АФК Константина Пака, объем операций по платежным картам в Казахстане достиг почти 2 трлн тенге. «Сложно понять, много это или мало, если не опираться на какую-то базу. База в данном случае — это официальная зарплата Казахстана, официальная сумма которой около 1,3 трлн тенге. То есть у нас операции по картам уже значительно превосходят весь наш официальный доход», — отметил Константин Пак.

Рост к прошлому году составляет порядка 50%. Стоит оговориться, что этот рост не равномерно распределяется по всей стране, а формируется фактически в одном городе.

«Беда в том, что рост идет практически за счет одного города — Алматы. 65% всех безналичных платежей страны происходит здесь, около 25% — в Астане. В Туркестанской области с населением 3 млн человек проходит 1,5% всех безналичных платежей», — поделился данными спикер.

Как раз неразвита инфраструктура, несмотря на хорошие результаты на рынке платежей, является одним из основных препятствий для полноценной интеграции безналичной оплаты.

«На сегодня для перехода на новый этап cashless, или безналичной экономики, а именно оплаты мобильными устройствами, недостаточно развита инфраструктура с точки зрения входа в регионы и возможности бесконтактной оплаты», — озвучила свое мнение Вера Платонова.

Еще одна проблема, по мнению Константина Пака, заключается в том, что на фоне бурной положительной динамики безналичных платежей и электронной торговли отсутствует корреляция между ростом и регулированием со стороны уполномоченного органа и правительства.

«Я не вижу корреляции между регулированием и реальной рыночной ситуацией. Это самый большой вопрос. Есть еще ряд проектов, именно в платежной области, в области электронной торговли, которые очень бурно муссируются», — добавил спикер. Неразрешены видятся и инициативы касательно регулирования электронной торговли. Эксперт напомнил, что в прошлом году Министрство экономики выступало с предложениями регулировать электронную торговлю. «Электронная торговля растет бешеными темпами, причем основной игрок находится вне Казахстана. Мы можем ввести какое-то регулирование, оно коснется наших игроков, и вряд ли они станут от этого конкурентоспособными», — полагает он.

Спикер подчеркнул, что рынок растет, становится конкурентным, рост будет продолжаться еще минимум несколько лет. Самое важное в этой ситуации — не мешать, считает он.

В целом же будущее рынка электронных, безналичных платежей и, как следствие, финтех-отрасли будет, вне всякого сомнения, зависеть от инвестиций в эту область.

Тренды на будущее

По данным старшего менеджера KPMG в Казахстане Константина Аушева, согласно исследованию, глобальный тренд в области финансовых услуг направлен на то, что объем инвестиций в финтех-стартапы будет расти. Так, несмотря на снижение в 2016–2017 годах, в 2018 году произошел взрывной рост инвестиций — до \$112 млрд. Средняя сумма сделки составила около \$50 млн. Также был составлен список тенденций и трендов, которые будут развиваться на технологическом поле. Среди них технологии развития искусственного интеллекта, регуляторные технологии. Также будут меняться тенденции в об-

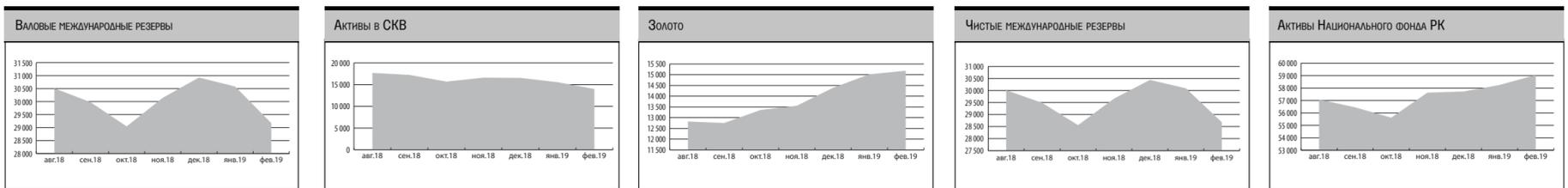
ласти корпоративных инноваций, технологий цифрового кредитования. Активное развитие в перспективе пяти лет получит блокчейн, который перейдет из пилотов в зону промышленных решений. Популярностью будет пользоваться тема открытых интерфейсов, новых банков, иншуртеха.

Константин Пак отметил, что в финансовой системе Казахстана есть избыточная ликвидность. Однако для создания базы финтех-компаний необходимо большее число первоклассных IT-специалистов. По его оценке, для того чтобы появился постоянный поток стартапов, нужно выпускать 50–100 тыс. IT-специалистов год, в Казахстане их количество составляет около 500 человек. Таким образом, среда для создания технологий пока не формируется. В этой ситуации правильной выглядит идея о том, что важно не придумать технологию, а понять, как ее реализовать на конкретном рынке. Возможно, это и есть казахстанский путь.

Если у аналитика любая концентрация вызывает обеспокоенность, то для банкира огромные финансовые потоки только радость. «Не думаю, что концентрация — это плохо. Люди всегда выбирают стабильный банк. Если размещать деньги в банки с агрессивной политикой, то завтра могут возникнуть проблемы с ликвидностью. Это очень плохая история для людей, поэтому казахстанцы выбирают проверенные, стабильные финансовые структуры», — объяснил заместитель председателя правления АО «Народный банк Казахстана».

Аналитики в один голос говорят, что если бы в Казахстане был развит сектор МСБ, некоторые финансовые организации могли бы жаловаться на недостаток фондирования. Ведь депозиты привлекаются именно для кредитования экономики. Но так как в стране недостаточно развитых предприятий, то привлечение депозитов населения пока не проблема. «Если раньше банки активно кредитовались за рубежом, то теперь некоторым БВУ доступ закрыт на внешние рынки. Да и не нужно это, так как стоимость заемных ресурсов существенно выросла. На бумаге Народного банка есть спрос на Западе, но у Халыка ликвидности 30–40%, просто нет хороших заемщиков. А потом, никому не нужна валютная ликвидность, кредиты в валюте некому давать. В портфеле банков 20–30% — экспортеры, все остальное кредитование — в тенге», — отметил и. о. председателя правления Halyk Finance Мурат Темирханов.

В классическом варианте банковская деятельность сводится к тому, чтобы как можно дешевле купить денежные средства в процессе фондирования и как можно дороже продать их клиентам. В Казахстане все немного иначе. Лишь несколько структур заинтересованы в постоянном притоке средств населения, остальные БВУ приносят прибыль акционерам за счет покупки нот Нацбанка. Как долго будет работать эта система, неизвестно, ведь банки — это всего лишь отражение состояния экономики. И пока ситуация не изменится, никто из финансистов не будет заинтересован даже в самых передовых реформах регулятора.



Рынок корпоративных облигаций: пора менять приоритеты

Развитие рынка корпоративных облигаций в Казахстане сдерживает ряд причин. Основными из них являются пруденциальное регулирование, строящееся с учетом рейтингов от «большой тройки» (Moody's, S&P и Fitch) и инвестиционных политик институциональных инвесторов и фондов. К такому выводу пришли эксперты, принявшие участие в обсуждении актуальных вопросов, связанных с рынком облигаций РК, на третьем круглом столе «Долговой рынок Республики Казахстан».

Мадия ТОРЕБАЕВА

Согласно анализу, проведенному инвестиционной компанией «Казкоммерц Секьюритиз», общий объем привлеченных средств через размещение облигаций на KASE за 2018 год и I квартал 2019 года составил 2,651 млрд тенге. Из них 19% – это БВУ, 22% – другие юридические лица, 8% – брокерские компании и их клиенты (8% – это то, что брокерские компании берут на себя как маркетмейкеры), но основными инвесторами (51%) являются другие институциональные инвесторы, куда входят страховые компании, ЕНПФ и инвестиционные фонды. Таким образом, на сегодняшний день основными инвесторами являются БВУ, институциональные инвесторы и фонды, в том числе и ЕНПФ. Эти категории инвесторов ограничены в инвестициях, с одной стороны,

пруденциальными нормативами, с другой – инвестиционными политиками.

Все дело в рейтинге

«При работе с клиентами мы должны отталкиваться от тех ограничений, которые накладывают нормативные документы, регулирующие лимит инвестирования и пруденциальные нормативы институциональных инвесторов, БВУ, страховых компаний, фондов и других. Если говорить коротко, то основные критерии, по которым принимают решения БВУ и СК, – это наличие либо отсутствие рейтинга у компании-эмитента. Ориентир идет от уровня «В» и выше», – отметила в своем выступлении директор департамента инвестиционного банкинга «Казкоммерц Секьюритиз» Айнура Джумадилова.

По ее информации, на сегодняшний день структура официального списка ценных бумаг KASE предусматривает 107 компаний, имеющих акции в официальном списке: с рейтингом – 25,2% (это акции БВУ, компаний квазигосударственного сектора, которые параллельно листингуют и облигации) и без рейтинга – 74,8%. Кроме того, в официальном списке KASE 61 компания с облигациями: с рейтингом – 60,7% (в основном это компании финансового сектора – банки, квазигосударственные организации), без рейтинга – 39,3%.

В то же время компании, которые включили свои акции в официальный список KASE, – это, по идее, и есть целевая аудитория брокерских структур. Как отмечает Айнура Джумадилова, этим компаниям можно предложить облигации, поскольку они не боятся выходить на

рынок, ибо уже знакомы с ним. Но проблема кроется в том, что у этих компаний нет рейтинга, который соответствовал бы требованиям «большой тройки» – крупнейших международных рейтинговых агентств Moody's, S&P и Fitch.

Кроме того, вопрос с рейтингом предусматривает свои подводные камни. По информации экспертов третьего круглого стола «Долговой рынок Республики Казахстан», получение рейтинга – это достаточно дорогое удовольствие. В этой связи казахстанским компаниям легче не выпускать облигации, чем заплатить за рейтинг, не будучи уверенным, что его присвоят на том уровне, который будет соответствовать требованиям основных инвесторов.

Коротко говоря о причинах, приводящих к тому, что некоторые БВУ не участвуют в размещении корпоративных облигаций, Айнура Джумадилова отмечает, что помимо отсутствия рейтингов здесь также надо принять во внимание несоответствие по требованиям инвестиционной декларации (срок, доходность, валюта); давление на пруденциальные коэффициенты; ограничение по лимитам. «В частности, лимит, который действует с 2019 года, – это коэффициент нетто стабильного фондирования. По нашим оценкам, он значительно уменьшил аппетиты банков в отношении казахстанских эмитентов», – уточнила представитель «Казкоммерц Секьюритиз».

Что касается компаний страхового сектора, то, по мнению эксперта, ряд СК сейчас не участвуют в тенговых выпусках, поскольку им можно предложить облигации, поскольку они не боятся выходить на

Пруденциальные нормативы

Между тем, как отмечает заместитель председателя правления KASE Наталья Хорошевская, пруденциальное регулирование в Казахстане строится с учетом рейтингов от «большой тройки».

«К сожалению, эти рейтинги достаточно дорогие для компаний неэнергетического сектора и для нефинансовых компаний. Мы собрали статистику и увидели, что не меньше сотни казахстанских компаний такие рейтинги не имеют. С другой стороны, у нас есть институциональные инвесторы, имеющие определенные фонды, которые в силу регуляторных причин, в силу собственных инвестиционных политик не могут финансировать через облигации компании, которые не имеют рейтинга. Я думаю, что все-таки необходимо найти пути и сблизить профиль средней казахстанской компании, которая сейчас кредитруется через банки, с рынком корпоративных облигаций, чтобы такие компании могли привлекать деньги в виде облигаций на фондовом рынке», – заметила Наталья Хорошевская.

Кстати, если говорить об отраслевой структуре, то здесь следовало бы отметить, что в настоящее время основную долю (54%) рыночной капитализации на рынке корпоративных облигаций занимает финансовый сектор. При этом 28,7% приходится на энергетический сектор, 9,4% – на промышленность. Так вот, по словам г-жи Хорошевской, сегодня задача фондового рынка состоит прежде всего в том, чтобы создать условия для компаний реального сектора казахстанской экономики,

чтобы как можно больше отраслей были представлены в данном списке и чтобы размещение корпоративных облигаций становилось доступнее для казахстанских компаний.

Все только кажется

С точки зрения председателя правления инвестиционной компании «Сентрас Секьюритиз» Талгата Камарова, наблюдающаяся волатильность на рынке корпоративных облигаций связана с рядом причин.

«До сих пор сохраняются некоторые девальвационные ожидания; есть угроза жесткой посадки экономики, мы видим: снизились цены на нефть и стабилизировались на уровне минимальных; также основным драйвером роста ВВП у нас по-прежнему является государственная экономика, а не частная. Соответственно, активность, которая сейчас происходит в паевых фондах, – это в основном интерес частных лиц вкладываться в паевые фонды, которые завязаны на инвестировании прежде всего в валютные финансовые инструменты. С недавних пор у нас ставка по депозитам, которые гарантируются Фондом гарантирования депозитов, снижена до 1%. Некоторые банки предлагают процентную ставку по валютным депозитам и того меньше. Соответственно, держатели валютных депозитов заинтересованы в новых альтернативных инструментах. И прекрасная возможность для них – это бурный рост новых валютных фондов под управлением частных управляющих компаний», – считает Талгат Камаров.

Что касается перспектив, то, по его мнению, несмотря на кажущуюся

стабильность казахстанского долгового рынка, последний претерпевает значительные изменения. «Да, мы с точки зрения макроэкономики и последней стабилизации курса национальной валюты выглядим вполне устойчиво. Но на самом деле мы, как брокеры, не видим большого интереса со стороны внутренних инвесторов, рыночных инвесторов, я имею в виду юридических и частных физических лиц, заинтересованности размещений в корпоративный долг на срок от семи лет и выше», – констатирует спикер.

Впрочем, участники мероприятия все же уверены в том, что не все так плохо, как кажется. В-первых, как отмечают эксперты фондового рынка, у институциональных инвесторов интерес к тенговым облигациям все же есть, и не только у компаний квазигосударственного сектора. Брокерам же остается только надеяться, что в перспективе будут изменения, которые дадут возможность выйти этим компаниям на рынок. Во-вторых, наблюдается инвестиционная активность и со стороны международных финансовых организаций. «Это хороший факт, мы пытаемся построить некий фундамент для внутреннего корпоративного долга. Потому что помимо той кривой доходности по государственным ценным бумагам, по которым практически нет ликвидности, нам нужны другие эмитенты с не менее хорошей кредитоспособностью, и должна быть какая-то эмиссионная активность, для того чтобы инвесторы начали инвестировать в эти инструменты», – резюмирует Талгат Камаров.

Ключевую роль в экономике Казахстана продолжает играть нефтяной сектор. Экономист банка Citi Артем Заигрин рассказал, какие факторы окажут влияние на экономический рост и почему ВВП Казахстана может снизиться до 3% вместо озвученных правительством уровней.

Ольга КУДРЯШОВА

– Одна из задач, поставленных перед новым правительством, – это рост ВВП до 5%. На ваш взгляд, насколько это возможно при текущих уровнях цен на нефть и курсе тенге?

– Начнем с того, что мы ожидаем некоторого снижения цен на нефть в ближайшие несколько лет. В текущем году мы ждем уровня в среднем \$65 за баррель, в следующем – в \$56, к 2021 году цена может снизиться до \$50. Почему это происходит? В краткосрочной перспективе на объем предложения нефти влияют санкции США в отношении Ирана и Венесуэлы. В более долгосрочной перспективе, возможно, окажет влияние американский сланец, который сейчас хорошо себя чувствует благодаря высоким ценам. Можем предположить, что предложение по нему придет на казахстанский рынок примерно через полтора года.

Изменения ждут и сферу глобальной торговли. Сейчас идет торговая война между Китаем и США, и непонятно, к чему она приведет. В настоящее время ки-

тайская экономика, да и на самом деле вся глобальная, находится в стадии замедления.

Что касается Казахстана в глобальном контексте, то он представляет собой нефтяную экспортно ориентированную экономику, которая старается развивать внутренний нефтяной сектор. Но он не может создать большой стимул для экономики и быстро вывести ее на высокие темпы роста, так как это достаточно медленный, плавный процесс. Если мы говорим про внешний сектор, то есть два фактора, замедляющие рост: снижающийся спрос со стороны внешнего сектора и снижение цен на нефть. В этом году будет происходить некоторое сокращение производства нефти из-за капитального ремонта на основных месторождениях (Тенгиз, Карачаганак и Кашаган). Как следствие, мы ждем, что рост ВВП в этом году снизится с 4 до 3,3%, а в 2020 году и вовсе может быть в районе 3%. Таким образом, задача правительства выглядит оптимистичной в более долгосрочном периоде.

– Сейчас мы видим, что тенге следует вслед за рублем, то есть нацвалюта дешевле относительно доллара. Какова, на ваш взгляд, корреляция между рублем и тенге и можно ли говорить о некотором давлении одной валюты на другую?

– Как это ни удивительно, но в обеих странах есть факторы, которые приводят к ограниченному

Замкнутый круг

влиянию нефтяных цен на динамику местной валюты. Для России этот фактор связан прежде всего с исполнением бюджетного правила, по которому нефтегазовые доходы бюджета сверх тех, что рассчитаны исходя из чуть более \$40 за баррель, накапливаются в Фонде национального благосостояния. Таким образом, дополнительные доходы позволяют уменьшить расходы госбюджета при высокой волатильности цен на нефть и при этом конвертируются в валюту, что препятствует излишнему укреплению рубля и снижает корреляцию с ценами на нефть. Влияние нефтяных цен на тенге в последние несколько лет тоже сократилось, но уже по другим причинам. Из-за специфики контрактов по совместному разделу продукции (СПР), динамики цен на нефть, а также активной разработки новых месторождений, по нашим оценкам, доля экспортной выручки, уходящей за рубеж, увеличилась с 40% в 2012–2015 годах до 60% в 2016–2018 годах. Несмотря на то что экономический рост полностью отражает рост производства в нефтегазовом секторе, тенге не может в полной мере окупить влияние роста цен на нефть. В дополнение к этому не стоит забывать о значительном объеме товарооборота между Россией и Казахстаном, что делает маловероятной большую диспропорцию между валютами.

Стоит отметить, что в конце прошлого года происходили краткосроч-

ные всплески, когда тенге ослаблялся по отношению к рублю, что в свою очередь вызывало беспокойство инвесторов. Возможно, это происходило из-за корпоративных событий, связанных с достаточно большими выплатами по внешнему долгу в IV квартале 2018 года, которые будут значительно ниже в текущем году.

В целом обе валюты ослабли по отношению к некоторому уровню, чем к укреплению. Если курс рубля составит в среднем 65 рублей за доллар, то тенге будет находиться в коридоре 370–380 тенге за доллар. В перспективе двух-трех лет возможен тренд на некоторое ослабление тенге против рубля с уровнем 5,5–5,7 тенге за рубль, исходя из разницы в бюджетной политике: в России она продолжит быть консервативной (реальные расходы не станут расти), в то время как в Казахстане правительство будет тратить больше денег на стимулирование экономики.

– Достаточно много говорили в последние годы о реформах, которые позволили бы Казахстану формировать ВВП не только за счет нефтяного сектора, однако этого пока не произошло. На ваш взгляд, почему ситуация не меняется?

– С точки зрения диверсификации экономики многое зависит от наследия, которое досталось союзным странам после распада СССР. Казахстан не получил в наследство

развитый кластер обрабатывающей промышленности в отличие от Украины или, например, Азербайджана, которому остались значительные перерабатывающие мощности в нефтехимии. Казахстанская экономика, богатая природными ресурсами, оказалась обделена уже готовым производством. Соответственно, Казахстан находился в достаточно сложной ситуации с точки зрения диверсификации экономики, над чем правительство и работает. Нужно понимать, что это достаточно сложно.

– Также проблемным остается вопрос кредитования экономики. По заявлениям бизнеса и банкиров, заниженные ставки кредитования, предлагаемые для бизнеса по госпрограммам, не являются рыночными и эта ситуация должна меняться. Позволяет ли текущий уровень риска реализовать такой сценарий, при котором кредитование могло бы восстановиться по рыночным ставкам?

– Здесь мы должны вернуться к вопросу диверсификации экономики. Она не может осуществляться без поддержки государства, и, если есть желание создать экономику разностороннюю и более развитую, приходится использовать нетрадиционные инструменты. Если выдавать кредиты по более высоким ставкам, то изменить экономическую ситуацию вряд ли получится.

На днях Национальный банк опубликовал прогноз текущего счета платежного баланса на 2019–2020 годы. Наша страна по-прежнему будет больше продавать, чем покупать. Хотя объемы экспорта снизятся. Как платежный баланс отражается на курсе тенге и кто на самом деле формирует стоимость денег в нашей стране, узнал «Курсив».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Аналитики банка первого уровня полагают, что по итогам 2019 года Казахстан ожидает снижение экспорта на 15,8%, до \$52,2 млрд. Изменение в прогнозе связано с ценами на нефть и пересмотром в сторону уменьшения добычи углеводородов. При этом импорт товаров останется практически на нынешнем уровне и составит \$34,8 млрд. «По итогам года ожидается ухудшение текущего счета по

сравнению с 2018 годом до уровня (-)3,0%. В 2020 году дефицит увеличится до (-) 4,2% от ВВП», – говорится в релизе НБ РК.

Стоимость любой национальной валюты определяется спросом и предложением: экспортеры тратят выручку в тенге, поэтому они продают доллары. Импортёры, напротив, покупают иностранные деньги, чтобы расплатиться с зарубежными поставщиками. При увеличении положительного сальдо торгового баланса возрастает спрос на тенге, что способствует повышению курса. В Казахстане, говорят финансисты, стоимость денег формируется иначе. «Цена на нефть, в принципе, сохраняется на хорошем уровне. Даже если произойдет падение цены до уровня \$40–50 за баррель, то мы все равно не видим такого негатива, который произошел в 2014–2015 годах. Плюс к этому отмечу наши прогнозы по курсу тенге к доллару. Сегод-

ня нацвалюта, наверное, ослаблена. Но мы считаем, что у нее есть потенциал быть сильнее. И даже по прогнозам Nalyk Finance уровень курса будет от 340 до 360 тенге за доллар при сегодняшней ситуации. В целом мы достаточно позитивно смотрим на общее состояние», – заявила на пресс-конференции в Алматы председатель правления АО «Народный банк Казахстана» Умут Шахметова.

Согласно расчетам Nalyk Finance, обеснованный уровень дефицита текущего счета оценивается в 2% при стабильном притоке прямых инвестиций на уровне 4,2% от ВВП. С момента перехода на политику свободно плавающего курса тенге Нацбанк значительно снизил активность на валютном рынке, что создает обстоятельства для формирования курса тенге на рыночных условиях. Так, в течение прошлого года НБ РК лишь в октябре провел интервенции, продав валюты на

\$520,6 млн, тогда как в остальные 11 месяцев отчитался о нулевом нетто-вмешательстве.

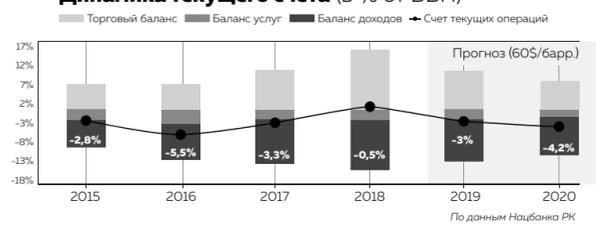
«Хотя сам Национальный банк почти не проводит интервенций на KASE, мы видим, что на торговую площадку заходит кто-то большой, который направляет курс. Ведь у НБ есть Национальный фонд и ЕНПФ, которые обладают достаточными валютными ресурсами... Проще руководство Нацбанка придерживаться политики слабого тенге относительно российского рубля. По моему мнению, в феврале-марте прошлого года курс 320–330 тенге за доллар и 5–6 тенге за рубль отвечал фундаментальным факторам нашей экономики», – поделился мнением и. о. председателя правления Nalyk Finance Мурат Темирханов.

Индекс доллара США за 2018 год вырос на 3,8%. Против российского рубля доллар США подорожал на 13,7%, против китайского юаня –

на 5,7%. При подобной динамике курсов валют на внешних рынках ослабление тенге к доллару США закономерно, считают в Ассоциации финансистов Казахстана. Профицит торгового баланса РФ в 2018 году превысил \$200 млрд, а профит Казахстана составил \$27,4 млрд. Более того, инфляция в РФ в прошлом году составила 4,2%, в Казахстане – в 5,3%. «Также отметим, что экономика РФ более диверси-

фицирована и менее импортозависима в сравнении с экономикой Казахстана. При всех указанных обстоятельствах ослабление тенге в паре с долларом на 15,5% в 2018 году видится обоснованным и соответствующим реалиям экономики. Также отметим, с момента перехода на политику свободно плавающего курса тенге Нацбанк значительно снизил активность на валютном рынке, что создает обстоятельства для формирования курса тенге на рыночных условиях», – не согласился с коллегами Мерей Исабеков, эксперт аналитического центра АФК.

Динамика текущего счета (в % от ВВП)



АКТУАЛЬНО

Нормы против ноу-хау

На прошедшей в Шымкенте пятой строительной и интерьерной выставке Shymkentbuld 2019 говорили о проблемах современного строительства. Основными были названы ценообразование, фасадное решение зданий и устаревшие нормы строительства.

Наталья ХАЙКИНА

На выставке было представлено много современных строительных материалов. Однако участники отметили, что либо они в СНиПах отсутствуют (поэтому при проектировании зданий в рамках госзаказа их нельзя учитывать), либо не подходит цена. Например, представитель строительной компании, предлагающей современные отделочные материалы, заявил, что предлагаемая продукция не подойдет ни одной строительной компании из-за цены.

«В государственных проектах на отделочные материалы расценки варьируются от 2 до 4 тыс. тенге за квадратный метр, наш современный материал, хотя и более прочный, не пройдет ни на одном тендере, так как стоит в два раза дороже – 8 тыс. тенге», – заявил представитель.

А у вас фасад отвалился
С этим согласен и приглашенный на выставку эксперт – директор ТОО «ЭнергоТрансСтрой» **Сабит Турдиев**, который отметил, что в Казахстане некоторые действующие нормативы ограничивают строителей в использовании современных строительных материалов.

«Одна из проблем – фасадное решение зданий», – отметил эксперт. – Например, нанесенная штукатурка отваливается уже через полтора-два года. Мы все это видим. Здесь на выставке организации представляют современные отделочные материалы, неплохое решение, но цена не позволяет их применять при строительстве государственных объектов. Нам надо отходить от старого подхода. Смотреть надо не только на цену, но и на долговечность, качество и так далее. Пусть материал более дорогой, но простоят



50 лет, и это рентабельнее, чем использовать дешевый, который отвалится через год. Глава государства говорит о поддержке отечественного производителя. Но в то же время я не могу порекомендовать вам ту или иную продукцию какой-либо строительной организации, так как это будет расценено как лоббирование чьих-либо интересов», – заявил Сабит Турдиев. Эксперт также отметил, что многие нормы и СНиПы надо пересматривать. Ведь что-то уже устарело, появились современные материалы, ведется строительство таких объектов, которые не строили раньше, например жилые дома выше шестого этажа, отметил спикер.

Предпочитают дешевле

Заместитель директора Палаты предпринимателей города Шымкента **Данияр Дармен** подчеркнул, что главный вопрос для отечественных строительных компаний – казахстанское содержание при участии в государственных закупках, начиная

В Шымкенте прошла юбилейная, пятая строительная и интерьерная выставка Shymkentbuld 2019, в которой приняли участие более 1000 представителей строительных компаний Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана, России и Испании.

Фото автора

от производства строительных материалов до самого строительства.

«С основными стройматериалами, такими как цемент или песчано-гравийная смесь, не возникает проблем. Их закупает у отечественного производителя. А вот трубы, сантехнику, гвозди, отделочную плитку или лампочки предпочитают брать за рубежом. Во-первых, не все подрядчики и строители знают отечественные компании, выпускающие такой товар. А во-вторых, при закупках подрядчик, выигравший тендер, рассчитывает на прибыль. И если есть возможность сэкономить, то он купит более дешевую продукцию в соседнем государстве, нежели более дорогую и качественную у отечественного производителя», – подчеркнул спикер.

Цены меняются в сторону увеличения

Исполнительный директор Ассоциации дорожного строительства, строительства, проектирования,

производства промстройматериалов, технического надзора **Бердибек Досумбетов** обозначил еще одну проблему. По его словам, основные проблемы строительства начинаются с вопросов организации и проведения тендеров.

«В проекте заложены одни цены, а при начале строительства они меняются в сторону увеличения», – говорит Бердибек Досумбетов. – Зачастую приходится принимать решения по корректировке проектов не на местах, а на более высоком уровне. Ассоциация объединяет 37 крупных строительных компаний, а по Туркестанской области их более 3 тыс. В марте тендеры начинаются, пока не можем сказать, сколько компаний обратится к нам за помощью».

Зато Сабит Турдиев объяснил, как происходит ценообразование и почему некоторые строительные компании вынуждены бросать недостроенные объекты.

«До 2015 года в Казахстане действовал базовый метод расчета стоимости тех или иных строительных работ, а сейчас ресурсный метод. Разница между ними в том, что до 2015 года определение стоимости строительства производилось при использовании переходящих коэффициентов – МРП, инфляция, НДС и так далее – раз в год, – заявил Сабит Турдиев. – Сейчас расчеты производятся на каждый квартал. То есть в базе имеются все виды работ с начальной оценочной стоимостью, которую умножают на переходящие коэффициенты. При этом строительная база не претерпела значительных изменений, поскольку строительные материалы не привязаны к доллару. Кирпич стоил 20–30 тенге и сейчас стоит ненамного дороже, потому что делается из местной глины. Также и цемент, и песок, и щебень. Значительно подорожали те материалы, которые закупаются за рубежом. Например, металл, который стоил 120 тыс. тенге за тонну, стал 220–240 тыс. тенге».

Протянул, подорожало, бросил

Что касается строительных работ, то, по словам Сабита Турдиева,

любой проект, прошедший экспертизу, действителен три года. И если заказчик объявляет на тендер свой проект только через два года, то цена может увеличиться в пределах 20%.

«До 2019 года тендеры проходили без ограничения на понижение, можно было за копейку выиграть и строить», – говорит эксперт. – Сейчас на тендере понижающий коэффициент равен 10–15% от начальной суммы. Дальше уже учитываются опыт работы, квалификация, наличие базы и так далее. А теперь представьте: если проект прошел экспертизу в 2019 году, а строить начали в 2022-м, да еще понизили на тендере сумму на 10–15%, конечно, объект становится невыгодным. Бывают случаи, что строители бросают объект. Так было в начале 2000-х годов при строительстве микрорайона «Нурсат» в Шымкенте, когда строительные организации бросали дома. Их потом достраивали другие организации. Конечно, если нормативная продолжительность строительства рассчитана на три года, то при составлении сметы учитывается возможное повышение коэффициентов, устанавливается предполагаемая цена. Но риски все равно есть. И в случае их наступления делается корректировка проекта за счет государства, так как строят гособъекты».

Эксперт отдела по защите прав предпринимателей и снижения административных барьеров Палаты предпринимателей города Шымкента **Мадихан Тажибаев** отметил, что в Шымкенте необходимо внедрять систему страхования.

«Она у нас хромает, – заявил Мадихан Тажибаев. – Страховая компания, прежде чем застраховать риски, устроит такую проверку строительной фирме, что невозможно будет допустить брак в работе».

Он также отметил, что предприниматели и сами должны обращаться со своими вопросами в палату предпринимателей, а не ждать, пока они вырастут до глобальных проблем.

3 млрд тенге на цифру

Безбумажная медицина в Костанайской области снизила нагрузку на врачей в 1,5 раза

В Костанайской области подвели итоги работы региона по цифровизации за год, а также озвучили новые планы автоматизации сразу в нескольких сферах.

Татьяна МОРОЗ

Костанайская область, как и другие области Казахстана, уже два года весьма активно внедряет цифровые технологии в сферах образования, здравоохранения, безопасности, жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и сельского хозяйства. По словам чиновников, уже есть экономический эффект.

Самое важное, по мнению экспертов, что за это время удалось разрешить проблему доступа к качественному интернету.

«Покрытие широкополосным доступом к интернету в регионе составляет 83%. Только за прошедший год количество школ, подключенных к Всемирной сети, было увеличено с 43,6 до 88,5%, а медресей – с 32 до 95,2%. Сегодня решается самый трудный вопрос – проведение интернета в самые отдаленные районы области: в 53 села в Джангельдинском, Амангельдинском, Костанайском, Карасуском, Аулиекольском и в городе Аркалыке. Со временем цифровой разрыв между селом и городом сократится», – рассказал на брифинге руководитель управления информатизации, оказания государственных услуг и архивов акимата Костанайской области **Еркебулан Абдукаримов**.

Помимо этого, по его словам, удалось обновить 38% всего компьютерного парка областных школ. В прошлом году в Костане, Рудном и Костанайском районе внедрена автоматизированная система очереди в детские сады. Это позволило сделать процесс прозрачным и полностью исключить коррупционные риски, подчеркивают чиновники. Такая же работа проводится по автоматизации такой услуги, как прием детей в первые классы школ и студентов в колледжи. Также планируется внедрить в Костане онлайн-видеонаблюдение в школах и детсадах. Родители смогут тоже иметь доступ к камерам. Помимо этого во всех медресах внедрена комплексная медицинская информационная система. Все оказываемые госуслуги в сфере здравоохранения теперь автоматизированы.

«Безбумажная медицина позволила создать единое электронное расписание приема пациентов, а это дает прозрачность и улучшает

контроль приема больных. Сейчас мы видим, что значительно сократилось время на обработку информации о пациенте. Очень важно, что систематизирована преемственность передачи информации о пациенте между медицинскими организациями. Также сократился непродуктивный труд врачей на заполнение бумажной медицинской документации, соответственно, больше времени уделяется пациенту. Снизилось среднее число обращений по поводу заболеваний к участковым врачам в 1,5 раза», – подчеркивает Еркебулан Абдукаримов.

Цифровизация принесла новшества и в сферу обеспечения правопорядка и безопасности. В прошедшем году в Костанайской области были закуплены и введены в эксплуатацию 20 комплексов фотовидеофиксации нарушений правил дорожного движения «Ураган».

«Дисциплина у водителей улучшается, а значит, налицо профилактика правонарушений. Согласно информации департамента полиции, количество нарушений ПДД сократилось на 7%. Все въезды и выезды из Костана, можно сказать, перекрыты этими комплексами. Раскрываемость преступлений увеличилась на 10%. Сотрудники дорожно-патрульной полиции Костаная укомплектованы планшетными. Теперь они составляют электронные протоколы в режиме онлайн. Это значительно сокращает время – с 30 до 5 минут. В этом году департамент полиции в рамках государственно-частного партнерства планирует установить в областном центре систему видеонаблюдения с распознаванием лиц и автономеров для мгновенного выявления нарушителей порядка», – продолжил руководитель управления информатизации, оказания государственных услуг и архивов акимата Костанайской области.

Что касается сферы ЖКХ, то в Костане запущен проект «Е-КСК», обеспечивающий прозрачность работы ПКСК и управляющих компаний. Все службы ПКСК областного центра подключены к единой информационной системе, которая отслеживает качество проводимой ими работы, в том числе своевременность реагирования на жалобы и обращения жителей. В этом году подобные «Е-КСК» запустят в Лисаковске, Аркалыке, Рудном и Житикаре.

«В новом микрорайоне «Юбилейный» Костаная хотим запустить проект «Умный микрорайон», где в 2018 году в пяти многоквартирных домах установлены общедомовые

приборы учета тепла, электрической энергии и воды с интеграцией с информационной системой. К этой системе подключена еще тысяча домов. А внедрение технологии LoRa WAN, которую мы планируем запустить в этом году, позволит осуществлять сбор и передачу данных телеметрии для организации без выезда, удаленно», – добавил чиновник.

Общественный транспорт Костаная в этом году ждет электронное билетирование. Уже в июле на всех автобусных маршрутах в областном центре установят специальные аппараты. Помимо этого диспетчерскую службу в Костане преобразуют в ситуационно-аналитический центр с единым номером «109». Теперь прием жалоб и обращений жителей будет идти по принципу единого окна, в том числе через социальные сети. На базе Костанайского госуниверситета им. А. Байтурсынова уже работает цифровой агрохаб, но здесь хотят создать и бизнес-инкубатор.

«В прошлом году в Костане открылся цифровой офис супермаркетом посылки АО «Казпочта». Здесь почтовые услуги оказываются электронными кассирами. Мы стараемся уделить внимание развитию электронной торговли. Идет работа по внедрению контрольно-кассовых онлайн-аппаратов. В прошлом году в Костанайской области предприниматели закупили и подключили 5 тыс. контрольно-кассовых машин с онлайн-передачей данных. Как говорят сотрудники департамента госдоходов, это позволило увеличить сбор налогов на 1,2 млрд тенге. В текущем году ожидаем 100% перехода на онлайн-КСМ всех субъектов предпринимательства, а значит, и увеличения сбора», – добавил Еркебулан Абдукаримов.

На предприятиях сельского хозяйства запущены проект по точному земледелию, умные молочная и мясная фермы, умная птицефабрика. Сельхозтоваропроизводители вложили в новшества порядка 3 млрд тенге инвестиций. Экономический эффект уже подсчитали, это примерно 1,5 млрд тенге всего за год действия цифровых проектов. Предприниматели, как отмечают чиновники от сельского хозяйства, понимают пользу от внедрения цифровых технологий, поэтому идут в ногу со временем и оцифровывают свое производство. В областном управлении информатизации, оказания государственных услуг и архивов подчеркнули, что в этом году в Костанайской области появятся еще 42 автоматизированные фермы.

Шымкенту дали четыре года на реализацию амбициозных планов

На развитие города до 2023 года выделят 1118,6 млрд тенге

Быстрорастущему Шымкенту не хватает жилья и школ. Для решения этих проблем в 2019 году только на строительство жилья выделено около 17 млрд тенге, на развитие системы образования – 35,4 млрд тенге.

Наталья ХАЙКИНА

С приобретением Шымкентом республиканского статуса был взят ориентир на строительство многоэтажных жилых домов. Как рассказал руководитель отдела строительства города Шымкента **Абильсет Рабаев**, в 2019 году соотношение вновь построенных многоэтажных домов и частных составит 55:45.

«В этом году мы должны построить и сдать в эксплуатацию 470 тыс. квадратных метров жилья, из которых 260 составит многоэтажные дома. Этот план не просто так спускается нам сверху, он делается на основе проектов, которые мы уже начали осуществлять или только планируем», – рассказал «Курсиву» **Абильсет Рабаев**. – Сейчас в Шымкенте строятся 132 многоэтажных дома на 6513 квартир. За счет бюджета строим 75 домов на 4146 квартир, за счет инвесторов – 49 домов на 1919 квартир».

Строящееся жилье подразделяется на кредитное и арендное. При этом строительство коммунального (арендного) жилья, по словам г-на Рабаева, идет на увеличение.

«В Казахстане ежегодно начнут выделять 50 млрд тенге на строительство жилья. Из этой суммы 3,7 млрд тенге выделяется Шымкенту», – говорит Рабаев. – Плюс к этому по программе «Нуры жер» из республиканского бюджета ежегодно Шымкент получает трансферт в размере 2 млрд тенге. Кроме того, из городского бюджета, зная, что у нас очередь очень большая – более 37 тыс. человек, из которых многодетных матерей 3,5 тыс., акимат выделил в этом году 540 млн тенге. Таким образом, мы планируем в этом году построить 16 арендных домов на 898 квартир. Отмечу, что в конце 2018 года в Шымкенте было построено 12 домов, два дома расселены, остальные стоят в очереди на расселение. В итоге в этом году с учетом прошлогодних квартир у нас получится 1500 квартир для нуждающихся в арендном жилье».

Жилья строится достаточно

Главный строитель города также рассказал «Курсиву», что 35 кредитных домов на 2232 квартиры будут реализованы через Жилстрой-

банк. В Шымкенте в очереди на жилье стоят более 67 тыс. человек.

«Есть третья линия строящихся многоэтажных домов, квартиры в которых будут распределены по программе «7-20-25». Таких домов у нас 49, на 1919 квартир, их строят частные застройщики. Частично пойдет прямая продажа, но в основном они рассчитаны на эту программу», – подчеркнул Абильсет Рабаев. – Кроме того, дочерняя компания Нацбанка АО «Баспана» выделила городу средства по облигациям – 10 млрд тенге. Мы уже получили эти деньги и через СПК «Шымкент» строим 24 дома».

В приоритете – школы

Помимо жилья в Шымкенте строятся новые школы. В этом году ведется строительство одновременно 16 школ. «Проблема в том, что в Шымкенте нет свободных земельных участков. А школа на 1200 мест требует минимум 2,5 гектара», – рассказывает Абильсет Рабаев. – В этом смысле мы испытываем определенные трудности. Но сейчас правительство запустило подушевое финансирование и активно вовлекает в этот процесс частных инвесторов. В этом году Шымкент намерен построить пять школ за счет частных инвесторов на 600 и 650 мест каждая. Из республиканского бюджета выделен трансферт на строительство 16 школ в размере 6,5 млрд тенге. Из местного бюджета – более миллиарда тенге».

Новые дороги

Большое внимание уделяется в Шымкенте и развитию инфраструктуры, в частности строительству автомобильных дорог. Как рассказал «Курсиву» руководитель управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог **Кутатжан Жуматаев**, в Шымкенте ведется реконструкция единственной дороги, соединяющей Туркестанскую область с Ташкентом и имеющую протяженность 31 километр.

«Общая стоимость строительства – 22 млрд 700 млн тенге», – рассказал Кутатжан Жуматаев. – Это будет шестиполосная дорога, пропускная способность которой увеличится с 17 тыс. до 35 тыс. машин в сутки. Эта дорога была построена в 1982 году, ее несущая способность была рассчитана на 6 тонн. Новая дорога будет способна выдерживать давление в 10 тонн».

И мосты

Помимо дорог в Шымкенте предусмотрены реконструкция и строительство автомобильных мостов на сумму 607 млн и 1 млрд 100 млн тенге соответственно.

Строительство нового проспекта в направлении въезда из города в сторону Ташкента обойдется в 31,5 млрд тенге. Протяженность улицы составит 21 километр.

Объекты, которые преобразуют город

Во время визита в Шымкент премьер-министра **Аскара Мамина** аким города **Габидулла Абдрахимов** рассказал о других крупных проектах, которые будут реализованы до 2023 года.

«В апреле этого года в Шымкенте начнется строительство конгресс-холла вместимостью 2200 человек. На эти цели из республиканского бюджета будет выделено 10 млрд тенге», – рассказал Габидулла Абдрахимов. – Для улучшения архитектурного облика города и повышения его туристической привлекательности проводится реконструкция городища Шымкент. Стоимость проекта на первом этапе работ составляет 1,5 млрд тенге. Эти деньги будут выделены из республиканского бюджета. Для размещения теплиц и предприятий по переработке сельхозпродукции в Шымкенте будет создана агроиндустриальная зона, которая разместится на площади 136 гектаров. Сумма инвестиций составит 21,5 млрд тенге».

В зоне особого внимания

Особый интерес премьер-министра вызвал доклад акима о ходе строительства аэропорта. Чтобы уточнить некоторые детали, Аскар Мамин задал вопросы непосредственно президенту компании «Скат» **Владимиру Денисову**. В частности, главу правительства Казахстана интересовало, когда объект будет сдан в эксплуатацию, какую площадь занимает и что конкретно уже сделано.

«До середины 2020 года сдадим аэропорт в эксплуатацию», – заверил премьер-министра Владимир Денисов. – Площадь терминала составляет 35 тыс. квадратных метров. Пропускная способность увеличится до 2000 человек в час. На данный момент закончены изыскательские и проведенные испытательные работы. Сейчас идет освоение своего участка. Выполнено 15% от общего объема работ», – доложил Владимир Денисов.

Пока вопрос с финансированием до конца не решен. Работы ведутся на 5 млрд собственных средств компании и 3 млрд выделенных банком второго уровня. По словам руководителя компании «Скат», решение о выделении денег банком второго уровня будет принято после полного завершения стадии проектирования.

Экология как показатель развития

В Восточно-Казахстанской области обсудили проблемы экологии, а также Комплексный план мероприятий по оздоровлению окружающей среды на 2019–2022 годы, в реализации которого примут участие как местные исполнительные органы, так и предприятия.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

«Обсуждение концептуальных подходов и выработка мер по улучшению экологической ситуации в ВКО» – так назывался круглый стол, состоявшийся в регионе с участием ОЮЛ «Ассоциация экологических организаций Казахстана» и при поддержке акимата ВКО. Целью мероприятия стало обсуждение состояния экологической обстановки области и поиск путей по снижению воздействия на окружающую среду техногенных источников. Огромное внимание было уделено определению совместных действий местных исполнительных органов и промышленных предприятий для улучшения качества жизни населения.

«Нам предстоит обсудить действующую систему инструментов экологической политики области и совместные действия по сохранению окружающей среды. Данные вопросы обусловлены тем, что правильно выбранные инструменты и подходы определяют результативность экологической политики», – сказал председатель Общественного совета ВКО Владимир Головатюк, открывая мероприятие.

По словам председателя правления ОЮЛ «Ассоциация экологических организаций Казахстана» Айгуль Соловьевой, Восточный Казахстан в данный момент находится в числе тех немногих регионов страны, где разработан проект Комплексного плана по оздоровлению окружающей среды.

«Конечно, это пока только проект, но уже сейчас важно начать



обсуждение этого плана. Мы очень надеемся, что в этом нам помогут приглашенные сюда представители госучреждений, гражданского сектора и экспертного экологического общества. Я глубоко убеждена, да и опыт развитых стран доказывает, что там, где идет соблюдение экологических норм и правил, и экономика имеет динамику развития, а там, где не соблюдается экологический кодекс, и экономика идет вниз», – сказала Айгуль Соловьева.

Обсуждение данных вопросов актуально как никогда именно сейчас – во время разработки нового Экологического кодекса, который, как известно, внесет достаточно изменений в экологическую политику Казахстана.

8,4 млрд тенге – столько предприятия ВКО первой категории опасности планировали потратить на природоохранные мероприятия в 2018 году.

Фото автора

«Одним из серьезнейших новшеств Экологического кодекса станет введение целевого использования средств, собираемых от природоохранной деятельности. Второе – в рамках нового кодекса будет рассматриваться принцип «загрязнитель платит». Это международный опыт, основной принцип которого: если предприниматель нарушил баланс природы, он не просто платит деньги, он должен сначала восстановить то, что испортил, а потом уже оплатить штрафы», – уверен заместитель председателя правления ОЮЛ «Ассоциация экологических организаций Казахстана» Елдос Абаканов.

Также он отметил, что ключевым моментом должно стать внедрение

новых технологий на предприятиях. Это позволит модернизировать технологический процесс на заводе или фабрике и автоматически снизить выбросы и сбросы.

Пример успешно использования новых технологий на производстве – Германия.

«Действительно, основной упор в нашей стране делается на реализацию стратегии высоких технологий, федеральное правительство Германии на эти цели выделяет 6 млрд евро. Средства идут на поддержание экономики, на реализацию программы по внедрению современных технологий», – сообщил директор представительства Фонда Конрада Аденауэра в Казахстане Томас Хельм.

Кстати, пример успешного сотрудничества местной исполнительной власти и крупного промпредприятия есть и в Казахстане. По словам Елдоса Абаканова, в Темиртау серьезное предприятие поддержало предложение по модернизации и заложило в 2019 году только на экологические мероприятия 39 млн тенге.

Говорить о результате в этой сфере в ВКО, конечно, рано, но и здесь есть определенные подвижки в направлении защиты окружающей среды. По словам руководителя департамента экологии по ВКО Дмитрия Кавригина, задачи, поставленные в Послании главы государства в плане улучшения экологической обстановки, реализуются. Как рассказал г-н Кавригин, по большей части окружающая среда Восточного Казахстана страдает от побочных продуктов деятельности предприятий горнодобывающей промышленности, цветной металлургии, производства строительных металлов и теплоэнергетики. Это «Казцинк», KazMinerals, ТМК, несколько ТЭЦ, УМЗ, цементные заводы.

«Несмотря на увеличение объемов промышленной продукции, а также выработки электриче-

ской энергии, объемы выбросов и сбросов ежегодно уменьшаются, это происходит за счет внедрения природоохранных мероприятий и технологий. На сегодня установлены операционные планы Министерства энергетики РК, целевые индикаторы стратегического плана по ВКО достигнуты, при этом лимиты на выбросы ниже целевых индикаторов на 11 тыс. тонн, что составляет 5%, лимиты по сбросам ниже целевых на 18 тыс. тонн, а это 28%», – сообщил Дмитрий Кавригин.

По его словам, на 2018 год только предприятия первой категории опасности запланировали природоохранные мероприятия на сумму 8,4 млрд тенге, освоено 10,7 млрд тенге. Согласно комплексному плану мероприятий по оздоровлению окружающей среды ВКО на 2019–2020 годы, крупными предприятиями запланировано и уже реализуется несколько серьезных проектов.

В частности, в целях сокращения эмиссии загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников ТОО «Казцинк» планирует построить завод атмосферного выщелачивания на Риддерском металлургическом комплексе, стоимость проекта – 22 149,6 млн тенге. Это позволит снизить выбросы диоксида серы и обеспечить снижение нагрузки цехов на 30%.

Для снижения выбросов пыли в атмосферу ТОО «Бухтарминская цементная компания» планирует заменить пылеулавливающее оборудование «электрофильтр» вращающейся печи на «рукавный фильтр». На эти цели предприятие готово потратить 650 млн тенге.

ТОО «Востокцветмет» в 2019 году займется реализацией проекта рекультивации шламоотстойника Иртышской шахты Иртышского производственного комплекса, что в будущем снизит воздействие на земельные ресурсы. Стоимость проекта – более 151 млн тенге.

Электронный пастух и умные ошейники

Североказахстанские фермеры внедряют инновационные технологии в рабочий процесс

Пастбища без пастухов, при этом с полным контролем за каждой буренкой, ошейники для отслеживания физического состояния коров, вплоть до «гона». Все это уже на практике применяют сельхозтоваропроизводители из СКО. Сейчас цифровизация рабочего процесса занимают даже фермеры в глубинке. Они отмечают, что современная техника позволяет не только упрощать деятельность, но и экономить деньги.

Павел ПРИТОЛЮК

«Цифровые» коровы

Крупный рогатый скот на пастбищных угодьях ТОО «Шатило и К» из Жамбылского района СКО пасется без пастуха. За безопасность коров в хозяйстве не переживают – вместо пристального человеческого надзора здесь применяют надзор

электронный. Контролировать передвижение коров на участке помогает специальная система, так называемый электронный пастух. Больше 200 га пастбищ огорожено едва заметными проводами, находящимися под небольшим напряжением. Данный метод сельхозпредприятия использует уже на протяжении трех лет и система отлично зарекомендовала себя. Причем не только в качестве негласного надсмотрщика за стадом. Эффективна она и против скотокрадов, отмечают в областном департаменте полиции.

«Пастбище для 1,2 тыс. голов скота огорожено проволокой, находящейся под низкочастотным напряжением. За гуртом присматривают два скотника. Животные пасутся под открытым небом, имеют все необходимое и не разбредаются по округе. Это существенно сокращает вероятность краж», – рапортует североказахстанские стражи порядка.

Для самого хозяйства возможность безопасного вольного выпаса скота в любое время года – это

прежде всего основа для здорового потомства. Породистые коровы – ангусы и герефорды, особенно маточное поголовье, в таком режиме нуждаются. В ТОО «Шатило и К» говорят, что таким образом обеспечивается постоянное движение плода у коров и это благотворно сказывается на внутриутробном развитии телят.

Современные технологии на своем скоте опробовали и в ТОО «Зеленые луга» в Тайыншинском районе. Здесь в конце прошлого года открылась новая молочно-товарная ферма с комплексом на 300 голов КРС. В проект стоимостью 1 млрд тенге вложились частные инвесторы и Аграрная кредитная корпорация.

«Часть профинансировала Аграрная кредитная корпорация на 10 лет под 5,5% годовых. Остальное – «Молочный завод «Садовое». Далее планируем развитие за счет собственных средств, которые будем получать отсюда. На следующий год намечено строительство одного телятника, откормочной

площадки для быков и помещения для содержания телок», – рассказал тогда журналистам директор предприятия Юрий Красноголовый.

Вместе со скотом в хозяйство пришли и новые технологии. В частности, специализированные ошейники, которые контролируют физическое состояние коров.

«Они будут следить за температурой, за движением коров. Будут показывать нам нади. Когда корова будет приходить в «охоту», на телефон осеменатора придет СМС-сообщение», – прокомментировал г-н Красноголовый.

Не без проблем

В целом же, как отметил в начале марта на заседании в областном акимате, посвященном подготовке к весенне-полевому работам, руководитель управления сельского хозяйства СКО Ерболат Бекшенов, одним из главных направлений цифровизации АПК в регионе остается оцифровка полей. Однако показатели пока говорят не в пользу успешности данной работы.

«Применение электронных карт полей является основой для точного земледелия. В регионе элементы точного земледелия внедрили 107 хозяйств на площади 1,9 млн га (электронные карты полей, GPS-трекеры и датчики расхода ГСМ). По области оцифровано 4,7 млн га пашни (95,7%). В области данная работа завершена только в Тайыншинском районе. По остальным районам доведенное поручение по оцифровке пашни не исполнено», – констатировал г-н Бекшенов.

По Казахстану оцифровано свыше 24 млн га пашни, отмечают в сельхозуправлении. Также по стране в «цифру» перешли 43,7 млн га пастбищ, что чуть выше половины от всех имеющихся – 62% от 70,8 млн га. В Северо-Казахстанской области оцифровано 626,8 тыс. га пастбищных угодий из 1,8 млн га.

Между тем одна из причин такого положения дел обозначилась на областном совете по защите прав предпринимателей в конце февраля. Как выяснилось, создание электронных карт полей для ряда сельхозпредпри-

ятий обернулось настоящей проблемой. «Курсив-Север» уже рассказывал о том, что в 2018 году 84 крестьянским и фермерским хозяйствам СКО из-за технических недоработок не удалось завершить работу по оцифровке наделов. В результате местные КХ недополучили 132,7 млн тенге, которые должны были пойти на возмещение стоимости минеральных удобрений. Различия в программном обеспечении, созданном АО «Информационный учетный центр», до сих пор не исправлены. Представители крестьянских хозяйств региона опасаются, что и в нынешнем году останутся без господдержки. Проблемы возникли из-за того, что не стыкуются базы данных органов юстиции и госдоходов – информация последних является налоговой тайной. Члены совета рекомендовали ответственному структурам проработать данный вопрос с КГД в кратчайшие сроки, поскольку в текущем году, помимо завяток на удобрение, через данную информационную систему крестьяне будут подавать заявки на льготные гербициды и ГСМ.

Всевидающее око

Семей является единственным городом ВКО, где работу общественного транспорта контролируют при помощи программы GPS-навигации

Регулярность движения транспорта, сход с маршрута, количество машин и даже их скоростной режим во время обслуживания пассажиров – вот далеко не полный список данных, которые способны выдать специальное программное обеспечение по мониторингу общественного транспорта в Семее. За два года работы программы GPS-навигации качество обслуживания пассажиров заметно возросло.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Всего два года назад обстановка с общественным транспортом в Семее была близка к коллапсу. Диспетчерская служба города просто не справлялась с тем объемом работы, который был необходим для четкого мониторинга деятельности восьми предприятий, осуществляющих в городе пассажирские перевозки. Да и физически просто невозможно было приставить персонального контролера к каждому автобусу, учитывая, что для обслуживания 50 маршрутов на линии выходят ежедневно около 400 автобусов.

По словам диспетчера ТОО «Центр управления пассажирскими перевозками Семее» (далее – ЦУПП

Семей) Муслима Багирова, контроль заключался в том, что на 21 конечной остановке в городе были установлены специальные переговорные устройства, по которым можно было связываться с диспетчерской службой и отмечаться за каждый пройденный круг.

«На самом деле была масса нарушений этого режима. Доходило до того, что водители или кондукторы, которым нужно было сойти с маршрута, платили по 200–300 тенге какой-нибудь бабушке или продавцу kiosка на этой конечной остановке. Давали бумажку с графиком, и нанятая бабушка четко отмечалась перед диспетчерской, нажав кнопку на столбе», – рассказал «Курсиву» Муслим Багиров.

Неудивительно, что в тот момент жалобы на работу общественного транспорта поступали в акимат и отдел пассажирского транспорта и автомобильных дорог с завидной регулярностью.

«Все нарушения регулярности движения автобусов были выявлены с первых же дней работы программы GPS-навигации. В первые два-три месяца показатели практически по всем автопаркам составляли менее 60% регулярности движения по маршруту. При этом договор предусматривает регулярность не менее 70% в месяц. Если есть постоянные нарушения, специалисты отдела пассажирского транспорта и автомобильных дорог вправе забрать маршрут и передать

его другому автопарку», – отметил директор ТОО «ЦУПП Семей» Бейсенгазы Тастекеев.

Цифровые технологии в помощь

Чтобы решить массу накопившихся в тот период вопросов к работе общественного транспорта, было принято решение оснастить центр управления пассажирскими перевозками современной техникой и приобрести специальное программное обеспечение, которое бы позволило проводить мониторинг работы каждого автобуса, вышедшего на маршрут, в режиме реального времени.

В октябре 2016 года алматинские специалисты установили программу Bus Report, дающую возможность осуществлять мониторинг посредством спутниковой связи. Приобретение программного обеспечения стоило бюджету города 4,5 млн тенге. Кроме того, за его установку и обслуживание город ежемесячно выплачивает подрядчикам 630 тыс. тенге. В год эта сумма составляет 7,56 млн тенге. Еще 12 млн тенге выделяется для содержания работы самого ЦУПП в Семее.

Кроме того, каждый автопарк города оснастил все свои автобусы датчиками GPS, благодаря которым все данные по движению транспорта высвечиваются на мониторе диспетчера в режиме онлайн.

«Помимо спутникового мониторинга, машины регулярно контро-

лируются линейными диспетчерами. На конечных автобусных остановках они проверяют эквипировку автобуса, его санитарное состояние внутри салона и снаружи, наличие госномера, трафарета с номером маршрута, целостность окон, состояние сидений, пола и поручней в салоне, наличие информации для пассажиров на двух языках и стикеров для обозначения мест для маломобильных групп», – пояснил Бейсенгазы Тастекеев.

Специалистам ЦУПП Семей в 2018 году удалось выявить группу водителей, которые самовольно выходили на маршруты.

«Автобусы нередко сходят с маршрутов в вечернее время. И с этой проблемой мы пока ничего поделать не можем. Зато предпринимчивые владельцы маршруток и микроавтобусов приспособились выезжать на линии по вечерам и собирать пассажиров. Нам удалось выявить этих нарушителей», – рассказал «Курсиву» ведущий инженер ЦУПП Семей Евгений Рымарь.

Данные мониторинга – неопровержимые доказательства

Все выявляемые нарушения работы подвижного состава на маршрутах ЦУПП передает в каждый автопарк, а также в отдел пассажирского транспорта и автомобильных дорог Семей. Ну а если выявляются злостные нарушители скоростного режима, то их данные

направляются в дорожно-патрульную службу города.

По словам Бейсенгазы Тастекеева, пока данные по нарушениям скоростного режима, зафиксированные программой Bus Report, не являются основанием для привлечения нарушителя к административной ответственности. Однако разработчики уже думают над тем, как включить программу в реестр контрольно-измерительных приборов Казахстана. И тогда уже полицейским не нужно будет перепроверять на своих приборах полученные данные о нарушениях скоростного режима.

Зао данные спутникового мониторинга по нарушениям регулярности движения, схода с маршрута, длительных остановках, отставанию от графика более чем на 5 минут являются неопровержимыми доказательствами в суде, если речь заходит о том, чтобы забрать маршрут у одного из автопарков города. Именно так маршруты №5, 37 и 45 были переданы различным перевозчикам, поскольку ТОО «Семавтопарк» неоднократно допускало нарушения регулярности движения по данным маршрутам в течение нескольких месяцев в 2017 году.

«В августе 2019 года в Семее планируется проведение нового тендера на обслуживание маршрутов пассажирского транспорта. Мы будем предлагать дополнительные условия в этом договоре. Одно из

главных – ввести материальную ответственность пассажироперевозчиков за допущенные нарушения. Пока мы не станем их наказывать деньгами, проблема не будет решена», – уверен директор ЦУПП Семей.

Также планируется ввести обязательное условие для внедрения системы электронного билетирования и автоматического объявления остановок через спутниковую связь.

Автобус – в мобильном

Отметим, что уже более двух лет семейчане пользуются специальным мобильным приложением Infobus, благодаря которому каждый пассажир может точно высчитать время, необходимое для того, чтобы подойти к остановке тогда, когда туда подъедет нужный ему маршрут.

В настоящее время этим приложением пользуются не менее 60 тыс. пользователей. И их количество практически ежедневно растет. По словам семейчанина Раушан Кайдаровой, она уже больше года ежедневно использует приложение Infobus. Это ей помогает значительно сократить время на ожидание автобуса на остановках.

По словам Бейсенгазы Тастекеева, пока услугами GPS-навигации и мобильным приложением Infobus на территории Восточно-Казахстанской области пользуются только жители Семей.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Творчество рождает спрос



О том, с какими трудностями сталкивается казахстанская fashion-индустрия и как поддержать отечественных дизайнеров, в эксклюзивном интервью «Курсиву» рассказал дизайнер, идейный вдохновитель и генеральный продюсер Kazakhstan Fashion Week (KFW) Саят Досыбаев.

Венера КАСУМОВА

— За последние 15 лет в рамках KFW было сделано многое для казахстанской fashion-индустрии. Какие на сегодняшний день существуют проблемы, тормозящие развитие модной индустрии в нашей стране?

— У нас есть все для того, чтобы развивать индустрию моды. В первую очередь, это сырье и профессиональные талантливые люди, но нет определенных технологий. И, к большому сожалению, у многих начинающих дизайнеров сегодня нет финансовой возможности купить эти технологии, построить цех и заниматься пошивом своих коллекций. Необходимы также средства, чтобы закупить материал, заплатить налоги и зарплату сотрудникам. У молодых талантов на это нет средств, а государству, наверное, это не нужно. Есть более прибыльная добыча сырья, и денежные средства направлены на развитие этой отрасли, за счет которой обогащается страна в целом, и в частности определенные люди, которые стоят во главе этой отрасли. Пора обратить внимание на то, что в Казахстане можно и нужно развивать моду, текстильное производство. И не только текстильное, а производство в целом. У нас есть огромная территория, на которой можно построить достаточное количество цехов по переработке кожи, шерсти, льна, конопли, шелка, хлопка. Это даст возможность конкурировать с другими странами. Конечно, изначально будет сложно соперничать с Турцией и Китаем. Но если жить с убеждением, что мы все равно неконкурентны, то можно ничего не развивать в стране: ни телевидение, ни печать, ни производство продуктов питания. Можно смотреть иностранные каналы и посещать кинопоказы зарубежных картин, читать иностранные книги, носить вещи, которые произвели зарубежные дизайнеры, питаться импортными продуктами и не развиваться никак. На сегодняшний день в нашей стране все загублено — АХБК, хлопкоперерабатывающие комбинаты на юге страны... Территории этих заводов сегодня превратились в выставочные магазины. А чем заполнить эти магазины? Становится понятно, почему в Казахстане появляется одежда турецких и китайских компаний — она же дешевле, а людям выгодно предлагать свой продукт казахстанцам. Потому что, в отличие от нас, корейских, турецких, китайских производителей в сфере моды государство поддерживает.

— Наверняка вы не раз слышали о том, что глава государства призывает политиков, бизнесменов

и всех граждан страны носить казахстанскую одежду, тем самым поддерживая отечественных производителей... Как вы считаете, что надо сделать, чтобы реально помочь fashion-сектору?

— Президент говорит о развитии этой индустрии и поддержке отечественного производителя, но его как будто не слышат. Слова главы государства должны доноситься до конкретных лиц, которые ответственно в данном вопросе, поручения нашего президента должны исполняться. Я поддерживаю его позицию. Куда направляются деньги из бюджета? Организаторам KFW, дизайнерам и производителям эти бюджеты не достаются. И если средства выделяются, то почему правительство и определенные министерства, например МНЭ и МСХ, не стремятся развивать fashion-индустрию в Казахстане? Мы готовы сотрудничать с государством. Проблема заключается в том, что пошивочные цеха не взаимодействуют с дизайнерами, не отшивают модную одежду. Задают моду, диктуют тренды дизайнеры, а не пошивочные комбинаты. Есть цеха, например в Актюбинской и Костанайской областях, которые шьют костюмы чиновникам, униформу, школьные формы, но они не создают весь этот модный антураж. Я считаю, что швейные фабрики и цеха должны взаимодействовать с дизайнерами напрямую. Должны появляться какие-то творческие лаборатории, в которых было бы возможным создавать совместно хотя бы капсульные коллекции. Слова президента воспринимаются буквально, если он сказал «давайте шить костюмы», фабрики выполняют этот государственный заказ — шьют костюмы для чиновников, и на этом все заканчивается. Но какие они шьют костюмы? Модные ли? Из какой ткани? С какой этикеткой? Выставлены ли они на рынке? Есть ли какая-то рекламная компания, которая эту продукцию продвигает? Эти вопросы остаются открытыми. Государственным структурам, министерствам нужно заниматься решением вопроса взаимодействия промышленности и дизайнеров. Потому что дизайнер занимается творчеством, а творчество рождает спрос. Люди же идут не за дизайнерскими нарядами, люди идут на рынок за дешевым товаром, а не стоят в очереди в пошивочных цехах.

— Есть ли конкретные предложения, которые могут привести к росту fashion-индустрии в Казахстане?

— Для начала нужно создать обучающие профессиональные центры на базе, например, KFW. Выделить деньги для аренды помещения, закупить хорошее швейное оборудование, обеспечить это помещением всем необходимым техническим оборудованием. Нанять педагогов и консультантов. Сотрудничать с цехами, чтобы молодые специалисты могли пройти практическое обучение на фабрике. В ближайшем будущем острой будет потребность в человеческом капитале. В Казахстане уже сейчас наблюдается дефицит производственных кадров. Молодые люди стали выбирать такие профессии,

как: юрист, экономист, стилист, блогер и так далее. А стране нужны слесари, сантехники, инженеры, токари, преподаватели, работники медицины, полиции, пожарных служб и другие производственные кадры. Если бы все эти профессии, на которых строится и держится экономика, хорошо оплачивались — то молодые люди выбирали бы для себя их. Когда граждане страны хорошо зарабатывают, они ответственно хорошо живут, у них есть средства, которые можно потратить на одежду и развлечения. Тем, кто сегодня у власти, надо понимать, что для государства все люди важны: и интеллигенция, и рабочий класс. Ведь президент неоднократно говорил о том, что нужно работать так, чтобы народ в стране жил хорошо. Если все казахстанцы будут жить хорошо, то и отечественное производство будет расти. Дизайнеры смогут предложить свой продукт и люди будут стремиться носить хорошие вещи, а не покупать на каких-то рынках китайский дешевый товар. Это глобальный проект, но ведь европейские страны как раз живут по этой схеме. Необходимо перенять этот опыт, ведь с чего-то нужно начинать строить правильную экономику, направленную на улучшение жизни каждого гражданина.

— Обращались ли вы в государственные структуры за помощью? Предлагали ли свои идеи?

— Мы работаем с акиматом Алматы, и власти города нас активно поддерживают. KFW живет уже 15 лет, это масштабное культурное мероприятие, я считаю, что оно должно быть внесено в реестр государственных мероприятий. И, наверное, руководство города нас в этом поддержит. Мы, в свою очередь, будем очень благодарны. Я повторюсь, о современном государстве судят по тому, есть ли в стране своя мода, музыкальная и театральная культура, деятели культуры, проходят ли выставки, развивается ли инфраструктура и архитектура. Если эти отрасли развиваются — Казахстан станет интересен туристам. Ведь одна из главных задач, которые ставит глава государства перед правительством — это развитие туризма — как внутреннего, так и внешнего. Необходимо также развивать науку, ведь без этого не будет никакого прогресса. А у нас все умные люди бегут из страны, потому что понимают, что где-то их интеллект будет оценен по достоинству. Я часто задаю себе вопрос, что-то же в стране должно измениться, чтобы поменялись ценности богатых людей, чтобы они наконец начали вливать свой капитал в отечественное производство, и это касается не только модной индустрии. Меня волнуют все эти вопросы, потому что мне не безразлично, где я живу. В нашем государстве, и в правительстве в том числе, есть люди, которые так же, как и я, беспокоятся за будущее Казахстана. О нем нужно позаботиться. Правительство должно бороться с коррупцией, развивать науку, промышленный кластер, тем самым поднимется и уровень жизни людей. Тогда и интерес к моде появится.

Кино по понятиям

На казахстанские экраны вышла черная комедия Анвара Матжанова («Бизнес по-казахски в Африке», «Гуд-бай, мой бай!») «Кино по понятиям». Автором идеи, сценаристом этой картины и исполнителем одной из ролей стал Аскар Бисембин, которому мы задали несколько вопросов после просмотра фильма.

Елена ШТРИТЕР

— Аскар, что побудило вас попробовать себя на актерском поприще?

— У каждого человека есть план. Мне через два месяца исполняется сорок. Однажды я решил, что до сорока лет мне надо выступить в стендапе и сняться в кино. И вот за два месяца до сорока я все успел.

— Планируете дальше двигаться в этом направлении?

— Нет. Пока я убил этого зверя. Меня нельзя назвать актером. Я никогда не напишу о себе, что я светский лев, блогер или актер. Потому что всем этим надо заниматься как ремеслом. Надо обладать фундаментальными знаниями. Я даже кинорежиссером себя называю так, немного с извинениями. Хотя у меня есть профессиональное образование и диплом говорит о том, что я кинорежиссер. Но все же, мне кажется, в любом деле надо в первую очередь ставить не название ремесла.

— Почему решили обратиться к черному юмору?

— После шести нынешних фильмов, которые я снял, мне захотелось выпустить свою темную сторону. Я решил прогрессировать в этом направлении.

— Как вы думаете, как казахстанская публика воспримет черный юмор?

— Сложно сказать. Вот мы и посмотрим.

— Согласитесь, у нас самое успешное коммерческое кино — это комедии. Про тои, свадьбы, родственники, отношения...

— Вы же понимаете, что это как нарыв и он должен прорваться. Все устают от одного и того же. Я лично давно устал. Я открыл этот ликвид Пандоры. Я эту тему начал — первый фильм про свадьбу на троих



снял я. Я снял фильм про развод и появились фильмы про разводы. Что следующее? Про похороны? Ну, значит, про похороны. Появилась идея черной комедии. Кто-то должен умирать в кадре. Мне кажется, что кино должно двигаться. Мы не можем сильно ругать наших производителей фильмов. Это спрос. Если вы станете продавать два вида мороженого, один из которых будет пользоваться большим успехом, а второй — нет, вы перестанете производить то, которое никто не покупает. И здесь то же самое. Снимают то, что пользуется спросом.

— Как вы думаете, кино будет коммерчески успешным? Вообще насколько этот критерий важен?

— Будет ли кино успешным, мне пока сложно сказать. Но коммерческий успех принципиально важен. Это коммерческое кино, в которое были вложены деньги. Никакого государственного финансирования в этом фильме нет. И люди, которые вложили деньги — много денег — хотя их как минимум вернуть. Поэтому я считаю, что это важно. Часто, когда говорят про коммерческое кино, получается разговор о каком-то дядюшке Саме, который гребет большие деньги. Нет. Это производство. Это большие риски. И, как в любом бизнесе, все хотят по меньшей мере вернуть потраченное, а в лучшем случае — заработать. А поскольку я являюсь сценаристом, то мне надо, чтобы этот фильм хорошо отработал.

— Если мы говорим про казахстанское коммерческое кино, при каком раскладе оно считается успешным?

— Бизнес ради бизнеса никому не интересен. Я не являюсь бизнес-гуру, но мне кажется, что в любом

бизнесе маржинальность в 20–30% считается неплохим результатом. И если придерживаться той же схемы, то 20–30% прибыли — это уже хорошо. 100% — это вообще отличный показатель.

— Чего не хватает казахстанскому коммерческому кино для активного развития? — Населения.

— Возможно, пора выходить на соседние рынки? Российский, к примеру.

— Это мой next step, то, к чему я сейчас хочу прийти.

— Это цель, которую вы поставили к пятидесяти годам?

— Нет. Я надеюсь прийти к этому в ближайшие пару лет. Это мой план.

— С чем планируете выходить на российский рынок? Это будет кино, рассчитанное на менталитет и российского, и казахстанского зрителя?

— Нет. Это будет русское кино. С русскими актерами. Русская история. Разве что режиссер и сценарист будут не русскими. Я считаю, что когда начинается межстрановой ко-продакшн, в итоге кино никому не нравится. Мне кажется, тут очень сложно миксовать, поэтому история должна быть четко ориентирована на определенную аудиторию. Если мы хотим снять фильм в России, он должен быть российским, если в Америке — американским. А не про наших где-то. Это все равно, что микроскопом гвозди забивать. Когда у тебя большой ресурс, а ты его так используешь. С коммерческой точки зрения это не совсем правильно.

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

Концерт «Армысың — Эз Наурыз!»

20 марта, 17:00

В программе концерта прозвучат известные произведения казахских композиторов и шедевры мировой классики. В концерте примут участие: солисты оперы, солисты балета и артисты оркестра ГАТОБ им. Абая.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110
Вход: 600–2500 тенге

Наурыз мейрамы в ЦПКИО

21–22 марта, 10:00

На всей территории самого большого городского парка расположатся интерактивные и тематические зоны, концертные площадки с выступлениями вокальных и танцевальных коллективов. Центром притяжения станет этноплощадка «Қазақ ауылы» — реконструкция типичного казахского аула, где будут полностью воспроизведены традиции и быт наших предков. Также в парке будет много национальных угощений, состоятся конные шоу и национальные спортивные состязания. С приходом весны начнут свою работу аттракционы и детский парк развлечений.

Место: ЦПКИО, ул. Гоголя, 1
Вход: бесплатный

Наурыз на «Атакенте»

21 марта, 11:00–19:00

Вся территория «Атакента» превратится в один большой молодежный и семейный праздник со множеством активностей, среди которых будут ярмарка ремесленников, ярты с угощениями, музыкальная программа, качели алтыбакан и многое другое.

Место: МВЦ «Атакент», ул. Тимирязева, 42
Вход: бесплатный

Концерт группы Urker

22 марта, 20:00

Это выступление — прекрасная возможность для тех, кто не попал на юбилейный концерт группы Urker в прошлом году.

Место: Hard Rock Cafe Almaty, ул. Карасай батыра, 85
Вход: 5000 тенге

Концерт Spiritual Seasons

20 марта, 20:00

Название Spiritual Seasons знакомо всем, мало-мальски интересующимся фолк-сценой. Группа существует уже больше 15 лет и творит музыку, с трудом поддающуюся классификации: ирландские джиги и рилы здесь органично уживаются с мощными скандинавскими темами, а напевы средневековой Европы — со славянскими фолк-мотивами.

Место: Клуб Motor, 4-й мкр., 1А
Вход: 2500 тенге

Концерт Jazz Violin

23 марта, 19:30

Эксклюзивная программа Жамилы Серкебаевой Jazz Violin прозвучит на сцене впервые. В программе будут мировые хиты, джазовые стандарты, казахская народная музыка в новой интерпретации.

Место: Музкафе, пр. Абая, 117
Вход: 5000 тенге.

Мероприятия в Астане

Спектакль

«Томирис — царица сакская»

20 марта, 19:00

Спектакль о том, как на плечи смелой сакской женщины легло тяжелое бремя войны. Судьба народа, годы упорной борьбы за единство закаляли ее. И началось перерождение Томирис — из молодой женщины в великую царицу. Это и есть сегодняшний образ казахского народа. Противостояв внешним и внутренним угрозам, она сумела сохранить то единство, которого добивалась всю свою жизнь. Она осталась в истории.

Место: Дворец Мира и Согласия, пр. Тауелсыздық, 57
Вход: от 1000 тенге

Концерт

«Наследие Великой степи»

20 марта, 19:30

Концертная программа «Наследие Великой степи» стала своеобразной визитной карточкой театра «Астана Балет» на родине и за ее пределами. Красота и нежность женского танца в постановках заслуженного деятеля Казахстана РК Айгуль Татти пленяют и восхищают. Неповторимый пластический рисунок, лаконичность и в то же время певучесть поз исполнительниц обладают притягательной силой и являются жемчужинами казахского народного танца.

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

Концерт Spiritual Seasons

20 марта, 20:00

Название Spiritual Seasons знакомо всем, мало-мальски интересующимся фолк-сценой. Группа существует уже больше 15 лет и творит музыку, с трудом поддающуюся классификации: ирландские джиги и рилы здесь органично уживаются с мощными скандинавскими темами, а напевы средневековой Европы — со славянскими фолк-мотивами.

Место: Music Pub «The Bus», Кургальжинское шоссе, 3
Вход: от 3000 тенге

Концерт «Қош келдің, Наурыз!»

21 марта, 18:00

В программе концерта прозвучат арии и сцены из казахской оперной классики, шедевры мирового музыкального искусства, а также произведения, представляющие культуру народов нашей многонациональной республики. В концерте участвуют солисты оперы, артисты хора и оркестра.

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

Опера «Кыз Жибек»

22–23 марта, 18:00

Первая казахская опера «Кыз Жибек» была поставлена в 1934 году на сцене Казахского музыкального театра (ныне ГАТОБ им. Абая) и сразу была признана жемчужиной национальной музыкального искусства. Известный режиссер Михаил Панджавидзе и дирижер Абзал Мухитдинов предлагают новое прочтение национальной классики. Благодаря использованию 3D-технологий страницы народной лиро-эпической поэмы «Кыз Жибек» оживают на глазах зрителей.

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

Концерт

«Услышь мелодию души»

24 марта, 18:00

В камерном зале театра «Астана Опера» выступит Камерный хор Государственной академической филармонии акимата города Астаны. Хоровой коллектив, созданный в 2004 году, неоднократно получал награды международных конкурсов и фестивалей. В программе концерта прозвучат произведения западноевропейских композиторов эпохи Ренессанса (Д. Палестрина, К. Монтеверди, Р. Джованелли, Ж. Дрепре и др.).

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

КУРСИВ

С праздником Наурыз!



Наурыз мейрамы құтты болсын!