РАИМБЕК БАТАЛОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ХОЛДИНГА RAIMBEK: «РАБОТАТЬ ЗАКОННО НА САМОМ ДЕЛЕ ВЫГОДНЕЕ» » СТР. 5

WWW.KURSIV.KZ
«Курсивъ» №50 (774)

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

КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 50 (774), ЧЕТВЕРГ, 20 ДЕКАБРЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: ВАЖЕН КАЖДЫЙ БИЗНЕС 02

ИНВЕСТИЦИИ: ДИВНЫЙ НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МИР 04

КОМПАНИИ И РЫНКИ: В КАЗАХСТАНЕ РАСТЕТ ИНТЕРЕС К БАНКОВСКИМ ДЕПОЗИТАМ 07

СПЕЦПРОЕКТ: SMART ДЛЯ КОМФОРТА 09

* Бриф-новости

Акциз нажал на тормоза

Палата предпринимателей Шымкента составила карту проблем бизнеса Шымкента и Туркестанской области. В качестве главной преграды увеличения экспорта в Узбекистан и основной причины неравноправной конкуренции указаны действующие там акцизы на импорт, которые намного дешевле аналогичных казахстанских таможенных платежей.

>> 2

Бизнес и НПО готовы решать проблемы акиматов

Жители Астаны и Алматы составили Реестр городских задач для своих акиматов, а казахстанские бизнес-структуры и общественные объединения предложили готовые решения большинства этих задач – таковы итоги проекта ORKENIET. Причем эти решения зачастую просты и не требуют значительных организационных затрат со стороны местных властей либо способны решить застарелые проблемы настолько радикально, что выделение на них денежных средств в рамках госзаказа полностью оправдает эти затраты.

>> 3

Как «Казахтелеком» продвигает РК в рейтинге ГИК

Реализация проекта по внедрению широкополосного интернета в селах РК приведет к повышению показателей конкурентоспособности страны.

>> 3

Все хорошо в меру. Кроме зарплаты

Рост заработных плат в долларовом выражении в странах СНГ, который наблюдался в прошлом году, продолжился и в нынешнем. Лидерами среди стран Содружества по доходам населения остаются Россия, Казахстан и Беларусь. Относительный рост зарплат по сравнению с предыдущим годом наблюдается в Молдове и Украине.

>> 6

Сетевые магазины у дома

В Алматы зашла сеть белорусских магазинов в формате ультра-компакт. Как компания планирует развиваться, почему уверена в том, что новый формат приживется, и чем планирует привлекать посетителей, рассказал директор розничной сети Kvetka Кирилл Кирилаш.

>> 7

Два банка и один хозяин

В конце прошлой недели пресс-служба ForteBank сообщила, что структура приобрела 100% акций АО «Банк Kassa Nova». «Къ» решил изучить эту сделку.

>> 8

Новая транспортная система столицы от Bus Linek LRT

Над созданием транспортной инфраструктуры, включающей в себя комфортные условия как для общественного, так и для индивидуального транспорта, достаточно успешно работает столичный акимат. Который делает упор на развитие как традиционных видов транспорта, так и совершенно новых для столицы и Казахстана в целом способов передвижения.

>> 11

В Китае решили популяризировать марксизм

В эти дни в Китае много говорят об итогах социалистической революции. Но не Великой Октябрьской революции, случившейся в России в 1917 году. В Поднебесной прославляют проявленную 40 лет назад революционную мудрость Коммунистической партии, которая изменила Китай, и предлагают популяризировать марксизм в контексте успехов КНР.

Алексей АНДРЕЕВ

Фото: www.shutterstock.com / Efired

По словам лидера Поднебесной, Китай распрощался с проблемами, от которых его народ страдал тысячи лет, включая голод, лишения и бедность

В начале 90-х годов первые казахстанские челноки, возвращаясь из своих поездок за одноразовым ширпотребом из Китая, неизменно делились впечатлениями об увиденных там чудесах. С нотками явного превосходства наши начинающие предприниматели рассказывали, насколько бедно живут китайцы по сравнению с нами. Дескать, в большинстве своем жилища китайских граждан представляют собою клетушки в полуразвалившихся бараках, где никогда не было горячей воды. Что по улицам близлежащих к Казахстану Урумчи и Кульджи ходят автобусы с деревянными кузовами и лавками вместо нормальных мягких сидений. А фабрики, где массово шьют дешевые кроссовки и одежду с пиратскими названиями «Абибас» или «Дольче энд Банана», обычно расположены в каких-то сараях с присущей им жуткой антисанитарией. Естественно, никому тогда и в голову не могло прийти, что всего через несколько лет еще недавно в буквальном смысле нищий Китай станет крупнейшим инвестором не только в Центрально-Азиатском регионе, но и в мире. Так что же произошло? Почему Китайская Народная Республика, население которой влачило жалкое существование, вдруг столь резко рванула вперед?

Кошка Дэн Сяопина

Если верить тому, что ныне говорят в Поднебесной, все началось 40 лет назад. Именно тогда на состоявшемся в Пекине с 18 по 22 декабря 1978 года на III Пленуме ЦК Компартии Китая одиннадцатого созыва влиятельным в китайском обществе заместителем премьера Госсовета КНР Дэн Сяопином была поставлена под сомнение политика «Большого скачка» Мао Цзэдуна. Более того, вместо «Нового большого скачка» и продолжения создания коммун и общественных бригад в городах и селах, на чем настаивали сторонники председателя ЦК КПК Хуа Гофена, официально считавшегося преемником «Великого Кормчего», Дэн Сяопин предложил политику «реформ и открытости» с одновременным строительством социализма с китайской спецификой. В ее рамках в Китае фактически была разрешена частная собственность в виде создания семейных предприятий в сельской местности и государственных производств с участием иностранного капитала. Одновременно была провозглашена политика «открытых дверей, разрешающая наиболее предприимчивым китайским гражданам под чутким руководством Компартии организовывать торговлю на внешних рынках и привлекать прямые инвестиции из-за рубежа. Кстати, ставшие поговорками слова Дэн Сяопина «не важно, какого цвета кошка, главное, чтобы она ловила мышей» и «переходя реку, ощупываем камни» впервые прозвучали как раз на декабрьском Пленуме 1978 года.

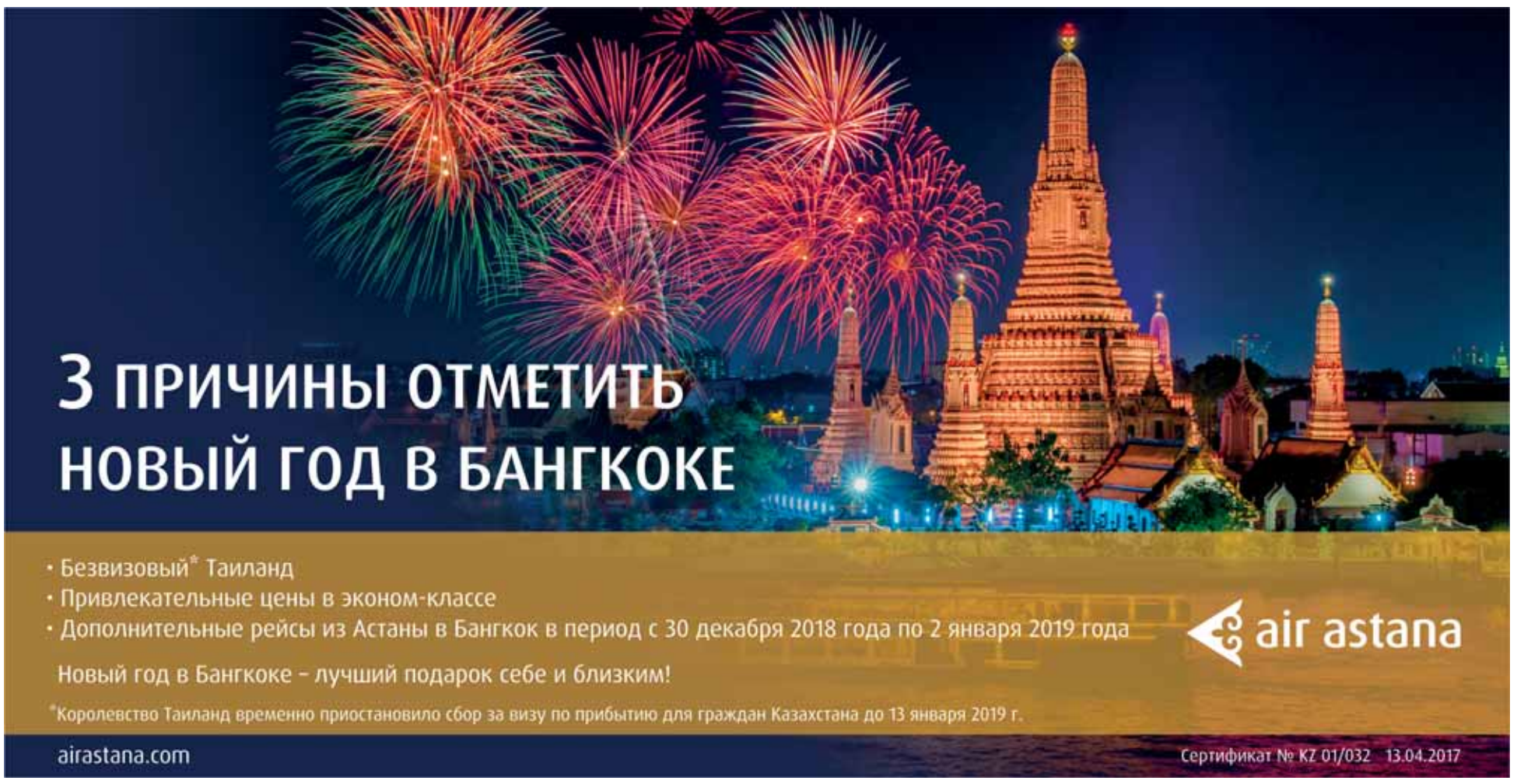
Благодаря научному социализму?

Любопытно, что на отмечаемых в эти дни торжествах по случаю 40-летия с начала проведения политики «реформ и открытости Китая» Дэн Сяопин абсолютно не упоминается. Вероятно, связано это с тем, что у Поднебесной ныне есть Председатель Си, имя которого с 2017 года официально внесено в Конституцию КНР наравне с основателем Компартии Китая Мао Цзэдуном. Соответственно, все китайские СМИ в настоящий момент цитируют в основном **Си Цзиньпина**, который на прошедшем 18 декабря торжественном заседании несколько раз заявил о необходимости не только придерживаться марксизма как руководящей идеологии, но и продвигать его теоретические инновации в соответствии с практикой. «Нам необходимо обновлять и популяризировать марксизм в контексте Китая и совершать новые прорывы в развитии марксизма», – заявил председатель КНР, подчеркнув, что Китай продемонстрировал жизнеспособность научного социализма неоспоримыми фактами.

К фактам Си Цзиньпин относит становление Китая как богатого и сильного государства, которое смогло развить социалистическую демократию и нарастить свою мягкую культурную силу на международном уровне. В итоге, по словам лидера Поднебесной, Китай распрощался с проблемами, от которых его народ страдал тысячи лет, включая голод, лишения и бедность, значительно усилил управление в области экологии и окружающей среды, а также сделал свою национально-освободительную армию несокрушимой силой, стоящей на страже благополучия народа КНР и мира во всем мире. «Мы неизменно сохраняли приверженность продвижению великого дела воссоединения Родины. Национальная и культурная идентичность как китайцев в Китае, так и китайцев, проживающих за рубежом, существенно укрепилась. Китай продвинулся ближе к центру мировой арены в качестве широко признаваемого сторонника мира во всем мире, вносящего вклад в глобальное развитие, и приверженца международного порядка. Коммунистическая партия Китая неизменно сохраняла приверженность укреплению и улучшению своего руководства и завоевала убедительную победу в антикоррупционной кампании», – заявил Си Цзиньпин по случаю 40-летния проведения политики «реформ и открытости».

Безусловно, Китай за последние годы изменился до неузнаваемости. По наблюдениям теперь уже бывших казахстанских челноков, видно это даже на примере далеко не самых центральных городов этой страны. «Несколько дней назад впервые за много лет побывал в Кульдже. В Китае его уже давно Инином называют. Скажу честно, город не узнал. Изменился кардинально. Прежними напичканными всякой дешевой техникой бараками уже и не пахнет. Вместо них новые современные дома. В то же время мне как-то не хотелось бы, чтобы у нас в Казахстане проводилась даже аналогичная Китаю политика», – заметил в беседе с **«Къ»** владелец одного из алматинских ТОО **Наурыз Кундебаев**, прочитав на русскоязычном сайте газеты «Женьминь Жибао» материалы с торжественного заседания в Пекине.

3 >>



Акциз нажал на тормоза

Налоги на импорт препятствуют предприятиям Южного Казахстана наращивать поставки в Узбекистан

Палата предпринимателей Шымкента составила карту проблем бизнеса Шымкента и Туркестанской области. В качестве главной преграды увеличения экспорта в Узбекистан и основной причины неравноправной конкуренции указаны действующие там акцизы на импорт, которые намного дешевле аналогичных казахстанских таможенных платежей.

Лаура КОПЖАСАРОВА

Министерствам национальной экономики, финансов, по инвестициям и развитию предлагается рассмотреть на уровне правительств РК и РУ вопрос снижения акцизного налога в Узбекистане на экспортируемые казахстанские товары.

Фото: www.politika.temadnya.com

Львиную долю в общем объеме проблем, заявленных предпринимателями, занимают вопросы экспорта в Узбекистан. На фоне роста двусторонних торгово-экономических отношений для производителей Шымкента и Туркестанской области, граничащих с Узбекистаном, открылся прямой доступ к 30-миллионному рынку сбыта. В свою очередь для узбекистанских товаропроизводителей открылся выход на рынки России, Китая и других стран. Узбекистан стал главным торговым партнером Шымкента и Туркестанской области. В прошлом году взаимная торговля с ним составила более 30% от всего внешнего товарооборота региона.

Между тем, как сообщил **«Къ»** замдиректора палаты предпринимателей Шымкента **Данияр Дармен**, увеличению доли экспорта казахстанской продукции в Узбекистан препятствуют действующие там налоговые нагрузки. Так, по его данным, если при экспорте отдельной алкогольной продукции акциз в РУ для казахстанских предпринимателей составляет 2331 тенге, то при импорте такой же продукции узбекистанский бизнес платит акцизный налог в 2000 тенге. В среднем разница в акцизах на коньяк, винные и пивные напитки составляет от 1000 до 4500 тенге в пользу Узбекистана. Ставка акцизного налога на безалкогольные напитки в РУ сейчас составляет 25% от таможенной стоимости товара, на пиво солодковое – 50%, в то время как в Казахстане акцизов на такие товары из Узбекистана вообще нет. «При таких обстоятельствах нашим производителям абсолютно невозможно конкурировать с узбекистанскими», – констатировал Данияр Дармен.

Помимо производителей алкогольных и безалкогольных напитков от акцизов страдают и предприятия других сфер. «К примеру, единственный отечественный производитель керамических изделий ТОО «ЗЕРДЕ-Керамика» испытывает большие трудности в сбыте продукции, конкурируя с дешевыми изделиями из Узбекистана, – рассказал собеседник издания. – Дешевизна узбекской продукции обусловлена отсутствием пошлин на ввоз сырья, дешевой рабочей силой и низкой ценой на коммунальные услуги. При этом правительство Узбекистана, защищая свое отечественное производство, ввело 10-процентный акциз на импорт керамических изделий. Поддержка правительством Узбекистана своих производителей позволяет беспрепятственно экспортировать в Казахстан большой объем продукции. Поэтому необходимо защитить отечественный рынок керамических изделий».

В защите нуждаются также две отечественные ковровые фабрики – ТОО «Назар-Текстиль» и ТОО «Балтекстиль», находящиеся в таком же положении. Много лет они поднимают вопрос неравноправных условий работы с узбекистанскими конкурентами. Определенные изменения произошли: акциз на импорт ковровых изделий в 30% был снижен вдвое. Однако, как считают в палате предпринимателей, работу в этом направлении надо продолжить и усилить.

Так как суть проблемы у группы экспортеров, ориентирующихся на узбекистанский рынок, одна, путь решения по всем отраслям палата предпринимателей предлагает тоже один. Так, министерствам национальной экономики, финансов, по инвестициям и развитию предлагается рассмотреть на уровне правительств РК и РУ вопрос снижения акцизного налога в Узбекистане на экспортируемые казахстанские товары.

Двустороннего решения также требует проблема загруженности границы, не позволяющая в полной мере развивать туризм между Казахстаном и Узбекистаном. «Члены ассоциации «Центр развития индустрии туризма ЮКО» заявляют о том, что пеший проход туристами границы занимает очень долгое время, – проинформировал замдиректора палаты. – Зарубежным туристам, желающим посетить Казахстан, приходится стоять в очереди существенное время, среди трудовых мигрантов, и часто становиться свидетелями неприятных ситуаций».

Данияр Дармен полностью поддерживает такое мнение. Основываясь на личном опыте, он говорит, что шанс пройти границу быстро, за 15–20 минут, есть только ранним утром – в 6–7 часов. В более позднее время суток придется выстаивать по несколько часов.

«В связи с открытием границы увеличился поток пересекающих ее лиц и товарооборот, – отметил г-н Дармен. – Но пропускная мощность постов с этим пока не справляется. Они требуют модернизации для увеличения грузовых и туристических потоков. Вскоре планируется ратифицировать договор о взаимном признании виз. И к нам может хлынуть большой наплыв туристов из зарубежных стран, приезжающих в Узбекистан и желающих посетить нашу страну, в частности наши культурно-исторические памятники. И если эта проблема с границей не решится, будет просто позорная ситуация. Существующий порядок прохождения туристов и гостей может ухудшить восприятие имиджа региона и государства в целом. Поэтому необходимо решить вопрос об упрощенном прохождении туристами госграницы между Узбекистаном и Казахстаном. Это может быть открытие зеленого коридора на КПП или создание специального окна для граждан третьих стран и туристов из Узбекистана, в том числе групповых».

Тем временем АО «Кентауский трансформаторный завод» испытывает сложности в поставках своих товаров на территорию России. «Самым актуальным для предприятия является вопрос аттестации продукции для прямого участия в тендерах на территории РФ, – рассказал Данияр Дармен. – Однако в Казахстане нет соответствующих лабораторий для прохождения требуемой аттестации, а проведение подобных испытаний в РФ требует больших расходов и занимает от трех до пяти лет. Между тем именно отсутствие аттестации в АО «РОССЕТИ» является основной причиной отклонения заявки».

> В среднем разница в акцизах на коньяк, винные и пивные напитки составляет от 1000 до 4500 тенге в пользу Узбекистана. Ставка акцизного налога на безалкогольные напитки в РУ сейчас составляет 25% от таможенной стоимости товара, на пиво солодковое – 50%, в то время как в Казахстане акцизов на такие товары из Узбекистана вообще нет

По его мнению, в данный момент политика протекционизма и поддержки местных товаропроизводителей создает искусственные барьеры для внешних поставщиков из-за отсутствия сертификатов российских стандартов. Для решения этой проблемы необходимо разработать и принять технический регламент Таможенного союза на высоковольтное оборудование и создать сертификационно-испытательные базы в РК.

В свою очередь проблема Шымкентского завода смазочных материалов ТОО «Hill Industrial Lubricants &Liquids Corporation (HILL)» заключается в действующем межправительственном соглашении между РК и РФ о торгово-экономическом сотрудничестве в области поставок нефти и нефтепродуктов. Оно устанавливает запрет на экспорт из Казахстана за пределы территории ЕАЭС перечня продукции, в том числе выпускаемой этим предприятием. И это является одной из причин, по которой завод не может выйти на полную проектную мощность – в 70 тыс. т. в год. Сейчас там выпускают порядка 58 тыс. т., то есть предприятие загружено на 80%.

Как сообщил собеседник, решить вопрос можно, если предоставить предприятию квоты на вывоз масел и смазок и внести поправки в приказ Министерства энергетики от 26 июня 2015 года № 437. В частности, исключить из перечня ТН ВЭД (товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС. – **«Къ»**) ряд кодов товаров.

В карте проблем бизнеса на данный момент фигурируют девять проблем, собранных на основании обращений предпринимателей. Большая часть из них относится к так называемым системным, которые нельзя решить на местном уровне.

«Несмотря на разговоры о необходимости конкурентного рынка, отечественных производителей надо поддерживать, – резюмировал собеседник **«Къ»**. – Речь не идет о каких-то ограничениях или запретах для зарубежных товаропроизводителей, а о создании равных, одинаковых условий для отечественных предпринимателей. Или создании для них лучших условий, как это делается в России. Такая поддержка приведет к экономическому росту. По большому счету, экспортно ориентированные предприятия приносят деньги извне, которые не подвязаны на тендеры. Например, на те же ковры не бывает никаких тендеров – ими только торгуют. А это и есть двигатель экономики. Поэтому для защиты казахстанских производителей надо решать все возникающие перед ними проблемы быстро, по мере их появления. А также анализировать и прогнозировать ситуацию за несколько лет вперед. Например, появляется информация о том, что соседняя страна начинает строительство какого-то производства и вводит его в эксплуатацию через пять лет, значит, нам надо принимать меры, чтобы к этому времени мы не оказались от них зависимыми».

Важен каждый бизнес

Какие предприятия получают господдержку от «Даму»?

Реализуя свою миссию в русле устойчивого развития микро-, малого и среднего предпринимательства в Казахстане, Фонд развития предпринимательства «Даму» работает с самыми разными направлениями бизнеса, при этом реализуя комплексные и эффективные инструменты поддержки.

Александра ХЕ

Уникальный проект за счет средств дорожной карты реализует ТОО «Trade Marketing Solutions», которое с 2006 года производит из пластика торговорекламное оборудование, а также товары народного потребления для рынка Казахстана.

Предприятие получило кредит в размере 40 млн тенге, которые были направлены на модернизацию и расширение производства, а субсидирование ставки позволило снизить переплату по кредиту.

«Производство является одним из важных процессов в реализации проекта, мы контролируем весь процесс – от производства образца до многотысячного тиража, учитывая каждое пожелание заказчика. Благодаря господдержке по программам фонда «Даму» мы расширили производство и спектр услуг, что позволяет нам выполнять все работы в оптимальные сроки с правильным соотношением цены и качества», – поясняет директор ТОО «Trade Marketing Solutions» по специальным проектам **Александр Галактионов**.

По его словам, субсидирование кредитной ставки, которое получила компания, реализуется в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса-2020».

В дальнейшем предприятие намерено получить разрешение на строительство в свободной индустриальной зоне в Алатауском районе и застроить порядка 3 га производственных площадей для производства не только товаров народного потребления, но еще и листового пластика.

«Порядка 20% продукции идет на экспорт. Это такие страны, как Кыргызстан, Монголия, Узбекистан, Таджикистан, Беларусь, Ирак, и сейчас мы работаем над контрактом с партнерами из Ирана. Также мы работаем с европейскими производителями. Более того, при поддержке фонда «Даму» будет открыто наше представительство в Европе. В основном речь идет о поставках торгового оборудования. И мы работаем над тем, чтобы увеличить мощность выпуска товаров народного потребления», – уточняет Александр.

Вообще Trade Marketing Solutions начинала работу в 2006 году, это была небольшая компания, которая занималась импортом продукции из Китая. Специалисты фирмы разрабатывали торговое оборудование и производили его в КНР.

В 2015 году пришло понимание, что нужно развивать производство в Казахстане. Вначале была арендована фабрика. А потом, получив кредит «Даму», компания смогла взять дополнительное кредитование, приобрести фабрику, расширить производство, купить литьевые термопласт-автоматы, произвести молды (пресс-формы), изготовление которых требует огромных инвестиций – молд может весить несколько тонн, это специализированное производство.

По словам г-на Галактионова, в результате проведенных мероприятий компания демонстрирует ежегодный рост более 100%. Сейчас закуплено новое оборудование, и когда оно будет поставлено, есть цель – выйти на выпуск миллиона единиц продукции в год.

Бизнес на картоне

Алматинская компания ТОО «Eco Green Pack» поставляет безопасную картонную упаковку и одноразовую посуду, которая оказывает минимальное влияние на окружающую среду. Предприятие существует на рынке с 2017 года. Для развития и расширения компании нужны были деньги на пополнение оборотных средств, и было принято решение обратиться в Центр обслуживания предпринимателей фонда «Даму», где предложили воспользоваться государственными программами поддержки предпринимателей.

«Вместе с менеджером ЦОП мы подготовили пакет документов и подали заявку на финансирование по Программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек», – говорит директор компании **Назым Камзина**. – Кредит в размере 15 млн тенге был одобрен банком второго уровня. Мы получили кредитный займ под 6% годовых после того, как наш проект прошел одобрение в фонде «Даму». Эта процентная ставка позволяет нам увеличить наши оборотные средства. После получения данного кредита мы могли себе позволить закупить товар, который помогает увеличить «оборотку».

В планах компании – расширение сети на Атырау и Астану, поскольку, по словам г-жи Камзиной, там уже достаточно клиентов, которые говорят о необходимости присутствия склада компании в этих городах.

«У нас с фондом «Даму» налажены хорошие взаимоотношения. Кроме льготного кредитования нас периодически приглашают для участия в выставках, благодаря чему у нас появилась возможность заключить выгодные контракты», – сказала Назым Камзина.

Вес взят

Центр восточной медицины ТОО «GOLDENEAST» основали звезды казахстанского спорта – семья известных казахстанских штангистов **Вячеслав Ершов** и **Майя Манеза**. В 2016 году они открыли Центр восточной медицины, где представлен практически весь спектр услуг: иглотерапия, разнообразные виды массажа, лечение травами. В рамках реализации Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Енбек», основной целью которой является оказание финансовой помощи малому и среднему бизнесу, предпринимателям был предоставлен кредит банком второго уровня в размере 19 млн. тенге с предоставлением гарантии фонда «Даму» на сумму 5,9 млн. тенге. Сегодня в штате Центра восточной медицины работают 25 сотрудников, включая врачей, медсестер и обслуживающий персонал.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВЪ
Газета издается с июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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
Мадия ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция: Анна КУШНАРЕВА, Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, Вячеслав ШЕКУНСКИХ, Елена ШТРИТЕР, Жанболат МАМЫШЕВ, Ирина ЛЕДОВСКИХ, Ольга КУДРЯШОВА
Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Татьяна ТРОЦЕНКО, Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА
Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО
Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнеры: Александр ИГИЗБАЕВ, Вячеслав БАТУРИН

Представительство в Астане: г. Астана, пр. Кунаева, дом 12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, БЦ «На Водно-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: Азамат СЕРИКБАЕВ, Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz

Коммерческий директор: Аина ТЕМЕРЖАНОВА, Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz
Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ, Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz
Служба распространения: Шерхан ШОЛПАНКУЛ

Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 14 600 экз.

Бизнес и НПО готовы решать проблемы акиматов

В конце декабря этого года как Реестр городских проблем, так и подобранный в ходе работы над ним портфель решений этих проблем будут предоставлены акиматам . Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Жители Астаны и Алматы составили Реестр городских задач для своих акиматов, а казахстанские бизнес-структуры и общественные объединения предложили готовые решения большинства этих задач – таковы итоги проекта ORKENIET. Причем эти решения зачастую просты и не требуют значительных организационных затрат со стороны местных властей либо способны решить застарелые проблемы настолько радикально, что выделение на них денежных средств в рамках госзаказа полностью оправдает эти затраты.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Проект ORKENIET охватил 825 жителей Астаны и Алматы: как пояснила руководитель проекта **Зарина Биюмбаева**, респондентам, в равных пропорциях представлявших городские власти, местный бизнес и общественность, было предложено назвать основные проблемы этих городов и пути их решения. Цель опроса – начать поиск подрядчиков, готовых прийти на помощь.

Когда денег на ветер не жалко

И в Алматы, и в Астане в число приоритетных для решения проблем попала экология, причем в южной столице фокус экологических проблем предсказуемо связан с загрязненностью воздушного бассейна. И на презентации проекта выяснилось, что в следующем году, вне зависимости от поддержки акимата или при отсутствии таковой, начнется изготовление материала, способного очищать воздух безо всякой энергетической подпитки, то есть без дополнительных к его себестоимости затрат, сообщил директор компании L-Generation **Эдуард Ли**.

Речь идет о разработанном и запатентованном в Италии еще в 2015 году материале the Breath, способном решить проблему смога за счет абсорбирования вредных веществ в условиях естественной циркуляции воздуха: итальянским разработчикам принадлежит патент на уникальные вещества, которые на уровне наномолекул содержит этот материал.

Само производство материала планируется начать в первом квартале следующего года, в перспективе же обладатели технологии из Италии рассчитывают, что казахстанское производство будет обеспечивать не только рынок республики, но и рынки соседних стран, как центральноазиатских, так и России с Китаем. По утверждению Ли, 10 кв. м этого материала при его наружном использовании могут очистить воздух от выбросов 5 тыс. автомобилей за один год, один квадратный метр при использовании внутри зданий способен очистить помещение в 90 квадратов. При этом из этого же материала могут изготавливаться различные предметы домашнего обихода, он может также использоваться при пошиве одежды.

Просто собери бумагу отдельно

В Астане же, которая не без основания считается городом белых воротничков, бизнес готов предложить местным властям решение проблемы бумажного мусора. Который, по предварительным расчетам директора ТОО «Taza Zhol 01» и автора проекта «Зеленый офис» **Ерлана Мустафина**, составляет до 70% от общего объема мусора в офисах столичных бизнес-центров, госорганов и образовательных учреждений.

«Наш проект уже реализуется в течение года, поскольку в Астане много бумаги, которая просто выкидывается в мусор и выкидывается на полигонах, – говорит г-н Мустафин. – Цель этого проекта на первом этапе – минимизировать количество этой выбрасываемой бумаги; мы хотим внедрить сбор макулатуры как в образовательных учреждениях, в госорганах, так и в частных структурах, и готовы предоставлять под это специализированные контейнеры», – поясняет он.

По словам бизнесмена, при том, что многие казахстанские заводы, перерабатывающие бумажное сырье, жалуются на недостаток макулатуры, мало кто из них пытается самостоятельно наладить раздельный сбор бумажного сырья, предлагая правительству просто запретить вывоз макулатуры из страны. Между тем наладить сбор можно даже малому бизнесу, утверждает директор «Taza Zhol 01»: в частности, его структура уже осуществляет раздельный сбор использованной бумаги в таких госхолдингах, как «Байтерек», «Самрук-Казына», в академии госслужбы, в офисах ПРООН и ОБСЕ, в некоторых посольствах зарубежных стран и международных школах.

Когда кнут уже бесполезен

Наконец, еще одна проблема, которую городские власти не могут решить годами, – это культура обслуживания пассажиров общественного транспорта. Разработчик проекта The Best Bus Driver **Амир Сулейменов** уверен: на лихачей можно и нужно воздействовать не только кнутом в виде штрафов, но и пряником – в виде определенного рейтинга, который будут составлять пассажиры, голосуя за лучшего водителя «лайками». И если потом лицо лучшего водителя месяца и года появится на экранах дисплеев и в социальной рекламе, а руководство автопарков оценит его рейтинговые достижения премиями, проект постепенно затянет в себя все водительское сообщество.

«Мы предлагаем пока в течение двух-трех недель на пилотных маршрутах, особенно популярных, заполняемых, провести обучение водителей правилам посадки-высадки, приемлемой для всех пассажиров. Мы можем выпустить методическое пособие для водителей, в котором указывались бы все основные жалобы пассажиров и пути решения этих проблем, – говорит Сулейменов. – Одновременно в соцсетях пассажиры могут оставлять свои комментарии, составляя рейтинг водителей, возможно, мы сумеем договориться с их работодателями о том, чтобы лучшие водители получали какое-то материальное вознаграждение», – пояснил он.

По словам Зарины Биюмбаевой, в конце декабря этого года как Реестр городских проблем, так и подобранный в ходе работы над ним портфель решений этих проблем будут предоставлены акиматам Астаны и Алматы.

Как «Казахтелеком» продвигает РК в рейтинге ГИК

Реализация проекта по внедрению широкополосного интернета в селах РК приведет к повышению показателей конкурентоспособности страны.

Данияр КУАНШАЛИЕВ

Минувшей осенью Всемирный экономический форум представил новый отчет Глобального индекса конкурентоспособности (ГИК ВЭФ), который включал в себя изменение параметров расчета самого рейтинга. В этом рейтинге Казахстан занял 59-е место из 140 стран мира, опустившись за год на две позиции вниз.

Авторы рейтинга несколько изменили методологию подсчета с целью увеличения акцента на готовности стран к четвертой промышленной революции, или, как ее еще называют, Индустрия 4.0.

Влияние рейтинга ГИК на внутреннюю политику РК довольно сложно переоценить – индикаторы этого рейтинга внесены в стратегические планы некоторых министерств. Соответственно, одним из критериев оценки этих государственных органов является улучшение или ухудшение позиции РК по тем или иным факторам.

Минутка экономической теории

Одним из первых ученых, которые занимались изучением конкурентоспособности, является профессор Гарвардской школы экономики Майкл Юджин Портер. Портер разработал методику анализа конкурентоспособности, которая в том числе легла в основу Глобального индекса конкурентоспособности.

Таким образом, ввиду изменения «важности» тех или иных индикаторов в самом рейтинге можно смело прогнозировать изменение «важности» тех или иных отраслевых министерств, отраслей экономики, национальных компаний и т. д.

«В старой версии ГИК группа индикаторов ИКТ (информационно-коммуникационные технологии) занимала 6,74% от общего веса рейтинга, тогда как в новой версии эта доля увеличилась до 8,3%», – рассказал менеджер проектов Центра стратегических инициатив (CSI) **Даулет Сагатай**. Между прочим, именно CSI является партнером ВЭФ по подсчету рейтинга в Казахстане.

«При этом состав этой группы также изменился: если раньше в ней было шесть индикаторов, то в новой версии их количество сократили до пяти, в том числе добавив к ним совершенно новый – «Количество пользователей оптоволоконными сетями на 100 человек», – добавил сотрудник CSI.

Таблица №2. Разница доли городского и сельского населения, которые имеют доступ к интернету в 2017 году, %*

Регион	Разница, %
ЮКО	26,9
ЗКО	14,5
Карагандинская	13,8
ВКО	13,5
СКО	12,8
Атырауская	12,7
Акмолинская	11,7
Кызылординская	10,3
Костанайская	8,5
Актюбинская	7,8
Павлодарская	6,5
Жамбылская	5,5
Алматинская	0,1
Мангистауская	-1,3

**доля населения от 6 лет и старше*

Источник: КС МНЭ РК, расчеты автора

Вся «группа индикаторов ИКТ» состоит из следующих элементов:

1) количество пользователей мобильной связи, на 100 человек;

2) количество пользователей ШПД мобильной связи, на 100 человек;

3) количество пользователей фиксированного ШПД, на 100 человек;

4) количество пользователей оптоволоконными сетями, на 100 человек;

5) доля пользователей сети интернет, %.

Конечно, развитием новых технологий в РК озадачились не вчера – для этого существует Министерство информации и связи, которое в том числе отвечает за часть индикаторов по ГИК. Более того, уже второй год в Казахстане внедряется государственная программа «Цифровой Казахстан-2020», которая среди прочего также способствует улучшению показателей вышеуказанной группы индикаторов ИКТ в рейтинге ГИК.

Если смотреть более детально, то в текущем году АО «Казахтелеком» начал реализацию проекта, который увеличит доступ к сети интернет в селах Казахстана. Вполне объяснимо, что большинство жителей городов РК имеют достаточный уровень проникновения сети, и более широкий охват населения означает фокус на жителях сельских населенных пунктов.

Согласно Государственной программе «Цифровой Казахстан-2020», в сельской местности наблюдается цифровой разрыв, то есть отставание в развитии сети передач данных. По данным статистиков, плотность городских пользователей сети интернет по итогам 2014 года составила 72,6%, в сельских населенных пунктах – 52,7%; в 2015 году – 76,4% и 68,3%; в 2016 году – 81,3% и 70,9% соответственно.

Разнится и доля населения, которая пользуется интернетом в городах и селах. Так, наибольшая разница в процентах населения, которые используют интернет, между горожанами и селянами в 2017 году наблюдается в Южно-Казахстанской области – 26,9%, Западно-Казахстанской области – 14,5%, Карагандинской – 13,8%. (см. Таблицу №2).

Таблица №1. Километраж строительства новой оптоволоконной сети в 2018-2020 годах

	2018 год	2019 год	2020 год	Всего
Длина оптоволоконной сети, км	149	12 096	3562	15 807
До населенного пункта, км	84	10 752	3207	14 043
Длина оптоволоконной сети внутри поселка, км	65	1344	355	1 764

Источник: АО «Казахтелеком»

Между факторами производства и эффективностью

В Глобальном индексе конкурентоспособности различают три стадии развития экономики:

1) страны, движимые факторами производства;

2) страны, движимые эффективностью;

3) страны, движимые инновациями.

Казахстан в рейтинге ГИК 2017–2018 находится в промежуточном этапе между 1-й и 2-й стадиями, куда помимо РК входят еще 15 стран, среди которых Азербайджан, Монголия, Украина, Вьетнам, Нигерия и другие

Учитывая, что, согласно данным Международного союза телекоммуникаций (International Telecommunication Union), в Казахстане в 2017 году было порядка 2,6 млн. пользователей оптоволоконными сетями, что равняется примерно 14,5% населения, «дополнительные» 2,4 млн. человек смогут значительно увеличить этот индикатор ГИК ВЭФ.

В планах «Казахтелекома» – до конца текущего года подключить почти 30 государственных органов в семи селах по всему Казахстану. Далее, в 2019 году последует подключение к высокоскоростному интернету еще 492 и в 2020 году – оставшихся 329 сельских населенных пунктов.

В рамках проекта планируется подключить более 2,5 тыс. бюджетных организаций: школ, больниц, акиматов, структур прокуратуры и МВД и других госорганов. Эти учреждения будут обеспечены доступом к всемирной сети со скоростью от четырех до 20 мегабит в секунду. Соответственно, эффект от имплементации этого проекта окажет прямое влияние на уровень образования, здравоохранения, правопорядка, производительности труда и других отраслей в этих селах. «Переоценить важность этого проекта для улучшения жизни на селе просто невозможно. На прошлой неделе Глава Государства проводил видеомост по открытию инновационных проектов, в ходе которого председатель правления нашей компании **Куанышбек Есекеев** доложил Президенту о ходе реализации стратегического проекта. Нурсултан Абишевич дал высокую оценку и поручил нам продолжить активную работу в данном направлении», – резюмировал Р.Абыханов.

Полная стоимость данного проекта оценивается в 48,5 млрд. тенге, а прогнозная выручка «Казахтелекома» от эксплуатации сетей в 2018–2031 годах составит приблизительно 137 млрд. тенге.

Больше, чем в Канаде

В 2014 году в Канаде была запущена программа «Цифровая Канада-150», в рамках которой планировалось обеспечить доступом порядка 280 тыс. домохозяйств в сельских населенных пунктах, что примерно равно 2% от всего населения. Для сравнения: проект «Казахтелекома» окажет влияние на примерно 8% всего населения РК

Опыт Южной Кореи

Public-Private Partnership, или ГЧП, – один из эффективных элементов реализации государственных функций в Южной Корее. При этом инфраструктурные проекты реализуются по следующей схеме: частные компании строят объект за собственный счет, в то время как государство гарантирует стабильный спрос на эту инфраструктуру. Проект по внедрению высокоскоростного доступа сети интернет в села, реализуемый «Казахтелекомом» и Министерством информации и связи РК, построен по аналогичной схеме. Компания инвестирует собственные средства по прокладке сети, в то время как государство оплачивает услуги по ее эксплуатации. Win-win

При этом единственная область, где доля пользователей сети в поселках выше, чем в городе, – это Мангистауская область (видимо, сказывается наличие нефти).

Как сообщил **«Къ»** главный директор по корпоративному сегменту АО «Казахтелеком» **Рафаэль Абыханов**, «компания планирует в течение трех лет, включая 2018 год, провести высокоскоростной интернет в 828 сел, в которых проживают более 2,4 миллиона человек. Для этого планируется провести более 15 тыс. километров оптоволоконной сети. На данный момент длина всей оптоволоконной сети «Казахтелеком» составляет приблизительно 34 тыс. км, для нас этот проект имеет крайне важное значение».

Таблица №3. Количество госучреждений, которые подключат в 2018-2020 годах к высокоскоростному интернету

Учреждения	2018	2019	2020	Итого:
Больницы	8	415	287	710
Местная администрация	6	336	252	594
Аварийные службы	1	14	1	16
Объекты нац. обороны	0	11	2	13
Минсельхоз	1	51	26	78
Полиция	4	81	100	185
Школы	9	531	351	891
Прокуратура	0	8	1	9
Всего в год	29	1447	1020	2 496

Источник: АО «Казахтелеком»

В Китае решили популяризировать марксизм

<< 1

Эксперты сомневаются

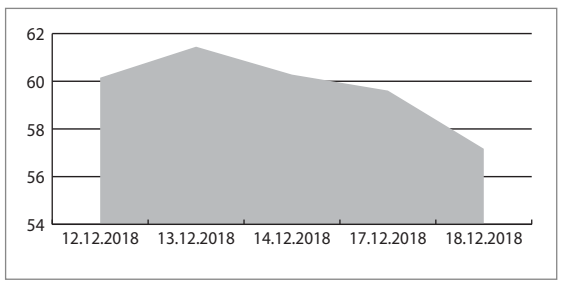
Впрочем, по мнению казахстанских экспертов, популяризировать в Казахстане свой марксизм и научный социализм Китай не будет. К примеру, по наблюдениям политолога-востоковеда **Ислама Кураева**, идеи марксизма в Китае серьезно отличаются от классических форм данного рода идеологии. «Китай имеет особенную структуру коммунизма. Политическая система, то есть философия в области развития и внешней политики, построена на ценностях Конфуция, а вот экономическая составляющая – полностью капиталистическая. Фактически мы наблюдаем новую форму социализма, который трансформировался в современных реалиях. Но суть в том, что такого рода государственный аппарат, как и вся составляющая построения государства, созданы исключительно для Китая и являются чуждой для других стран», – подчеркнул Ислам Кураев. При этом он заметил, что в случае, если Китай начнет продвигать свои идеи за пределы своей территории, ему придется столкнуться с серьезными финансовыми затратами и длительностью процесса, растянутому на несколько поколений. «Да, сейчас у наших соотечественников, в том числе и со стороны научной элиты, наблюдается большой интерес к Китаю. Но вместе с тем мы уже прошли этап марксизма и социализма. Это уже часть нашей истории, а не новые строки на чистом листе Казахстана. Соответственно, даже если и будут попытки такого рода интервенции со стороны Китая, они будут попросту не интересны нашему обществу», – заметил в беседе с **«Къ»** Ислам Кураев.

Схожего мнения придерживается и бывший дипломат, ранее специализировавшийся на странах Юго-Восточной Азии, **Казбек Бейсебаев**. «Вряд ли Китай станет продвигать идеи своего научного социализма. Китайцы не относятся к тем, кто приходит со своим уставом в чужой монастырь. А вот свое экономическое присутствие не только в Казахстане, но и во всей Центральной Азии будет расширять наверняка», – поделился с **«Къ»** своей точкой зрения Казбек Бейсебаев.

«В Китае совершенно не случайно придают такое большое значение 40-летию начала новой экономической политики, которая связана с именем великого Дэн Сяопина. Именно продуманная экономическая реформа сумела за относительно короткий по историческим меркам срок превратить отсталую страну в одно из могущественных государств планеты со второй экономикой в мире», – поделился своим мнением с **«Къ»** политолог от КНПК **Султанбек Султангалиев**. По его словам, Китай, став прилежным учеником канувшего в Лету Советского Союза, учел все ошибки советских лидеров. Соответственно, Китайская Народная Республика сделала упор на торгово-экономическое сотрудничество с мировым сообществом, не претендуя на геополитическое первенство в мире и явно не желая сколачивать новый социалистический лагерь под своей эгидой. «Идеология китайского коммунизма носит специфический национальный характер и рассчитана исключительно на китайцев. Это своего рода симбиоз местной государственнической составляющей с идеалами социальной справедливости. По этой причине ожидать идеологического вторжения со стороны нашего восточного соседа не следует. Да, китайская Компартия уделяет большое внимание развитию межпартийных отношений с политическими организациями других стран. В нашей стране, например, с партией «Нур-Отан» и КНПК. Но это не более чем элемент продуманной стратегии выстраивания гармоничных отношений с ближними и дальними государствами в целом», – отметил Султанбек Султангалиев.

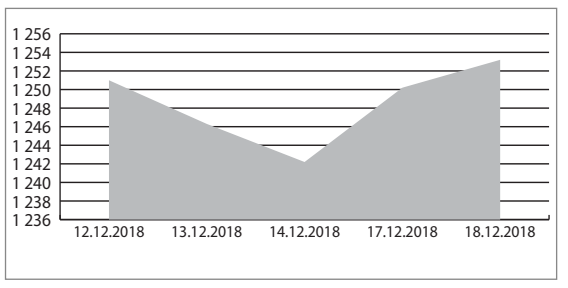
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (12.12-18.12)



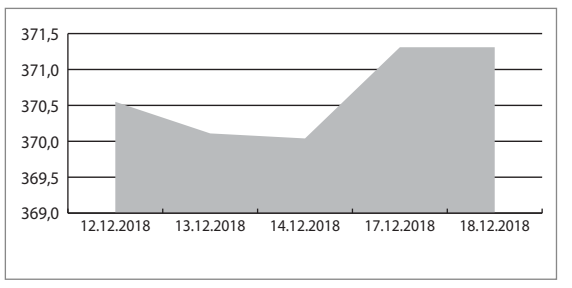
Цены на нефть продолжают падать в связи с опасением риска переизбытка предложения сырья.

GOLD (12.12-18.12)



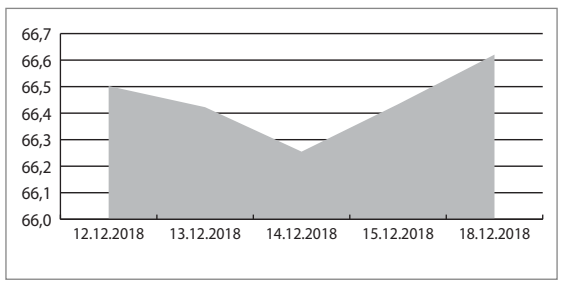
Цены на золото изменились незначительно в ожидании заседания ФРС.

USD/KZT (12.12-18.12)



Давление на тенге сохраняется на фоне политики ФРС, предполагающей дальнейший рост процентных ставок.

USD/Rub (12.12-18.12)



Незначительное ослабление курса рубля объясняется падением цен на нефть.

Макроэкономический обзор

Дивный новый экономический мир

И снова настал этот сезон: праздники вот-вот начнутся, и это подходящий момент, чтобы притормозить и оглянуться на прошедшие месяцы. Самыми яркими особенностями 2018 года были окончание синхронного глобального роста, подъем популизма на Западе и более нестабильная обстановка на рынках.

Кристофер ДЕМБИК, глава отдела макроэкономического анализа Saxo Bank

При активном налогово-бюджетном стимулировании и дерегуляции финансового сектора администрация США оживила экономику: рост ВВП и зарплат составил около 3%. Но ценой этого стало усиление дисбаланса. Стремительно растущий дефицит у Трампа приближается к $1 трлн за 12-месячный период, и это беспрецедентный уровень в период сильного роста. Более того, этот процесс происходит в условиях повышения финансовых рисков (особенно корпоративного долга США). Все это вызывает опасения, что окончание бизнес-цикла будет достаточно сложным. Основным риском является то, что у США не получится реализовать налогово-бюджетную политику, компенсирующую эти циклические тенденции, когда этот шаг будет нужен больше всего.

Торговая война – это о передовых технологиях

Администрация Трампа сначала сосредоточилась на дисбалансе в торговле, но в последние месяцы более пристальное внимание уделялось правам на результаты интеллектуальной деятельности и передовым технологиям. Основная и первоочередная цель США – не дать Китаю занять лидирующую позицию в области передовых технологий. Следующим полем битвы в «холодной войне» США и Китая будут технологии 5G, что подтверждается судебным процессом против Huawei. Технологии 5G являются совершенно новой инфраструктурой, которая позволит быстрее обрабатывать информацию и обеспечивать высокую плотность связанности устройств – между людьми, между человеком и машиной, а также между машинами. Таким способом будут передаваться конфиденциальные данные, в том числе промышленные тайны; поэтому 5G превратится в одну из самых критических инфраструктур. Становится понятно, почему администрация США и страны-союзники стремятся ограничить этот рынок для китайских поставщиков.

Золото снова становится стратегическим активом

По данным Всемирного совета по золоту, более 20 стран во всем мире приобретали золото с начала 2017 года. Многие из них не делали этого на протяжении десятилетий, как, например, Польша, закупившая недавно 13 тонн золота впервые за 25 лет. Возвращение золота в качестве стратегически важного актива может быть связано с такими ключевыми факторами, как стремление стран к политической независимости (де-долларизация), ведь золото является «защитой» от доллара США и служит для снижения рисков, связанных с дефицитом американского бюджета. Это – ключевой актив в период усиления диверсификации перед лицом повышения мирового риска.

Что же ждет нас в будущем?

Забегая вперед, мы убеждены в том, что начинается новый цикл, который будет характеризоваться более слабым ростом, повышением политического риска, особенно в условиях проведения выборов в Европе в 2019 году, увеличением раздробленности в мире, а также медленным падением позиций США и усилением Китая. В следующем году нужно будет отслеживать три важнейшие темы.

Китай как «двигатель» мирового роста занимает центральное место

Влияние Китая на мировой рост составляет 34% (то есть равно общему вкладу США и еврозоны). Также рост производства на развивающихся рынках Азии примерно на 70% зависит от Китая. КНР является крупнейшим импортером приблизительно для 50 стран. В итоге инвесторам как никогда ранее следует сосредоточиться на экономической и денежно-кредитной политике Поднебесной. С мая прошлого года Китай смягчал свою денежно-кредитную политику, вследствие чего кредитный импульс приобрел положительное значение впервые с конца 2016 года. Пока складывается впечатление, что стимулирование началось слишком поздно и оказалось слишком слабым. Однако в I квартале 2019 года страна должна вновь оказаться в центре внимания, ведь мы ожидаем, что на конференции Economic Work Conference, которая начнется в эту пятницу и продлится до понедельника, правительство объявит о ряде мер по открытию рынков, в том числе о снижении пошлин на большое количество товаров и о новых мерах налогово-бюджетного стимулирования.

Все дело в ликвидности

Мы работаем в мире, где правит доллар, так что его ликвидность служит ключевым фактором для мировой экономики и финансовых рынков. С марта 2018 года наш показатель ликвидности резко упал до двухлетнего минимума. Это явный сигнал о том, что динамика глобального роста снижается, из-за чего финансовая ситуация ухудшается, стоимость финансирования в долларах растет, а рисковые активы распродаются. Это в целом объясняет смятение на развивающихся рынках, возникшее прошлой весной и прошлым летом. Мы ожидаем, что ликвидность продолжит снижение в 2019 году, а это означает уменьшение мирового роста и то, что инвесторам придется развиваться в гораздо более сложной обстановке. Особенно трудно будет трейдерам и инвесторам, не привыкшим к высоким процентным ставкам.

Кредитный импульс еврозоны

Проверка реальностью для экономики еврозоны продолжается. Из-за худших, чем ожидалось, данных, особенно по потребительской уверенности, показатель Citigroup Economic Surprise Index для еврозоны остается на отрицательной территории, около минимума с марта 2016 года: –62,9. Это обрушение добавило давления на европейские акции с начала 2018 года и частично объясняет разницу в поведении рынка акций между еврозоной и США. Симптомы неблагоприятны, и больше всего беспокойства в еврозоне вызывает Германия.

Негативные данные по ее ВВП связаны с усилением пессимизма по торговле и с трудностями, которые испытывает ее автомобильная промышленность. Настроение в автопроме остается во многом неблагоприятным – сильнее, чем в любой другой отрасли, – и близко к минимуму за 2018 год.

В течение десятилетий автомобильная промышленность была жемчужиной экономики Германии, составляя около 14% ВВП. Но сейчас она испытывает проблемы с переходом на электромобили и плохо справляется со спадом на мировом автомобильном рынке. На двух главных рынках – США и Китая – намечается нисходящий тренд продаж. В США продажи автомобилей сейчас ниже, чем за аналогичный период прошлого года, что существенно повлияет на прогноз распродажи остатков 2018 года выпуска и замену их новыми, 2019 года. В Китае дела обстоят еще тревожнее: продажи автомобилей в сентябре показали сильнейшее падение за семь лет: еще одно проявление того, что мотор роста этой страны глохнет. Вдобавок новые американские пошлины никак не улучшат перспектив для экспорта Германии и ее экономики.

Восстановление в еврозоне после мирового финансового кризиса может быть в основном объяснено аккомодационной монетарной политикой ЕЦБ, облегчившей домохозяйствам доступ к потребительским кредитам, что позволило внутреннему спросу сильно опережать тот темп, который был бы обусловлен ростом дохода. Мы полагаем, что кредитование – это один из важнейших двигателей конечного внутреннего спроса в еврозоне.

Между кредитным импульсом еврозоны и конечным внутренним спросом существует корреляция с высоким коэффициентом 0,8. Наш главный фирменный показатель – кредитный импульс – достиг пика за послекризисный период во II–III кварталах 2015 года, но положительные эффекты монетарной политики ЕЦБ распространялись по экономике еще два с небольшим года. Однако в связи с нормализацией монетарной политики кредитный импульс сейчас приблизился к нулю и составляет всего 0,2% ВВП. Таким образом, теперь начался новый кредитный цикл с более жесткими ограничениями.

Взгляд на денежный агрегат M1, который на год опережает внутренний спрос, тоже подтверждает, что последний обречен в следующем году продолжить замедление, снижая рост ВВП сильнее консенсусных ожиданий. Однако за нынешним замедлением может стоять и еще кое-что, кроме политических рисков, неожиданного падения ВВП Германии и низкого кредитования. Главная причина может быть… в Китае!

Судя по графикам IFO (индекса делового оптимизма по Германии в производстве) и индекса Ли Кэцяна, надежного показателя экономического роста Китая, легко заметить, что динамика экономического роста в Китае опережает IFO в производстве. Это неудивительно, учитывая, что Германия – одна из немногих среди основных стран Европы, кто серьезно работает на китайском рынке. Все кредитные данные после мая склонны подтверждать, что Китай решил открыть кредитную ловушку, чтобы компенсировать ущерб от торговой войны. Однако этот стимул остается слишком ограниченным, и даже если бы это было не так, потребовалось бы несколько месяцев или даже кварталов, чтобы он оказал положительное действие на экономику Германии.

Это будет крайне важный год для акций

Снижение рыночной стоимости уже подразумевает множество плохих новостей. С января показатель цена/прибыль на американских рынках упал до 15.4х, и это более «здоровый» уровень. А с момента коррекции в октябре индекс S&P500 меньше зависит от динамики акций FAANGM. Тем не менее все еще высока неопределенность относительно паузы ФРС после ожидаемого декабрьского повышения ставок. Также в связи с ростом доходов, который снова упадет до однозначных чисел (около 6%), будет меньше факторов роста рынка по сравнению с 2018 годом, особенно его началом. Ситуация на рынке будет гораздо сложнее и нестабильнее, чем раньше.

Лидеры роста и падения (12.12-18.12)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Рахат	9,39	Аэрофлот	-6,67
Казахтелеком	4,17	РД КазМунайГаз	-3,17
Казахтелеком	3,53	Сбербанк	-3,01
KEGOC	2,46	Газпром	-2,16
Банк ЦентрКредит	1,96	KAZ Minerals	-1,36
Kcell	0,54	БАСТ	-0,68
NOSTRUM OIL & GAS	0,43	Bank of America	0
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Caterpillar	2,62%	J&J	-10,65%
Boeing	1,68%	Cisco	-6,54%
Intel	1,29%	Walgreens Boots	-6,11%
JPMorgan	-0,80%	Microsoft	-5,20%
DuPont	-0,84%	Verizon	-4,86%
The Travelers	-0,99%	Exxon Mobil	-4,72%
Home Depot	-1,33%	American Express	-3,82%
3M	-1,36%	UnitedHealth	-3,68%
Procter&Gamble	-1,38%	Nike	-3,51%
Walt Disney	-1,96%	Walmart	-3,45%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Adial Pharma	47,45%	Aileron Therapeutics	-55,67%
Cancer Genetics	43,63%	Applied Genetic	-51,55%
Calyxt	35,15%	Advaxis Inc	-38,89%
Biocept	34,84%	Aradigm Cor	-36,41%
Aridis Pharma	30,05%	Achillion	-35,08%
Astrotech	26,40%	Agile Thrpe	-31,25%
American Electric	19,30%	Atrimmune	-29,84%
Chicken Soup	16,87%	Check Cap Ltd	-27,74%
Aurora Mobile	14,45%	Akers Biosciences	-26,96%
AudioEye	13,86%	Akebia Ther	-26,01%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Standard Life Aberdeen	9,72%	Dixons Carphone	-12,58%
Hikma Pharma	5,23%	J Sainsbury	-10,53%
BHP Group	4,73%	Next	-8,81%
Rolls-Royce Holdings	3,89%	Marks & Spencer	-8,06%
WPP	3,60%	National Grid	-8,02%
RBS PLC	3,45%	Micro Focus	-6,58%
Anglo American	3,13%	British American Tobacco	-5,56%
Imu Properties	3,06%	Mondi	-5,36%
Smirhs Group	2,96%	Kingfisher	-5,15%
Tui	2,74%	Capita	-4,78%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
X5 Retail Group	9,00%	ММК ОАО	-7,77%
МТС	6,12%	ЛУКОЙЛ	-6,49%
НПК ОВК	4,41%	Юнипро	-6,11%
МегаФон ОАО	4,26%	Татнефть (прив.)	-5,42%
Норильский никель	3,72%	Татнефть	-5,32%
Полюс	3,68%	Газпром	-4,23%
Магнит	3,62%	Мечел	-4,03%
Polymetal International	3,31%	ФСК ЕЭС ОАО	-3,99%
М.Видео	2,58%	РуссНефть	-3,81%
Сургутнефтегаз (прив.)	2,58%	Роснефть	-3,15%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Nippon Meat Packers, Inc.	7,66%	Yahoo Japan	-11,04%
Tokyo Electric Power Co., Inc.	7,01%	Tokyo Dome Corp.	-8,49%
Showa Denko K.K.	6,52%	Oki Electric Industry	-7,88%
Yamaha Corp.	6,36%	Softbank Corp.	-6,43%
Ricoh	5,99%	Meidensha Corp.	-6,38%
Minebea Mitsumi	5,87%	Haseko	-5,96%
Toho Zinc	5,30%	Inpex Corp.	-5,82%
Hino Motors	5,22%	Tokyu Fudosan	-5,64%
Suzuki Motor Corp.	4,57%	Kuraray	-5,59%
Yamaha Motor Co Ltd	4,36%	Ebara Corp.	-5,33%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Iberdrola	4,31%	Inditex	-9,10%
Enel	4,26%	Adidas	-5,49%
Engie	3,75%	Vinci	-3,20%
Fresenius SE	3,50%	Anheuser Busch Inbev	-3,04%
BBVA	3,17%	Linde PLC	-2,72%
BMW	3,12%	SocGen	-2,67%
Santander	2,86%	Orange	-2,60%
Intesa	2,64%	L'Oreal	-2,41%
Siemens	2,49%	Sanofi	-2,41%
Safran	2,04%	WFD Unibail Rodamco	-2,33%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
General Electric	9,91%	Range Resources	-17,75%
Aflac	5,30%	Xerox	-15,81%
Scana	5,01%	Under Armour C	-15,52%
Principal Financial	4,94%	Chesapeake Energy	-14,40%
United Rentals	4,55%	Under Armour A	-13,74%
Qorvo Inc	4,15%	Hanesbrands	-13,44%
AIG	4,13%	Mattel	-13,27%
Lowe's	3,79%	Concho Resources	-12,36%
Netflix	3,45%	Cardinal Health	-11,65%
Broadcom	3,44%	Monster Beverage	-11,20%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Fresenius SE	3,38%	Deutsche Borse	-7,01%
BMW	2,93%	Adidas	-5,72%
Deutsche Bank	2,88%	Fresenius Medical	-4,91%
RWE	2,74%	Wirecard AG	-3,11%
Siemens	2,47%	Henkel	-2,99%
BASF	0,99%	Linde PLC	-2,40%
Bayer	0,89%	Merck	-2,40%
Daimler	0,87%	SAP	-2,34%
Munchener Ruck	0,75%	Covestro	-2,00%
Allianz	0,45%	Beiersdorf	-1,96%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
Guangxi Future Tech	18,91%	Jilin Chengcheng	-13,04%
Center International	15,75%	Fujian Torch Electron Tech	-12,87%
Heilongjiang Transport	12,75%	Deluxe Family	-11,60%
Guangdong Songfa Ceramics	11,36%	Inly Media	-11,34%
Harbin Pharm	11,14%	Besstrone Holding	-10,78%
Fujian Fynex Textile	9,03%	Beijing Dynamic Power	-9,82%
Beijing Qianjing Landscape	8,80%	Beijing Tiantan Bio	-9,65%
Dalian Sunasia Tourism	8,14%	Cultural Investment	-8,76%
Anxin Trust	7,26%	Anhui Genuine New	-8,58%
Guangzhou Pearl River	6,78%	Hunan New Wellful	-8,12%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
GOL PN N2	20,43%	Via Varejo	-7,47%
USIMINAS PNA N1	11,31%	MARFRIG ON NM	-5,26%
BRF-Brasil Foods SA	9,02%	KROTON ON NM	-5,23%
Companhia Siderurgica Nacional	8,42%	RAIADROGASIL ON NM	-4,19%
Tim Participacoes SA	6,67%	B2LU VAREJO ON NM	-4,14%
MAGAZ LUIZA ON NM	6,64%	Centrais Eletricas Brasileiras SA	-3,88%
CIELO ON NM	6,19%	ELETROBRAS PNB N1	-3,55%
JBS ON NM	6,17%	Petroleo Brasileiro SA Petrobras	-3,43%
CVC BRASIL ON NM	5,25%	HYPERMARCAS ON NM	-3,39%
SANTANDER BR UNT ED N2	4,85%	WEG ON EJ NM	-2,82%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
China Res. Land	5,68%	Hengan	-11,16%
CK Asset	4,62%	CSPC Pharma	-10,28%
Want Want China	3,94%	AAC Technologies	-7,42%
CK Infrastructure	3,82%	Sunny Optical Tech	-6,30%
Swire Pacific	3,63%	CNOOC	-4,55%
MTR	3,52%	Shenzhou Int	-3,78%
New World Dev	3,44%	Sands China	-3,10%
China Resources Power	3,16%	Tencent Holdings	-2,70%
China Overseas	3,11%	Geely Automobile	-2,40%
Power Assets	2,83%	PetroChina H	-1,89%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	2,67
Dow Jones	-2,60%
FTSE 100	-1,55%
NASDAQ	-3,36%
Nikkei 225	-0,15%
S&P 500	-3,23%
Euro Stoxx 50	-0,50%
Hang Seng	0,17%
MCX	-1,84%
IBOVESPA	0,88%

Сырье

	изм.%
Light	0,21%
Природный газ	-1,22%
Алюминий	0,21%
Медь	0,56%
Никель	-0,18%
Олово	0,00%
Палладий	0,30%
Платина	-0,14%
Серебро	0,33%
Цинк	0,00%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	0,39%
Eur/Jpy	-0,28%
Eur/Kzt	0,80%
Eur/Rub	0,21%
Eur/Usd	0,50%
Usd/Chf	-0,11%
Usd/Jpy	-0,76%
Usd/Kzt	0,13%
Usd/Rub	0,37%

Инвестидея от Freedom Finance

Soft Bank: крупнейшее IPO со времен Alibaba

В среду стартовали торги акциями японской корпорации SoftBank Corp. на Токийской бирже под тикером 9434 JT. Изначально цена за акцию была установлена в размере 1500 иен. Компания разместила 1,7 млрд акций, материнская часть SoftBank будет владеть 63% акций. Это крупнейшее IPO в Японии со времен размещения Alibaba.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– SoftBankGroup Corp. – это японская телекоммуникационная медиакорпорация, работающая в сфере доступа в интернет, обычной и сотовой телефонии.

Компания является третьим по величине сотовым оператором Японии после NTT DOCOMO Home и AU от компании KDDI. Под брендом SoftBank находится более 600 телекоммуникационных компаний с количеством персонала в 63,5 тыс. В рейтинге Forbes Global 2000 корпорация занимает 39 позицию.

Компания была основана 3 сентября 1981 года в Токио. Основателем SoftBank является Масаёси Сон, известный инвестициями в Yahoo в размере $1 млн в 1996 году, которые через три года принесли доход в $3 млрд, а также инвестициями в Alibaba в размере $20 млн в 2000 году, которые после IPO в 2014 году превратились в $60 млрд. В период 1999–2001 годов он инвестировал в 600 IT-компаний, после чего потерял 93% своих личных вложений, или $73 млрд (что является самой большой потерей личного состояния в истории).

На данный момент активы компании составляют порядка $220 млрд. У фонда есть доля в Uber, Nvidia, Slack, WeWork, Sprint и в других компаниях. Также владеет Boston Dynamics и ARM Holdings.

– Зачем компания выходит на IPO?

– SoftBank проводит IPO для разделения своего бизнеса на две части: мобильное подразделение и инвестиционный бизнес. Мобильное подразделение будет носить название SoftBank Corp., а его материнская компания будет владеть не менее 60%.

По данным источников Bloomberg, 80% заявок было получено от розничных инвесторов, что эквивалентно $21 млрд. По неофициальным данным, в первый день одна из брокерских компаний подписала половину своего объема среди розничных клиентов. Несмотря на то, что компания SoftBank Corp. – зрелый бизнес с темпами роста не выше 5%, данное размещение является привлекательным за счет сильного бренда и дивидендной политики в размере 5%, или 85% от чистой прибыли (один из самых высоких коэффициентов дивидендных выплат в Японии).

В ноябре руководители SoftBank провели роуд-шоу в США, Европе, Азии и Японии.

Прогнозируемая капитализация компании – 7,18 трлн иен ($62 млрд).

Андеррайтерами размещения являются Nomura Holdings Inc., Goldman Sachs Group Inc., Deutsche Bank AG, Mizuho Financial Group Inc., JPMorgan Chase & Co. и Sumitomo Mitsui Financial Group Inc.

– Каковы финансовые показатели компании?

– Темпы роста выручки за 2017 финансовый год составили всего 2,1%, а в 2018 финансовом году достигли значения в 1,8%. Для зрелой компании такие темпы роста нормальны из-за уже занятой большой части доли рынка. Маржа EBIT демонстрирует незначительное снижение с 18,9% в 2016-м до 18,1% в 2018 финансовом году. Чистая прибыль на протяжении последних трех лет стабильно выше 400 млрд иен.

Раимбек Баталов: Нужно мотивировать бизнес выходить из тени

Подходит к концу 2018 год. Для финансового рынка это был год потрясений – банкротств и слияний банков, что, естественно, не могло не сказаться на экономике страны в целом. Своим мнением о том, каким был 2018 год для реального сектора экономики, в частности пищевой промышленности, о существующих проблемах малого бизнеса, а также новых инициативах для его развития в интервью «Къ» рассказал основатель Raimbek Group, член президиума НПП «Атамекен» Раимбек Баталов.

Динара ШУМАЕВА

Р. Баталов: «Основная задача всех госпрограмм должна быть нацелена на то, чтобы снизить затраты производителей». Фото: Вячеслав БАТУРИН

Раимбек БАТАЛОВ,
Председатель совета директоров холдинга Raimbek

Родился 21 ноября 1970 года в г. Алматы. Окончил Казахскую архитектурно-строительную академию.

В 1992 году основал торговую фирму «Раимбек».

С 2002 года является председателем совета Форума предпринимателей Казахстана.

С 2005 года возглавляет казахстанскую национальную часть Делового совета ШОС.

С 2007 года – член общественной палаты при мажилисе РК.

С 2009 года – президент Федерации подводного спорта Казахстана.

С 2010 года – член Единого координационного совета под председательством премьер-министра РК. Входит также в Совет по предпринимательству при Президенте РК и в президиум НПП Казахстана.

С 2012 года является независимым экспертом Консультативного комитета по вопросам предпринимательства ЕЭС.

С сентября 2015 года является Председателем совета директоров ENACTUS Казахстан.

Является первым вице-президентом Казахстанской федерации велоспорта и вице-президентом Азиатской конфедерации велоспорта.

– Раимбек Анварович, каким был 2018 год для вашей компании?

– Он сильно не отличался от предыдущего. Мы многое делаем в части повышения эффективности нашей компании, оптимизируем процессы, поэтому я бы не назвал этот год каким-то прорывным. Но в этом есть определенная стабильность. В то же время он точно не был хуже, чем прошлый год, даже лучше.

По разным причинам я пока не готов комментировать какие-либо финансовые показатели компании.

– Мы уже почти три года живем в условиях плавающего курса тенге… как вам работается при такой политике? Колебания курса в этом году были для вас сильно чувствительными?

– Любые колебания курса тенге всегда чувствительны для всего казахстанского бизнеса – это факт. Проблема в том, что, к сожалению, большинство производителей вынуждены приобретать комплектующие и сырье для своих товаров за рубежом, в том числе и наша компания. Поэтому мы в любом случае очень зависимы от курса тенге.

Чем меньше колебаний, тем лучше мы себя чувствуем, и очевидно, что в 2018 году было меньше таких колебаний, поэтому в целом было точно лучше, чем в 2017 году. Видно, что становится стабильнее.

– В середине этого года наблюдался критический дефицит сахара из-за отмены беспошлинного ввоза сахара. Как вы пережили эту ситуацию?

– Мы до сих пор переживаем ее. Благо, что правительство пошло нам навстречу и установило небольшой переходный период. Те производители, которые имели определенные преференции, – им до конца года продлевают эти льготы, чтобы они могли адаптироваться к новым условиям.

Понимаете, нам нужна стабильность. У нас были определенные преференции и вдруг они прекратились – это шок для компании и для отрасли. Поэтому нам бы не хотелось, чтобы были какие-то резкие остановки. Мы хотели бы, чтобы был какой-то период, когда мы могли подготовиться к новым условиям – мы же в своих бизнес-планах, финансовых моделях закладываем одни показатели, а они резко меняются, причем не из-за вопросов внутренней неэффективности, а вследствие изменений внешних факторов.

Мы же понимаем, что преференции не вечны, но вопрос в том, что у нас уже заключены контракты, ну дайте нам время выполнить свои обязательства. Давайте мы их выполним и дальше будем работать по новым правилам.

Поэтому нам нужна определенная стабильность, и не только в таких вопросах, как налогообложение, но и в тех нормативных документах, которые так или иначе зависят от правительства.

– А что вы будете делать после того, как введут эти пошлины на сахар?

– Цены поднимать. В итоге это отразится на потребителе. Тут и от российской стороны тоже многое зависит. У россиян в прошлом году был хороший урожай сахарной свеклы и сахара много, в этом году не такой хороший урожай, и цены сильно отличаются – 600 долларов от россиян и 350 долларов из Европы. Почти в два раза дешевле. А наших внутренних производителей недостаточно.

– Вы как член НПП «Атамекен» можете сказать, что изменилось для производителей в 2018 году?

– Производители существуют в разных отраслях, поэтому трудно говорить за всех. В пищевой промышленности на законодательном уровне особенно делать ничего не нужно.

– Насколько мы знаем, самая большая проблема для производителей пищевых продуктов – это зависимость от импортного сырья…

– Это вообще базовая проблема для всех производителей. В производстве напитков, например, за 25 лет, к сожалению, мы не создали свою сырьевую базу. Мы до сих пор покупаем. Частично используем свои яблоки в своих соках, в том числе со своего сада, но, к сожалению, это очень мизерный процент.

– Какая сейчас доля импорта у вас в закупе сырья?

– 99%.

– А вы вот посадили сад, по вашим словам, ради эксперимента …

– Мы его построили по схеме обратного лизинга. Это было восемь лет тому назад. Мы хотели показать правительству, как решить проблему с тем, что у крестьян нет в полном объеме собственного капитала или залогов в части получения финансирования.

Кредитные линии через «КазАгро» есть, но большинство крестьян не могут их получить. Поэтому мы показали схему обратного лизинга: возводится сад, затем он передается в залог уже для дальнейшего финансирования бизнеса. К сожалению, эта схема была воспринята только через пять-шесть лет. Она буквально недавно стала работать.

– Но эксперимент ведь удался?

– Эксперимент удался, слава богу, работает. Мы его запустили для того, чтобы он как инструмент начал внедряться в Минсельхозе, «КазАгро», других финансовых институтах.

Но в целом проблема импорта как сырья для производителей до сих пор остается. В пищевой промышленности в целом существует и другая проблема: наоборот, есть сырье – мало продуктов вторичной обработки. Например, зерно или соя. В основном мы продаем их, чем производим какие-то готовые изделия.

– За последние 10 лет было принято много госпрограмм по развитию сельского хозяйства. Они работают?

– Я считаю, что основная задача всех госпрограмм должна быть нацелена на то, чтобы снизить затраты производителей. Это ключевой вопрос. Понятно, что сразу собственные племенные стада мы не создадим – это должна быть определенная политика, ее надо реализовывать параллельным завозом импортных коров. Мы очень хорошо знаем этот бизнес и понимаем, как долго идет окупаемость, потому что импортная корова – достаточно высокий инвестиционный cost (расход). Практически все оборудование в сельском хозяйстве импортное.

Одна только корова стоит порядка 5–6 тыс. евро и даже дороже. Если среднестатистическому казахстанскому крестьянину сказать, что корова стоит столько же, сколько автомобиль, он в обморок упадет. И только единицы, кто может действительно позволить себе это.

Я считаю, отдельное направление, которое нужно развивать, – это племенные стада. Чтобы мы коров этих покупали не за рубежом, а в Казахстане.

– А сейчас почему покупаем импортных?

– Потому что местных нет.

– По качеству молока есть разница?

– Это зависит от корма, породы, генетики и других параметров. В советское время этим занималось государство. Сегодня исключительно субсидиями заставить частные крестьянские хозяйства развивать племенные стада, к сожалению, не получается.

– О проблемах по возмещению CAPEX вы говорили и пять, и десять лет назад. Наступает 2019-й год, а проблема остается там же?

– Эти проблемы за один день не решишь. Другое дело, что должна быть очень четкая стратегия.

Должна быть какая-то перезагрузка в государственной системе поддержки и организации всего этого. Я не хочу сказать, что государство нам постоянно что-то должно. Но, к сожалению, в нашем бизнесе мы очень сильно от него зависим: землю получить надо у государства, разрешение на строительство – у государства, возводишь сад или подводишь коммуникации – опять же много согласований с госорганами и т. д.

В общем, много чего от государства зависит, поэтому я уже много раз говорил, что самый эффективный выход – это государственно-частное партнерство (ГЧП). Я считаю это самым эффективным механизмом. Соответственно, и частным компаниям нужно перезагружаться и становиться более эффективными, и государственным системам тоже. Потому что у нас слишком большие издержки и затраты идут в самом государстве на программы, на чиновников, начиная от районного акимата до самого верха. У нас огромнейший аппарат, а вопрос эффективности системы очень слаб.

– В вашем интервью «Къ» в мае этого года вы рассказывали о том, что от имени НПП «Атамекен» проводите масштабное исследование причин нахождения МСБ в тени. Уже есть результаты этого исследования?

– Да, мы как раз недавно закончили его и презентовали результаты, предложения нашему правительству. Мы пропустили через себя 10 тыс. предпринимателей, в основном малый бизнес, провели 40 выездных семинаров. Это беспрецедентное исследование, такой работы за 25 лет не проводилось.

– Какими были цели?

– Во-первых, проанализировать основные причины нахождения малого бизнеса в тени. Во-вторых, понять эффективность государственной поддержки в этой части. В-третьих, разработать предложения для того, чтобы мотивировать малый бизнес выходить из тени, увеличивать безналичные обороты.

Торговая отрасль и сфера услуг составляют более 26% ВВП страны, однако большая часть находится в тени. По официальным данным Комитета по госдоходам (КГД), декларируемый оборот розничной торговли за 2017 год составил 4 трлн тенге. Согласно данным Комитета по статистике МНЭ, эта цифра составляет 8,8 трлн тенге, то есть более 50% находится в тени. По нашим же расчетам, реальный оборот торговли составляет не 8,8 и не 4 трлн, а 15 трлн тенге, то есть более чем 70% скрывается от государства. Это проблема не только в части недополучения государственных доходов, но и социальной незащищенности граждан. По нашим оценкам, только в торговле примерно 1,3 млн человек не имеют никаких официальных отчислений, то есть социально не защищены.

Согласно данным КГД, в одном ИП в среднем работает один сотрудник. По нашим же оценкам, этого не может быть. Я не знаю ни одного магазина, где работало бы меньше двух-трех человек.

– Так в чем же основная причина нахождения малого бизнеса в тени?

– Прежде всего это недопонимание того, что работать законно на самом деле выгоднее. Мы четко убедились в том, что предприниматель, который ведет свой бизнес «по тетрадке», слабоэффективен. Он малоконкурентный, с большими рисками, причем неважно, из какой отрасли – ритейл или сферы услуг. Те, кто ведут свой бизнес «по тетрадке», имеют больше издержек, потерь, внутреннего воровства и т. д.

– Но они же и налогов меньше платят, потому что скрывают обороты…

– Естественно, но сегодня малый бизнес и так платит один из самых низких налогов в мире – 3% от всего оборота по упрощенке. Казахстан для малого бизнеса – одна из лучших стран в части налогообложения МСБ, это правда.

На самом деле автоматизация и цифровизация процессов – это выгодно для бизнеса, это нужно понять. Мы провели простой эксперимент: взяли несколько магазинов у дома (50) и за один–три дня внедрили туда автоматизацию всех процессов (приема, учета товаров, движения денежных средств и т. д.). Эффект через два-три месяца следующий: на 221% (!) уменьшился объем списаний товаров (то есть, по сути, снизилось воровство), на 20–30% в среднем выросли обороты, на 70% снизились расходы и минимум на 20% увеличилась прибыль!

Нужно мотивировать бизнес выходить из тени. На мой взгляд, это должна быть государственная политика – и не только кнута, но и пряника. Мы со своей стороны говорим, какие пряники можно дать бизнесу, но при этом и понимаем, что и без разумного кнута не обойтись, чтобы не уходить из крайности в крайность.

– Что конкретно вы предлагаете?

– Там целый комплекс поправок и в Налоговый кодекс, и по цифровизации в том числе. Часть из них принята, часть – находится на рассмотрении.

Например, если предприниматель показывает обороты по безналичным расчетам свыше 145 тыс. МРП, то по закону он обязан встать на учет по НДС. Мы же предлагаем освободить его от НДС. Мотивируем бизнес на то, чтобы ему было выгодно показывать большой безналичный оборот.

Или вот еще предложение: разработать механизмы по принятию стоимости POS-терминалов, онлайн ККМ, ERP-системы и оборудования на вычет из начисленного обязательства подоходного налога по СНР МСБ.

Очень много в тени находится расходов на зарплаты. По нашему мнению, только в одной торговле около 1 млн человек не имеет официальных отчислений ни в ЕНПФ, ни в другие соцорганы. Это большая цифра.

Мы понимаем, что 3% с оборота – это и так маленький процент, но 30% с лишним налогов за работников – это тяжело. Мы предлагаем для малого бизнеса снизить эти платежи до 5% – туда входят и пенсионные отчисления, и медицинское страхование. Но пока это предложение на рассмотрении.

Еще одно предложение: давайте установим пониженную ставку по доходам, полученным по безналичным расчетам (1% или 2%) по упрощенной декларации и 7% – по фиксированному вычету.

Собственно, это те меры, которые необходимы, чтобы малый бизнес был мотивирован на то, чтобы показывать безналичные обороты.

– А какая сейчас ситуация по безналичным оборотам в МСБ?

– Катастрофическая. По итогам исследования магазинов у дома в Алматы и Алматинской области только у 7% POS-терминалы находятся в кассовой зоне, 35% держат ККМ там же. Только 7% (!) магазинов выдают чеки, автоматизацией могут похвастаться только 14% опрошенных. Около 50% всего алкоголя в этих магазинах является нелегальным, серым импортом. И это в Алматы, а что говорить о регионах!

В то время как уровень проникновения онлайн-платежей в стране на самом деле растет – это уже необратимый процесс. Если в августе 2016 года объем платежей по картам физических лиц составлял 114 млрд тенге, то на август 2018 года – уже 519 млрд тенге, то есть произошел рост на 65%. Если в 2017 году онлайн-платежи и переводы в общем объеме всех банковских транзакций составляли всего 22%, а 78% людей предпочитали снимать деньги в банкомате, то через год онлайн-платежи выросли до 34%, а снятие наличности снизилось до 66%. То есть люди все больше начинают рассчитываться банковской картой, чем снимать наличность в банкоматах. Это же удобно – банкомат не надо искать, в очереди стоять, кэш с собой носить, комиссию за обналичивание платить.

– Вы рассказываете о ситуации в бизнесе. А что делает государство, чтобы мотивировать бизнес выходить из тени, показывать обороты? Оно как-то помогает МСБ? Ведь не от хорошей жизни они скрывают реальные доходы…

– Да, мы проанализировали семь госпрограмм, встречались с районными акиматами, разными чиновниками. Что оказалось?

Возьмем опять Алматы – город малого и среднего бизнеса. Мы встретились с акимом самого большого – Бостандыкского района, где зарегистрировано больше 20 тыс. МСБ. У него за этим следят три человека. То есть в акимате за более чем 20 тыс. ипэшек следят три человека. Это один момент.

Второй – по каким ключевым показателям они мониторят бизнес. Там больше 50 показателей. Но они не знают, кто у них топ-5 по таким ключевым показателям, как объем уплачиваемых налогов в бюджет, количество созданных рабочих мест, объем оборотов и т. д.

В принципе, любой аким знает все про свой район. Я же говорю про государственные алгоритмы, методологии и подходы, то есть у акима района нет четких систематизированных показателей, кто у тебя номер один по рабочим местам в МСБ? Какой вид деятельности? Парикмахерские, HoReCa, магазины, СТО?

Есть у тебя данным по рабочим местам? – Нет. Сколько официально, сколько неофициально? – Нет. Если у тебя нет такой статистики, тогда о чем вообще идет речь в плане помощи, выработки каких-то там рекомендаций, связанных с поддержкой бизнеса?

Кроме того, данные у разных госорганов разнятся. Например, по данным Комитета по статистике МНЭ, в Алматы зарегистрировано 1208 продуктовых магазинов, действующих – 821. Теперь возьмем данные КГД – у них работает 763 магазина. А теперь посмотрим 2ГИС – они показывают 3383 магазина. И как понять, каковы на самом деле реальные цифры?

– То есть прежде чем говорить о том, что делать, нам нужно понять, что происходит?

– Да в том-то и дело, мы не знаем реальной картины. У нас нет достоверных данных для создания этих мер господдержки. Существующие статистические цифры по МСБ неактуальны, их нужно обновлять.

Мы предложили: давайте создадим единую базу данных, причем в электронном формате. Если акимат какого-то района не знает своих топ-5 ключевых предприятий МСБ, давайте найдем эти топ-5 или топ-10, доработаем ключевые показатели, которых должно быть не больше 5–10. Как только мы это определим, давайте поймем, на какой электронной платформе это правильно сделать, чтобы она синхронизировалась с базами данных КГД, комитета статистики, архитектуры.

После того, как мы это сделаем, проведем инвентаризацию, чтобы один раз пройти ножками, все это определить, забить в базу данных по ключевым показателям, и все. Это будет таким фундаментом для дальнейшей работы!

Акиму нужно KPI менять с точки зрения бизнеса – как у него по этим топ-5 или топ-10 улучшаются показатели. По количеству официально работающих, например. Почему мы этим не занимаемся, если у нас 1 млн человек только в торговле социально не защищенные?

Мы говорим, что нужно осуществлять перезагрузку по всей вертикали власти, и начинать надо с районных акиматов. У каждого районного акимата есть план развития территории – это официальный документ. Там определены приоритетные виды деятельности. По большому счету, это должна быть настольная книга акима. И весь бюджет, все усилия должны быть направлены на то, чтобы: а) очень четко понимать сегодняшнее состояние этих приоритетных отраслей – что у них происходит с налогами, рабочей силой, состоянием материально-технической базы и т. д.; б) предлагать какие-либо меры государственной поддержки.

Перед каждым акимом нужно ставить задачу, чтобы он помогал развитию МСБ, чтобы через 1–5 лет, когда придет новая волна молодых людей со своими инициативами, знаниями, образованием, были реально созданы условия, и они могли себя проявить.

– Вы уже 15 лет занимаетесь проблемами МСБ, а воз и ныне там. Есть ли ощущение, что ситуация меняется в лучшую сторону? Есть ли свет в конце тоннеля?

– Я считаю, он всегда есть. В принципе, малый бизнес живуч. Другой вопрос, что там огромнейший потенциал, чтобы сделать его более конкурентоспособным.

Это мировая практика, когда ВВП страны в лучшем случае на 50% составляет МСБ. Потому что больше, чем МСБ, никто рабочих мест не создает. Развитие МСБ решит проблемы моногородов, наших отдаленных районов. В первую очередь нужно менять подходы со стороны акимов, перестраивать всю работу, потому что в итоге они ответственны за то, чтобы создавались условия для предпринимателей.

ТЕНДЕНЦИИ

Все хорошо в меру. Кроме зарплаты

Сколько зарабатывают в Казахстане и СНГ?

Рост заработных плат в долларовом выражении в странах СНГ, который наблюдался в прошлом году, продолжился и в нынешнем. Лидерами среди стран Содружества по доходам населения остаются Россия, Казахстан и Беларусь. Относительный рост зарплат по сравнению с предыдущим годом наблюдается в Молдове и Украине.

Айгуль ИБРАЕВА

В Казахстане средняя по стране начисленная зарплата в первом полугодии текущего года составила 157,05 тыс. тенге, или $481,19.

Фото: shutterstock.com / Khongtham

Согласно данным Статкомитета СНГ, последние два года в большинстве стран Содружества наблюдается уверенный рост уровня среднемесячной заработной платы в долларовом выражении. Резкое сокращение доходов в 2014–2015 годы сопровождалось девальвационными процессами на фоне падение цен на нефть. В 2016 году отрицательный тренд показателя начал разворачиваться, однако до пиковых значений додевальвационного периода еще далеко.

Росту зарплат населения в долларовом эквиваленте в текущем году способствовали как относительно стабильные номинальные обменные курсы к доллару США, так и укрепление национальных экономик в регионе и увеличение стоимости нефти, что в связи с высокой топливной экспортоориентированностью большинства стран повлияло на повышение прибыли компаний.

Так, Международный валютный фонд улучшил прогноз роста общей экономики в странах СНГ на 2018 год с 2,1 до 2,2%. За 27 лет постсоветской трансформации нефтяные экономики СНГ показали лучшие темпы повышения. В то же время аналитики АКРА считают, что потенциал увеличения нефтяных экономик стран Содружества ограничен.

Номинальный рост средней заработной платы в национальных валютах был отмечен в текущем году во всех странах – участницах ЕАБР, отмечает аналитик Евразийского банка развития **Айгуль Бердигулова**. Улучшение экономических показателей в этих государствах создает предпосылки для увеличения заработной платы в национальных валютах, а относительная стабилизация курсовой динамики обеспечивает повышение заработных плат в долларовом эквиваленте в большинстве из них.

Несмотря на усиление внешних вызовов, макроэкономические параметры стран – участниц ЕАБР в 2018 году в целом улучшились. Аналитик отмечает укрепление динамики экономического роста и достижение минимальных уровней инфляции. Меняется направленность экономической политики стран региона. Так, в секторе государственных финансов обозначилось движение в сторону большей сбалансированности, а монетарные власти продолжили постепенный переход к нейтральным денежно-кредитным условиям. Все эти факторы указывают на увеличение экономической активности в регионе операций ЕАБР. Основным драйвером роста в большинстве стран в 2018 году стало расширение потребительского спроса на фоне увеличения денежных доходов населения и объема кредитования. С одной стороны, рост денежных доходов был обусловлен номинальным увеличением заработной платы, а с другой, тем, что в текущем году инфляция опустилась ниже целевых ориентиров центробанков. Это положительно сказалось на покупательной способности населения.

По данным Статкомитета СНГ, номинальная заработная плата, начисленная в январе-сентябре 2018 года, превышала уровень соответствующего периода прошлого года в Азербайджане, Армении, Казахстане и Кыргызстане на 3–9%, в России – на 11%, Беларуси – на 18%, Узбекистане – на 23%, Украине – на 26%.

Реальная заработная плата, рассчитанная с учетом индекса потребительских цен, в анализируемом периоде увеличилась в Армении, Казахстане и Кыргызстане на 2–5%, в Беларуси, России и Украине – на 8–13%.

В отраслевой структуре доходов населения среди стран СНГ наблюдается схожая тенденция – наиболее низкая заработная плата в большинстве государств Содружества сохраняется у работников, занятых в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве. Заработную плату, значительно превышающую среднюю по стране, получают занятые в отраслях «Финансовая деятельность» и «Горнодобывающая промышленность».

Среднемесячная номинальная заработная плата, 1 полугодие 2018

	В нацвалюте	Изменение за год в нацвалюте	В USD	в USD в июне 2017	Изменение за год в USD
Россия	42 555,0	11,2%	717,99	711,49	0,9%
Казахстан	157 052,0	8,3%	481,19	476,46	1,0%
Беларусь	910,5	18,3%	457,61	424,51	7,8%
Молдова	6 141,2	13,1%	367,71	310,49	18,4%
Армения	168 024,0	4,2%	348,57	400,92	-13,1%
Азербайджан	541,1	3,6%	318,29	311,69	2,1%
Украина	8 377,0	26,2%	317,94	282,00	12,7%
Кыргызстан	15 665,0	6,6%	228,88	237,79	-3,7%
Таджикистан	1 202,2	5,3%	135,15	150,25	-10,0%

По данным Межгосударственного статистического комитета СНГ

По оценке Статкомитета СНГ, общая численность экономически активного населения в январе-сентябре 2018 года в странах Содружества достигла 137 млн человек. Количество безработных по СНГ (в соответствии с критериями Международной организации труда) в январе-сентябре 2018 года уменьшилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5% и составило 7,9 млн человек, или 5,7% от численности рабочей силы.

Самая большая заработная плата в первом полугодии 2018 года в СНГ зафиксирована в России – $717,99, или 42 555 рублей. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года зарплаты россиян выросли на 11,2% в нацвалюте, тогда как ослабление курса рубля «съело» рост заработных плат в долларовом выражении до 0,9%. Годовая инфляция в стране к 1 июля составила 2,3%. По данным Росстата, исторически максимальной в России остается средняя зарплата декабря 2013-го – $1214.

Уровень средних зарплат во многом зависит от установленного государством минимального размера оплаты труда, который на сегодня в России составляет 11 163 рубля, что в 3,8 раза меньше средней по стране заработной платы. С 2013 года МРОТ вырос почти в два раза.

По официальным данным, 20 млн россиян живут за чертой бедности. Премьер-министр РФ **Дмитрий Медведев** заявил, что решать эту проблему нужно комплексно и не только с помощью увеличения минимального размера оплаты труда.

Казахстан оказался на втором месте рейтинга зарплат среди стран СНГ, средняя по республике начисленная зарплата в первом полугодии текущего года составила 157,05 тыс. тенге, что эквивалентно $481,19. Зарплаты казахстанцев относительно того же периода предыдущего года выросли на 8,3% в тенге и лишь на 1% в долларах США.

По данным Статкомитета СНГ, в 2016 году среднемесячные доходы казахстанцев составили $418,83, по сравнению с 2015 годом показатель сократился на 26,4%, что является рекордом среди стран Содружества. Но уже в 2017 году по сравнению с предыдущим годом среднемесячные доходы населения в долларовом выражении выросли на 10,8%.

Несмотря на рост долларовых доходов граждан, Казахстану вряд ли удастся в ближайшие годы нагнать исторический максимум в $889,66, который был зафиксирован в декабре 2013 года. Для сравнения: по итогам 2016 года разница среднемесячных доходов в России и Казахстане составляла $131, тогда как сегодня она увеличилась уже до $236,8. В 2015 году среднемесячная оплата труда в долларах в Казахстане была даже немного больше, чем в России.

С 1 января 2019 года в РК планируется увеличить уровень минимальной заработной платы в 1,5 раза – до 42 500 тенге. В связи с этим ожидается повышение зарплат работников бюджетной сферы, где базовый оклад зависит от уровня МЗП. В результате это приведет к росту зарплаты для 1,3 млн граждан. Для реализации данного проекта из республиканского бюджета выделено 85,8 млрд тенге.

По данным ЕАБР, в первом полугодии текущего года инфляция в России находилась на рекордно низких уровнях, составив на конец июня 2,3% год к году. В Казахстане инфляция в тот же период снижалась быстрее, чем годом ранее, замедлившись до 5,9% на конец июня 2018 года. Низкий инфляционный фон, сопровождаемый увеличением номинальных заработных плат, способствовал ускорению роста реальной заработной платы в России до 7,2% по сравнению с январем-июнем 2017 года и восстановлению реальных заработных плат в Казахстане, где рост по итогам первого полугодия 2018 года составил 1,8%.

«Сформированная за последние годы новая основа экономической политики, базирующаяся на более гибком обменном курсе, сбалансированных фискальных и монетарных составляющих, препятствует накоплению дисбалансов в экономиках России и Казахстана и повышает устойчивость к внешнеэкономическим шокам, в том числе и санкционного характера. Влияние санкций ограничивается временной волатильностью на финансовых рынках», – отмечает Айгуль Бердигулова.

Как результат, в странах ЕАЭС по итогам текущего года сформируются положительные темпы экономического роста. При этом сбалансированная денежно-кредитная политика будет способствовать удержанию инфляции в рамках целевых ориентиров центробанков государств региона.

Третье место рейтинга остается за Беларусью – за первое полугодие текущего года средний доход работников в стране составил 910,5 белорусских рублей, что по биржевому курсу соответствует $457,61. В национальной валюте среднемесячные доходы граждан за год увеличились на 18,3%. Это второй результат по росту среди стран СНГ. В долларовом эквиваленте доходы работников увеличились на 7,8%.

Исторический максимум зарплат в долларах в Беларуси можно было наблюдать в июле 2014 года – $626. Пока повторения данного показателя не ожидается. В то же время, согласно исследованию Института социальной политики Высшей школы экономики, размер реальных зарплат в Беларуси в долларах с учетом паритета покупательной способности в 2017 году превысил российский.

Молдова смогла подняться сразу на две строчки с прошлогоднего рейтинга и утвердиться на четвертой позиции среди стран СНГ. В январе-июне 2018 года доходы работников в республике составили 6141,2 лей, что на 13,1% больше, чем годом ранее. В долларовом эквиваленте зарплаты молдован выросли сразу на 18,4%, до $367,71, что стало возможным благодаря тенденции укрепления нацвалюты к доллару, начатой в 2017 году. Однако во втором полугодии тренд курса валют развернулся не в пользу молдавского «льва». С апреля по ноябрь текущего года нацвалюта ослабла с 16,37 до 17,31 лей за доллар США.

Армения, напротив, потеряла одну строчку с прошлого рейтинга и оказалась на пятом месте. Несмотря на рост уровня зарплат в нацвалюте за год на 4,2%, до 168,02 тыс. драм, в долларовом эквиваленте доходы населения сократились на 5,6% по сравнению с 2017 годом и на 13,1% по сравнению с июнем прошлого года.

Низкие зарплаты в Армении связаны с низкой производительностью, считает исполняющий обязанности министра экономического развития и инвестиций Армении **Тигран Хачатрян**: «В среднем в Армении один сотрудник создает товары и услуги на $5,1 в час (расчет сделан по методике Всемирного Банка). Этот показатель в 12–13 раз ниже, чем в странах Евросоюза, и примерно в 10 раз ниже, чем в США. Следовательно, нужно работать над тем, чтобы он вырос», – отметил чиновник.

В Азербайджане негативный тренд сокращения зарплат в долларовом эквиваленте, который наблюдался с 2015 года, сменился ростом доходов. Так, в первом полугодии средняя зарплата в стране составила 541,1 манат, или $318,29. В нацвалюте показатель вырос на 3,6%, в долларах – на 2,1%.

Азербайджанский манат, который значительно потерял в весе за 2015–2016 годы, в текущем году вел себя довольно сдержанно. По данным ЦБА, в 2017 году манат по отношению к доллару укрепился на 4%, что стало возможным в результате превышения предложения над спросом на валютном рынке.

Средняя зарплата в Украине за первое полугодие текущего года составила 8377 гривен, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года доходы работников выросли сразу на 26,2%. Несмотря на это зарплаты в стране в долларовом эквиваленте значительно уступают соседям, за январь-июнь они составили $317,94, увеличившись по сравнению с показателями июня 2017 года на 12,7%.

При этом инфляция здесь остается самой высокой в регионе – в 2017 году она выросла до 13,7% по сравнению с 12,4% в 2016 году, что, однако, значительно ниже показателей прошлых лет: в 2015-м – 43,3%, в 2014-м – 24,9%. В первом полугодии текущего года инфляция в Украине составила 12,6%. На 2018 год правительство страны повысило прогноз по инфляции с 7 до 9%.

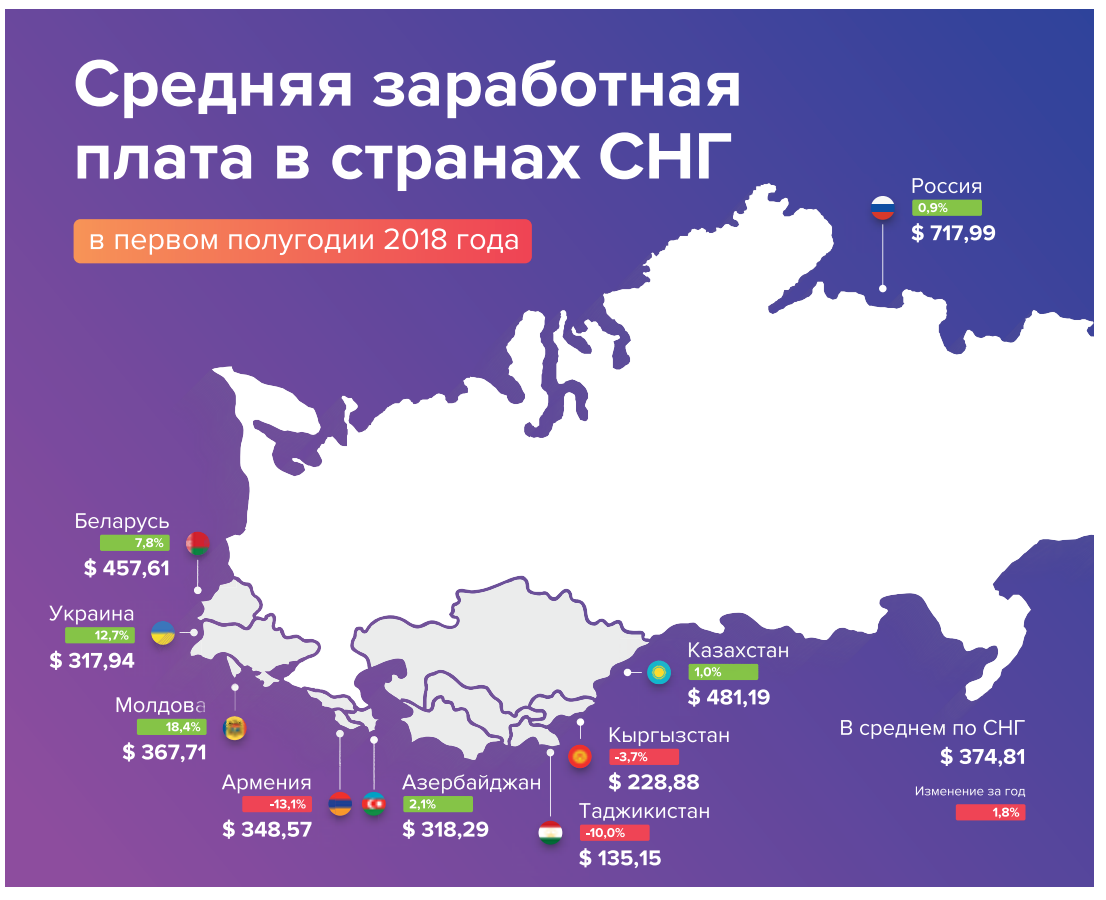
Кыргызстан со средней зарплатой за первое полугодие текущего года в долларовом эквиваленте $237,79 расположился на восьмой позиции рейтинга. В нацвалюте средние доходы работников по республике составили 15 665 сом, что на 6,6% больше, чем годом ранее, при этом в долларах доходы упали на 3,7%.

Зарплаты в КР отличаются умеренным ростом, но при этом наименьшей волатильностью среди государств Содружества – за последние пять лет (2013–2017 годы) коридор колебания показателя в долларовом выражении составил всего $19. Уровень инфляции в стране также один из самых низких в регионе – в первом полугодии 2018 года индекс потребительских цен в Кыргызстане равнялся 102,3%.

Замыкает рейтинг Таджикистан, где в первом полугодии текущего года среднемесячная зарплата достигла 1 202,2 сомони, что в переводе на доллары США по действующему курсу равняется $135,15. Высокие темпы роста доходов населения, наблюдаемые в предыдущие годы, замедлились в 2018 году – по сравнению с аналогичным периодом показатель вырос на 5,3%, в долларах зарплаты увеличились лишь на $1. Это связано с падением стоимости национальной валюты Таджикистана – с начала 2018 года сомони по отношению к доллару обесценился на 6,5%.

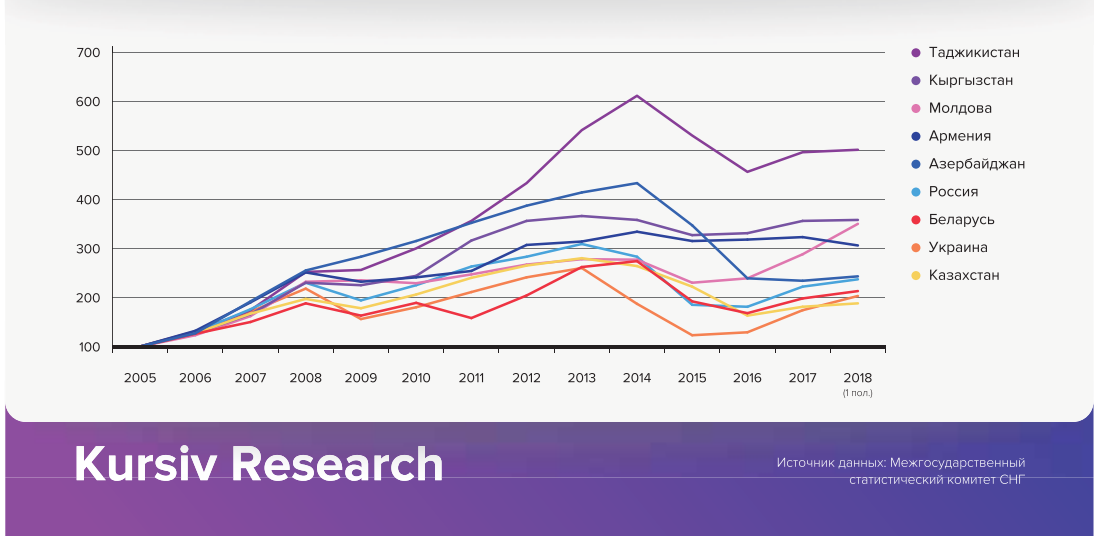
В сентябре текущего года в Таджикистане повысили заработную плату бюджетников, пенсии и стипендии, в результате чего средняя зарплата по стране увеличилась почти на 14%. Уровень же реальной зарплаты (с учетом инфляции) в сентябре по сравнению с августом увеличился на 12,5%, сообщает Агентство по статистике при президенте РТ.

По краткосрочному прогнозу ЕАБР, в регионе сохранятся положительные темпы экономического роста в условиях наращивания взаимной торговли и увеличения инвестиций, что продолжит способствовать повышению номинальных доходов населения. Некоторое ускорение инфляции, в основном движимое факторами предложения, может временно замедлить темпы роста реальных денежных доходов. Однако меры, предпринимаемые центральными банками и направленные на снижение среднесрочных инфляционных рисков, позволят сохранить положительный рост реальных денежных доходов в среднесрочной перспективе.



Динамика номинальных заработных плат в странах

(в "скользящем режиме" в долларовом эквиваленте, в % к 2005 году)



Kursiv Research

Источник данных: Межгосударственный статистический комитет СНГ

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 50 (774), ЧЕТВЕРГ, 20 ДЕКАБРЯ 2018 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ: СОЦИАЛЬНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ ПРОТИВ ЛЮДЕЙ 08

СПЕЦПРОЕКТ: АСТАНА – ЦЕНТР ТУРИЗМА 10

СПЕЦПРОЕКТ: МИРОВАЯ ПРЕМЬЕРА НА КАНАЛЕ «ХАБАР» 11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ: ИСКУССТВО ИЗ ГЛУБИН ВЕКОВ 12

Сетевые магазины у дома

В Алматы зашла сеть белорусских магазинов в формате ультра-компакт. Как компания планирует развиваться, почему уверена в том, что новый формат приживется, и чем планирует привлекать посетителей, рассказал директор розничной сети Kvetka Кирилл Кирилаш.

Анна ШАПОВАЛОВА

Фото: Олег СПИВАК

По словам Кирилла Кирилаша, продуктовая корзина сети магазинов будет представлена товарами из разных стран

– Что из себя представляет ваша компания?

– Бизнесмены из Беларуси и Казахстана приняли решение создать совместное предприятие, цель которого – реализация через собственную сеть магазинов продукции белорусских предприятий пищепрома. В конце июля я приехал в Алматы, в августе-октябре протестировали наши продажи, взяв пробные партии продукции шести предприятий белорусского продуктового сегмента (колбасы, сыры, кондитерские изделия). Тестировали на базарах и рынках Алматы. Сейчас в спальных районах города открываем магазины формата ультра-компакт – площадью от 50 до 120 метров.

– Вы декларируете невысокие цены, однако в городе уже есть сеть магазинов белорусских колбасных изделий и цены в них – не самые низкие.

– Так как мы возим напрямую, минуя цепочку посредников, стоимость формируется из цены продукции с завода, логистической составляющей, НДС. Наценка небольшая, поэтому продукция дешевле, чем у магазинов мясокомбината «Белорусские колбасы». Этих магазинов немного, мы их прямыми конкурентами не видим, скорее, они партнеры, и у нас разные пути развития. На пробу привезли и молочную продукцию: молоко, творог, сливки, масло, молочные коктейли, сырки. По ценам мы видим, что можем свободно конкурировать с местными игроками, с предприятиями «Адал» и остальными.

– Товары из каких стран будут на ваших полках?

– Кроме белорусских товаров, будем формировать базовый ассортимент из того, что ежедневно покупается жителями города. Яйцо, хлеб, частично молочную продукцию планируем закупать у местных производителей. У нас нет задачи все импортировать, часть будем добирать здесь.

Будет российская, украинская, чешская продукция. Не отказываемся и от привычных транснациональных брендов, но параллельно ищем свои марки и предприятия, которые открыты к диалогу и готовы предложить для нас хорошие цены.

По категории «фреш» (сыры, молочные продукты и колбасы) 70% ассортимента закроют белорусские предприятия. Ассортимент «халал» планируем развивать здесь, но мы пойдем не по пути широты поставщиков, а выберем два-три партнера. Ключевое для нас – вопрос качества: у нас нет задачи продавать дешевые товары. В магазинах не будет сырного продукта, фальсификатов с белковым заменителем. Мы говорим о популяризации качественного питания, потому что экология, городская среда и питание влияют на качество жизни и здоровье.

– Вы упомянули, что предприятие совместное с казахстанским бизнесом. Расскажите о партнере и инвестициях.

– Со стороны Казахстана – это семейная закрытая компания, в активе есть производство КРС, теплицы, выращивание ягод, запланировано на следующий год производство корнеплодов – картофеля, свеклы, моркови. В сети эти продукты тоже появятся, возможно, будем развивать и отдельную линию по производству полуфабрикатов или готовых продуктов (гамбургеры).

По белорусской стороне – предприниматели из IT-сектора. В целом инвестиции в равных долях.

– И все же, в Алматы множество мелких магазинов, есть крупные торговые сети, базары, к которым население привыкло. Зачем им еще формат магазинов у дома ультра-компакт?

– Мы выбрали эту нишу потому, что формат ультра-компакт магазинов у дома не консолидирован, разрознен. По нашим оценкам, только в Алматы работает около 4,5 тыс. магазинов. Зачастую это история, где люди сами владеют недвижимостью и ведут операционную деятельность, тем самым обеспечивая места близким родственникам. Хотим побороться за эту историю. На сегодняшний день уже есть определенные предложения – розничный бизнес достаточно хлопотный, много операционных процессов (формирование заказа, выкладка товаров, ценообразование, приемка товара, процесс продажи на кассе, инвентаризация и т. д.). Если ты не системный игрок, то тебе тяжело управлять ассортиментом. Люди хотят отойти и передать в управление свои торговые площади.

– И все же, почему должен прижиться новый формат?

– В локации первого магазина работают два классических «дукена», если мы туда придем, то увидим, что шоколадные плитки известного производителя у них стоят 380, а у нас – 280 тенге, то есть мотив посещения – цена, к тому же комфорт (самообслуживание и вежливые продавцы), светлые магазины, в которых нет проблем со старыми товарами. Да, пока не все поставщики готовы доставлять товары в установленных объемах – рынок нецивилизован, например, в категории «свежее молоко» продукция до мелких магазинов не всегда доходит, ее забирают крупные сети. Где потребности не будут закрываться – будем сами привозить товары. Плюс наш уникальный ассортимент. Не будем спешить с декларированием целей, но в планах к 2022 году открыть 100 магазинов, на следующий год можем открыть 35 магазинов по Алматы. Другие регионы Казахстана пока держим в уме – расстояния накладывают отпечаток, в том числе и с точки зрения управления и логистики, к тому же в Алматы плотность и платежеспособность населения выше.

– Каков срок окупаемости проекта?

– Так как мы будем развиваться органически, а не одновременно открывать все магазины, то окупаемость одного магазина составляет 16 месяцев. В среднем инвестиции на первый год в открытие магазинов около $300 тыс. Кроме того, торговый запас каждого магазина требует в среднем примерно $20 тыс.

В Казахстане растет интерес к банковским депозитам

Мы уже стали забывать, когда экономическая ситуация в мире была стабильной. Эксперты-экономисты и финансовые консультанты продолжают активно давать советы о том, как сохранить сбережения и уберечь денежные средства от обесценивания. Рекомендации могут быть разные, но, пожалуй, лучший совет может дать тот, чья деятельность непосредственно связана с финансовым рынком. На вопросы по банковским вкладам отвечает директор филиала Tengri Bank в г. Астана, управляющий директор Расул Косанов.

Арман БУРХАНОВ

– Расул Сагидрахманович, в последнее время замечен резкий рост популярности банковских вкладов. Поясните, на какие условия следует обратить внимание в первую очередь при открытии депозитов?

– Я бы сказал, что в первую очередь необходимо обращать внимание не на условия. Любое решение по банковским депозитам должно быть обдуманным и взвешенным. Только потом нужно рассматривать условия.

Летом этого года в Гражданский кодекс РК были внесены изменения, согласно которым введен новый вид вкладов – сберегательный. В связи с этим Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) с первого октября ввел типизацию депозитов физических лиц: депозиты, соответствующие условиям срочности, депозиты, не соответствующие условиям срочности, и сберегательные депозиты. Это касается вкладов в национальной валюте.

Для сберегательных депозитов КФГД предусматривает максимальную рекомендуемую ставку вознаграждения, в настоящий момент она составляет 13,5% по депозитам сроком от двух лет и более. Тогда как по другим видам депозитов максимально возможная ставка значительно ниже. Однако данный вид депозитов не предусматривает возможность частичных изъятий, к которым мы так привыкли за последние годы. В случае, если потребуется изъять деньги, можно только досрочно расторгнуть договор вклада с учетом всех условий расторжения.

Так что при размещении депозитов вкладчикам необходимо обращать внимание на вид депозита в зависимости от своих потребностей.

Если вкладчик готов «заморозить» определенную сумму на конкретный срок от нескольких месяцев до нескольких лет для получения максимально высокого дохода, то он может открыть сберегательный депозит.

Если же вкладчик хочет, чтобы его депозит был всегда доступным, то есть имелась возможность снять деньги тогда, когда они потребуются, без потери вознаграждения, то лучше открыть депозит, не соответствующий условиям срочности. По таким депозитам предусмотрены более низкие ставки вознаграждения, но вкладчик может оперативно управлять своими накоплениями.

Вместе с тем клиенты могут получить более высокую доходность, разместив свои деньги на депозите, соответствующем условиям срочности. Однако условия данного вида депозитов являются менее гибкими, поскольку при частичном изъятии или досрочном расторжении предусмотрены штрафы.

– Стандартный вопрос – в какой валюте лучше открывать депозит? Вот уже который год существует мнение, что хранить деньги лучше всего в нескольких валютах…

– И это верно. Единственного решения просто не существует, все зависит от вкладчика, от его потребностей в конечном результате. Люди сейчас стараются диверсифицировать свои риски, размещая деньги в банках в различных валютах. Но здесь следует обратить внимание на плюсы и минусы. Плюсы депозитов в тенге в том, что у них более высокий процент, человек получает зарплату в тенге, совершает покупки в тенге, соответственно нет потерь при обмене. Иностранная валюта стабильнее и менее подвержена колебаниям. Но, с учетом ограничений Фонда гарантирования депозитов, максимальная ставка вознаграждения по валютным вкладам составляет всего 1% годовых. Многие банки (особенно крупные) предлагают по вкладам в иностранной валюте и того ниже – около 0,1%.

Tengri Bank предоставляет своим вкладчикам возможность открыть мультивалютный депозит «Бонус 5!», позволяющий размещать деньги одновременно в тенге и в долларах США, с возможностью переводить деньги из одной валюты в другую в любое время – без посещения банка, посредством нашего мобильного приложения Tengri+ и по льготному курсу. Также посредством Tengri+ наши вкладчики могут дистанционно пополнять свои депозиты с платежных карточек любых банков. Кстати, Tengri Bank предлагает своим клиентам максимально возможные ставки по всем видам депозитов, в том числе и в долларах США.

– Каковы особенности банковских вкладов, можно ли изъять (то есть снять) вложенные средства и закрыть депозит в любой момент?

– Безусловно! Существует Гражданский кодекс, в соответствии с которым банк обязан выдать срочный вклад или его часть не позднее семи календарных дней с момента поступления требования вкладчика. Таким образом, по срочным депозитам деньги можно снять в любой момент. Также хотелось бы обратить ваше внимание на то, что каждый депозит уникален и имеет свои особенности. Каждый вкладчик может выбрать свой вклад, в зависимости от своих целей и желаний. Так, если вы хотите сохранить и приумножить свои сбережения, мы можем предложить вам депозит «Капитал» с капитализацией начисленного вознаграждения, где ежемесячно сумма на вашем вкладе будет увеличиваться и вознаграждение будет начисляться уже на приумноженную сумму. Если же вы хотите не только сохранить, а также управлять своими средствами мобильно, мы можем предложить вам депозит «Бонус 5». Основным преимуществом данного вклада является выплата вознаграждения на вашу платежную карту, которую мы выпускаем вам в подарок при открытии счета. Вы будете иметь возможность снимать начисленное вознаграждение через банкоматы всех банков второго уровня совершенно бесплатно, без комиссии. Неоспоримое преимущество данного вида вклада – его мультивалютность, когда вы можете хранить свои деньги в двух валютах – тенге и долларах США и, при необходимости, осуществить через мобильное приложение Tengri+ конвертацию вклада по льготному курсу.

– А если сумма вклада достаточно крупная?

– Каждый банк устанавливает свои требования по выдаче, например, если вкладчик снимает крупную сумму, ему необходимо уведомить банк об этом заблаговременно.

В случае досрочного полного или частичного изъятия денег с депозита, соответствующего условиям срочности, вкладчику придется оплатить штраф за досрочное изъятие. Это закреплено требованиями Фонда гарантирования. Если же это сберегательный депозит, то частичные изъятия запрещены, а при полном досрочном изъятии, согласно требованиям Гражданского кодекса, банки обязаны выдать вклад не ранее тридцати календарных дней с момента поступления требования вкладчика. Это также необходимо учитывать вкладчикам, когда они выбирают, на какой вклад разместить свои сбережения.

– Отсюда возникает вопрос, так как все мы трепетно относимся к своим сбережениям, существуют ли еще какие-то ограничения на снятие денег со срочных депозитов?

– Обычно банки взимают комиссию за снятие наличных денег со счета. По вкладам в Tengri Bank клиенты не платят комиссию за снятие, если деньги поступили наличным путем или если при безналичном поступлении они пролежали на депозите 30 дней и более.

Здесь следует отметить, что в данный момент вкладчики стали более активно размещать долгосрочные депозиты. В нашем банке существуют различные предложения по вкладам, но особой популярностью пользуются все-таки акционные продукты. Например, депозит «Бонус 5!».

– Вы упомянули об участии финансового института в программе гарантирования вкладов? В двух словах это…

– В двух словах никак не получится! Прежде всего – это гарантия, защита вкладчика. В 1999 году на первом Конгрессе финансистов президент Нурсултан Назарбаев выступил с инициативой создания системы обязательного гарантирования депозитов.

Ее цель – обеспечение стабильности финансовой системы Казахстана, в том числе поддержание доверия к банковской системе путем выплаты гарантийного возмещения вкладчикам в случае принудительной ликвидации банка-участника.

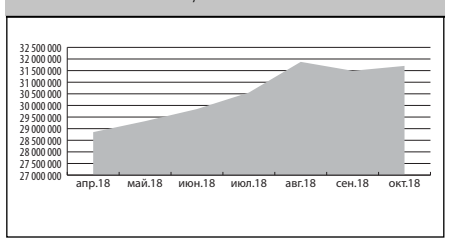
Инициатива была безусловно поддержана, в связи с чем все банки Казахстана, как локальные, так и иностранные, являются участниками системы гарантирования. Tengri Bank не исключение.

– Значит, вкладчики могут быть спокойны?

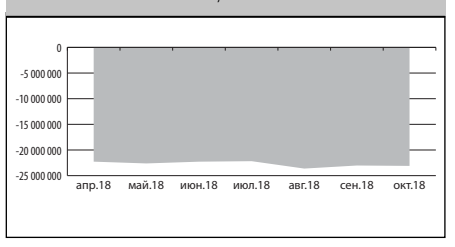
– Да, абсолютно. Tengri Bank – финансово устойчивый коммерческий банк, составляющее звено всей экономической системы Республики Казахстан. Мы очень динамично развиваемся уже более 20 лет, особенно это заметно в последние три года после ребрендинга финансового института. Банк показывает впечатляющие результаты, именно поэтому мы пользуемся большим доверием клиентов в различных регионах страны. По итогам первого полугодия 2018 года ссудный портфель Tengri Bank вырос на 10 млрд тенге, что вкупе с увеличением портфеля ценных бумаг повлияло на процентные доходы банка, которые составили +97%. Не так давно международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service присвоило нашему банку долгосрочный рейтинг в национальной и иностранной валюте «B2» со стабильным прогнозом. Здесь важную роль играет то, что наш банк уверенно держит планку прочной достаточности капитала, стабильного финансового положения, учитывая поддержку со стороны индийского Punjab National Bank и его участие в оперативном контроле.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

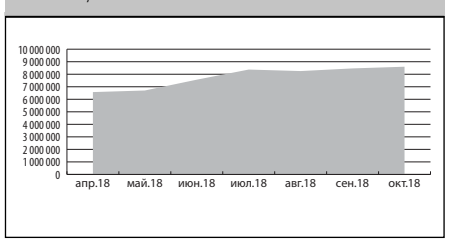
Чистые внешние активы, млн тенге



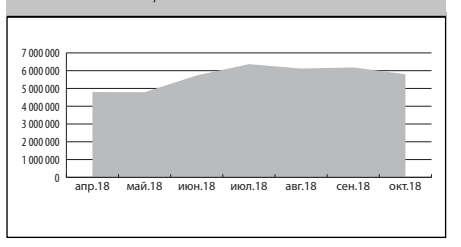
Чистые внутренние активы, млн тенге



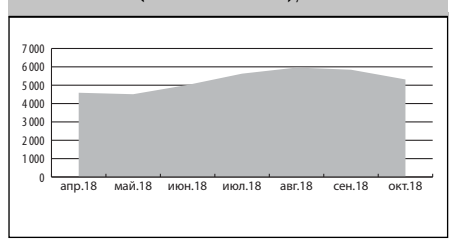
Пассивы, млн тенге



Резервные деньги, млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Два банка и один хозяин

В конце прошлой недели пресс-служба ForteBank сообщила, что структура приобрела 100% акций АО «Банк Kassa Nova». «Къ» решил изучить эту сделку.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

По словам экспертов, подобное слияние было ожидаемым. Об этом можно судить по изменениям в корпоративном управлении в двух банках можно было сделать предположение о вероятном приобретении. Ряд ключевых менеджеров Kassa менее чем за год до этого ушли в Forte.

Фото: www.kursiv.kz

«Приобретение Kassa Nova консолидирует банковские активы группы и открывает клиентам обоих банков доступ к продуктовым и технологическим решениям. Банки будут работать над дальнейшим улучшением синергии и эффективности своих ресурсов», – прокомментировал сделку председатель правления ForteBank **Гурам Андроникашвили**.

В свою очередь председатель правления АО «Банк Kassa Nova» **Шолпан Нурумбетова** подтвердила, что данное событие полностью соответствует стратегии банка по развитию бизнеса.

«Сделка даст импульс к росту бизнеса и доходности Kassa Nova. Мы уверены, что наша клиентская база не только сохранится, но и увеличится за счет усиления позиции Kassa Nova на рынке Казахстана благодаря доступу к технологиям ForteBank. И в этом мы видим хорошие возможности для уверенного развития», – отметила г-жа Нурумбетова.

Финансовый аналитик **Расул Рысмамбетов** утверждает, что подобное слияние было ожидаемым: «По изменениям в корпоративном управлении в двух банках можно было сделать предположение о вероятном приобретении. Ряд ключевых менеджеров Kassa менее чем за год до этого ушли в Forte».

О сумме сделки ничего не сообщается, и причины понятны. Дело в том, что Банк Kassa Nova принадлежит АО «Nova Лизинг», которым, в свою очередь, владеет бизнесмен **Булат Утемуратов**. Таким образом, осуществление сделки не предполагает смены конечного владельца бизнеса. «Стоит обратить внимание, что до объявления сделки по приобретению Kassa Nova ForteBank совершил ряд крупных сделок по приобретению разработанных DAR Ecosystems (компания, принадлежащая **Алидару Утемуратову**) IT-продуктов DAR Bazar (интернет-магазин), DAR Business (онлайн-банк для МСБ), технологий чат-бота и чата DAR VIS. Согласно анонсу, на базе данных технологий будут созданы проекты «Онлайн-среда для бизнеса ForteKassa» и «Онлайн-магазин ForteMarket». Вероятнее всего, доступ к данным приложениям будет у обоих банков», – объяснил и. о. председателя правления ИК «Halyk Finance» **Мурат Темирханов**.

Аналитику последние действия Forte напоминают успешную стратегию другого розничного банка. «Данные решения указывают на то, что группа Forte решила последовать примеру группы Kaspi.kz по выстраиванию вокруг банка сопутствующей финансовой экосистемы, которая в дальнейшем позволит значительно нарастить доходы, не относящиеся к кредитной деятельности банка», – добавил спикер.

«Цель этой сделки продиктована логикой бизнес-рынка – обеспечение эффективного управления банковскими активами через выстраивание правильной структуры владения для акционеров. Объединение бизнесов даст синергетический эффект. Оба банка используют похожую модель развития, используют одни IT-платформы и работают с качественными сегментами клиентов. Приобретая такой актив, ForteBank сможет приобрести и развивать целый сегмент клиентов, который уже сформировал Kassa Nova. Первоочередной задачей станет укрепление отношений и расширение взаимодействия с ними. Названия банков останутся прежними, а их сотрудники продолжат работать в своих структурах», – косвенно подтвердили предположение Мурата Темирханова в пресс-службе ForteBank.

Согласно данным Национального банка, на 1 ноября АО «ForteBank» занимало 5-е место по активам (1,6 трлн тенге) среди существующих 28 БВУ РК, АО «Банк Kassa Nova» было на 21-м месте (125 млрд тенге), обязательства – 111,3 млрд тенге. Качество активов БВУ считается лучше не тогда, когда в портфеле есть деньги или недвижимость, а когда большую его часть составляют ссуды. Именно кредиты приносят постоянный и стабильный доход финансовым организациям. В Kassa Nova этот показатель равен 71%. В банке говорят, что 90% займов структуры обеспечено залогом недвижимости. При этом с 1 января 2017 года финансовая организация не выдала ни одной ссуды больше чем на 350 млн тенге. Средний чек на одного клиента здесь равен 20 млн тенге. «По своей экономической сути данная сделка направлена в первую очередь на формирование и дальнейшее развитие финансовой группы ForteBank. В результате данной сделки ForteBank станет занимать одно из ведущих мест среди банковских холдингов после группы Halyk и финансового холдинга «Цесна», опередив группу Kaspi по размеру активов. Выплаты по данной покупке не окажут значительного влияния на финансовое состояние ForteBank. На данный момент банк обладает довольно значительным размером доступных ликвидных активов (45% от активов, что практически в 6 раз покрывает балансовую стоимость активов Банка Kassa Nova)», – отметил г-н Темирханов.

Стоит напомнить, что в 2014–2015 годах Kassa Nova выдавал займы в валюте. Именно с этими кредитами в результате девальвации наблюдалось ухудшение портфеля. «На данный момент оба банка позиционируются как универсальные, в равной степени сконцентрированные как на обслуживании корпоративного сегмента (Kassa Nova в корпоративном сегменте – в основном МСБ), так и на обслуживании розничного сегмента. Финансовое положение Банка Kassa Nova значительно хуже, нежели у ForteBank. Так, провизии покрывают только 38% проблемной задолженности Банка Kassa Nova, при этом на конец 10 месяцев 2018 года у банка сложился чистый убыток в размере 37 млн тенге. Исторически у Банка Kassa Nova сохранялась одна из самых низких рентабельностей капитала среди банковского сектора Казахстана. В связи с этим можно в дальнейшем ожидать докапитализацию данного банка со стороны ForteBank», – спрогнозировал глава ИК «Halyk Finance».

По словам топ-менеджеров Kassa Nova, в течение двух лет структура искала выход из ситуации. В итоге благодаря тому, что в мае этого года начала работать программа Национального банка по рефинансированию валютной ипотеки, токсичный портфель жилищных кредитов Kassa Nova, составлявший 6 млрд тенге, на 1 октября сократился на 4,6 млрд тенге. Без этих займов в токсичном портфеле Kassa Nova 1 млрд тенге. Таким образом, менеджеры структуры весь год чистили портфель и избавлялись от проблемных ссуд. «Так как оба банка принадлежат одной группе и, скорее всего, координировали свои усилия, то маловероятно, что сделка изменит архитектуру рынка. Можно предположить, что она некоторым образом была продиктована тем, что усилия Forte по развитию розничного кредитования не принесли желаемых результатов», – предположил Расул Рысмамбетов.

Закрытие сделки ожидается сразу после получения соответствующих разрешений Национального банка РК и разрешений иных кредиторов. «В результате сделки значимого синергетического эффекта для ForteBank не ожидается. Значительно больший синергетический эффект от данного действия получит Банк Kassa Nova, который на данный момент занимает в банковской системе 21-е место и не имеет достаточно значимых драйверов для осуществления самостоятельного роста», – подчеркнул Мурат Темирханов.

Следующий год не будет простым для банковского сектора страны. Несмотря на то что экономика восстанавливается, а ВВП показывает небольшой рост, ряд финансовых организаций до сих пор не могут оправиться от шоков 2015 года. Поэтому эксперты уверены, что в 2019 году на рынке БВУ продолжатся сделки по слиянию. «Думаю, потенциально есть еще ряд банков, готовых к слиянию, однако решение будут принимать после подведения итогов 2018 года», – сухо прокомментировал г-н Рысмамбетов.

«Касательно возможных дальнейших слияний в банковском секторе мы ожидаем, что они, как и уходы некоторых игроков с рынка, будут происходить преимущественно в банках второго эшелона, за исключением банков с иностранным участием. Ввиду их неэффективных бизнес-моделей, текущего слабого финансового состояния и обострения конкуренции за качественных заемщиков», – заключил и. о. председателя правления ИК «Halyk Finance».

Социальная инженерия против людей

Наша жизнь технизирована, а формы человеческого общения все более компьютеризируются. Социальные сети и альтернативные каналы связи занимают ключевые позиции в обществе, и финансовая сфера не исключение. В режиме онлайн мы оплачиваем покупки, получаем кредиты и заключаем договоры. На этот же режим перешли и мошенники. «Къ» постарался разобраться в новых видах финансового мошенничества и узнал, как можно противостоять социальной инженерии.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

С развитием технологий безопасность банковских счетов всё больше зависит от самого клиента.

Фото: www.shutterstock.com / Wichy

При подготовке материала **«Къ»** побеседовал с представителями служб безопасности четырех крупных банков страны. Сотрудники всех кредитных организаций без объяснения причин пожелали остаться неизвестными.

Социальная инженерия – один из методов манипулирования сознанием людей. Эксперты говорят, что первыми социальными инженерами были сотрудники спецслужб. Часто их жертвы (политики и государственные деятели) делились тайнами, не подозревая о том, что их используют.

«Социальная инженерия – метод получения необходимого доступа к информации, основанный на особенностях психологии людей. Сейчас основной целью социальной инженерии является получение доступа к конфиденциальной информации, паролям, банковским данным. В Казахстане, как и во всем мире, с помощью социальной инженерии происходит львиная доля финансовых преступлений, где потерпевшие – обычные клиенты банков со средним достатком», – рассказал сотрудник крупного БВУ.

Когда продавец проигрывает

По словам специалистов, 80% мошеннических схем приходятся на объявления о продаже. Перспектива быстро продать, например, автомобиль заставляет людей забыть о железобетонном правиле – «утром деньги, вечером стулья». «Обычно мошенники звонят по объявлениям в конце рабочего дня, когда человек устает, его бдительность снижается в разы. Продавца подробно расспрашивают о товаре и затем, не торгуясь, соглашаются на покупку и просят номер карты, для того чтобы немедленно перечислить задаток. «Счастливчик» поддается на эту психологическую уловку – ему кажется, что сделка практически завершена, остались формальности. И на этой волне продавец передает все персональные данные. Далее схема проста: мошенник просит сообщить номер карты, срок ее действия, код CVV/CVC, а также просит подключить в банкомате номер его мобильного телефона к интернет-банкингу. После подключения номера телефона мошенник выпытывает пароль (код), поступивший SMS-сообщением на мобильный телефон жертвы, якобы для завершения перевода задатка. Получив все данные, аферист крадет деньги, при этом через интернет-банкинг он получает доступ к деньгам как на карточке, так и на депозите», – поделился директор по защите информационных ресурсов одного из банков.

Код CVV/CVC – это три цифры с тыльной стороны карты, он используется только для оплаты в интернете и не имеет никакого отношения к отправителю. «Эти цифры лучше запомнить и заклеить, чтобы код никто не увидел случайно. Соответственно, если кто-то попросил вас продиктовать три цифры с тыльной стороны карты, то этот человек мошенник», – категорично заявил представитель другого банка.

Его коллега, начальник управления экономической безопасности, рассказал о клиентах, которые подключают в банкоматах телефоны злоумышленников к интернет-банкингу. «Иногда люди сами подключают сотовый телефон афериста к интернет-банкингу. Некоторые банки для подтверждения переводов и платежей отправляют 6-значные коды. Мошенник сообщает, что банк требует смены телефона. Потенциальная жертва идет к банкомату и подключает телефон вора», – объяснил представитель БВУ.

Поиск жертвы в соцсетях

Нередки случаи, когда клиенты банков добровольно делятся со злоумышленниками конфиденциальными данными через социальные сети. «Столкнувшись с проблемой, клиенты банков, вместо того чтобы позвонить в call-центр и разобраться в ситуации, начинают писать в социальных сетях. Иногда таким людям приходят «на помощь» мошенники. Они представляются сотрудниками банков и для якобы идентификации просят сообщить номер карточки, срок ее действия, код CVV/CVC и SMS-код. В итоге человек передает свои конфиденциальные данные. Деньги исчезают со счетов за несколько минут», – пояснил специалист.

Сотрудники служб безопасности всех четырех банков утверждают, что большая часть доверчивых клиентов после излишней откровенности звонили в кредитные организации. Если человек успевает, то счет удается заблокировать до потери денег.

«Всегда надо проверять страницу банка или страницу того, кто вам пишет. Важно помнить, что ни один сотрудник кредитной организации не имеет права интересоваться вашими персональными данными (номер карточки, срок действия карточки, код CVV/CVC и SMS-коды). Номера ИИН вполне достаточно для идентификации клиента», – объяснил представитель БВУ.

Иногда аферисты связываются с клиентами БВУ спустя несколько месяцев после публикаций в социальных сетях. «Вам пишут или звонят якобы из банка, сообщают, что заблокирована карта. Далее просят сообщить полные данные карточки для разблокировки. Следует помнить, что даже если сотрудники банка с вами свяжутся, то они никогда не будут спрашивать коды и пароли», – пояснил представитель банка.

Лжеброкеры

В последнее время все чаще встречаются ситуации с липовыми сайтами брокерских компаний. Часть их позиционируют себя как брокеры рынка Forex. «Человек может увидеть рекламное объявление или получить сообщение в социальной сети о высоком заработке. Далее клиент банка заходит на мошеннический сайт, регистрирует свой личный кабинет. После этого с жертвой связывается мошенник, который выдает себя за брокера и для начала торговли убеждает пополнить счет в личном кабинете. После того как жертва переведет деньги в личный кабинет, злоумышленник выводит их на свой счет», – сообщил специалист по информационной безопасности одного из банков страны.

«Мошенники позволяют клиенту получить небольшой доход, чтобы еще больше затянуть его в сети и добиться от жертвы вложения суммы, превышающей в несколько раз первоначальный взнос, но итог всегда один. Самая большая потеря на моей памяти была у мужчины, предпринимателя. В течение года он лишился более $100 тыс.», – рассказал спикер.

Знания и регистрация телефонов нам помогут

Количество подобного рода преступлений может снизиться после реализации инициативы Министерства информации и коммуникаций. Как известно, с 1 января 2019 года вступают в действие правила по обязательной регистрации абонентских устройств по схеме: IMEI-код плюс SIM-карта плюс ИИН лица. «Новый закон защищает всех граждан Казахстана не только от кражи гаджетов, но и от мошенников. После введения этих правил злоумышленники не будут покупать одноразовые номера, а значит, не смогут звонить людям с казахстанского телефона. Звонок из-за рубежа уже сам по себе должен вызывать подозрение. Думаю, что со временем проблема пойдет на спад», – поделился ожиданиями директор департамента защиты информационных ресурсов одного из БВУ.

Еще одно противодействие – финансовая грамотность населения. «Кто предупрежден, тот вооружен. И незнание не освобождает от ответственности за сбережение собственных денег. Все, кто имеет счета и карточки, кто пользуется интернет-банкингом, должны знать об опасности раскрытия информации. Все пользовательские пароли являются собственностью человека, фактически ключами от его квартиры, где деньги лежат», – заключил спикер.

Акимат Астаны реанимирует 36 объектов долевого строительства

Столичные власти планомерно решают проблемы столичных дольщиков, ставших жертвами недобросовестных застройщиков: в этом году более 400 жителей столицы и других городов страны, решивших вложиться в проекты печально известной строительной компании «Азбука жилья», благодаря вмешательству городских властей получили долгожданные ключи от своих квартир. Еще 36 проблемных объектов долевого строительства вошли в программу «Нурлы жер», благодаря чему их строительство будет реанимировано. Одновременно акимат следит за тем, чтобы в столице не появлялись новые проблемные объекты: в октябре этого года 15 застройщиков были оштрафованы за выявленные властями нарушения норм закона «О долевом строительстве».

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В Астане задачу долевого строительства власти решают достаточно успешно: в начале сентября акимат столицы подвел предварительные итоги хода работы по решению проблем объектов долевого строительства за счет включения их в программу жилищного строительства «Нурлы жер».

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Проблемы дольщиков в Астане начались достаточно давно. Так, строительство ряда жилых зданий, входящих в проекты «Жагалау» и «Шыгыс», было заморожено еще с 2013 года. В начале текущего года на достройку проблемных объектов по программе «Нурлы жер» было выделено 40 млрд тенге, но еще в этом августе строительство 7 из 10 домов, входящих в проекты «Жагалау» и «Шыгыс», не велось, что вызывало вопросы у будущих жильцов. Как выяснилось позже, по этим объектам разрабатывалась новая финансовая модель, поскольку деньги на достройку проблемных зданий выделялись правительством, естественно, на возвратной основе, и тут акимату необходимо было соблюсти интересы как дольщиков, так и государственного бюджета. При этом проблема дольщиков как в Астане, так и в других населенных пунктах страны не исчерпывалась только упомянутыми жилыми комплексами. В общей сложности на достройку долевого жилого фонда государство с 2008 года выделило 450 млрд тенге. И их освоение должно сопровождаться не только уменьшением числа обманутых участников долевого строительства, но и гарантией возвратности вложенных государством в жилье средств.

В Астане эту двухуровневую задачу власти решают достаточно успешно: в начале сентября акимат столицы подвел предварительные итоги хода работы по решению проблем объектов долевого строительства за счет включения их в программу жилищного строительства «Нурлы жер». При этом, как поясняют в столичном градоуправлении, достраивать незаконченное жилье будут не те недобросовестные учредители строительных предприятий, которые собирали деньги с дольщиков, а потом заморозили объекты (большинство из них уже привлечены к ответственности в соответствии с законом), а уполномоченная организация ТОО «Елорда құрылыс компаниясы», которой переданы строительные объекты. В сентябре стало известно, что в число объектов программы «Нурлы жер» влились 36 проблемных объектов, при этом по 27 из них работы уже ведутся. В частности, строительство возобновилось на четырех проблемных объектах вышеупомянутых проектов, стоявших с 2013 года: «Шыгыс» – жилая группа 3А, «Шыгыс» – жилая группа 3Б, «Жагалау-3» – блоки А-Ж, «Жагалау-4» – полигон 4.

Еще по двум объектам этих проектов («Жагалау-4» – полигон 3, «Шыгыс» 5 – группа 1) уполномоченной организацией ТОО «Елорда құрылыс компаниясы» ведется оценка экономической эффективности их строительства. А еще в июле текущего года уполномоченная акиматом на достройку проблемных объектов компания совместно с образованными обманутыми дольщиками жилищно-строительными кооперативами ЖК «Баспана Коктал» и «Мирный Дом» заключила меморандум о совместной деятельности, направленной на завершение строительства этих объектов. Одновременно завершено составление проектов договоров о совместной деятельности с представителями ЖСК компании «Азбука жилья» по жилым комплексам «Гарант» и «Жети Жол». Стройкомпания «Азбука жилья» вообще оставила акимату достаточно тяжелое наследство – в числе долгостроев этой компании, экс-руководитель которой **Ерканат Тайжанов** в 2016 году был задержан в Австрии после объявления его в международный розыск, жилые комплексы «Комсомольский», «Айсанам Де Люкс», «Комфорт Успех», «Садовые Кварталы».

По всем этим проблемным объектам уполномоченной организацией ведется соответствующая работа по оказанию помощи в подготовке документов для заключения договоров об окончании строительства. При этом стоит отметить, что в сентябре этого года более 400 обманутых «Азбукой жилья» дольщиков уже получили свои квартиры в новом ЖК «Венский квартал», которые ожидали с 2014 года, вложив в них почти все свои сбережения. Завершение строительства стало возможным после того, как дольщики перестали воспринимать акимат как оппонента – и отправились в суд отвоевывать свои права на незаконченное жилье у несостоятельных строительных компаний, многие из которых оказались фирмами-однодневками. Эта исковая работа велась при содействии акимата, который решать проблему дольщиков с юридической точки зрения мог начать только после того, как права на объект в судебном порядке будут переданы от застройщика участникам долевого строительства и они получат возможность заключить договор на достройку узаконенного решением суда своего имущества с новым застройщиком.

Эта исковая работа иногда длится годами и в некоторых случаях занимает даже больше времени, чем само строительство. Однако история «Венского квартала», который из заброшенного долгостроя превратился наконец в действующий жилой комплекс, показывает, что это ожидание того стоит. А сам акимат уже зарекомендовал себя в глазах образуемых обманутыми дольщиками ЖСК в качестве надежного партнера, как в «Венском квартале», так и в других жилых комплексах, достраиваемых с помощью градоуправления. В первую очередь, согласно договоренностям между дольщиками и властями города и вне зависимости от изначальной очередности, квартиры были выданы всем без исключения пострадавшим дольщикам. Причем речь идет о достройке масштабных зданий: тот же «Венский квартал» состоит из 11 секций и изначально был поделен на три этапа (очереди) ввода в эксплуатацию. Его дольщиками в строительство было вложено около 4 млрд тенге, при этом первоначальный застройщик – «Азбука жилья» – оставил после себя практически только нулевой цикл строительства, то есть этот комплекс при участии городских властей достраивался почти с нуля.

«Честно признаться, было время, когда я уже ни во что не верила, сидела и плакала. Все, что с нами случилось, невозможно описать словами, потому что меня не покидало ощущение, словно я сама выбросила свои деньги. И только тогда, когда мы отвоевали свои квартиры, я успокоилась», – рассказывает одна из бывших дольщиц, а ныне жительница ЖК «Венский квартал» **Акмарал Шабангалиева**.

По словам представителей объединения дольщиков Астаны, работа с данным ЖК началась с ревизии документации здания, и тут выяснилось, что у этого объекта не было рабочего проекта и полного пакета необходимых для строительства документов. Более того, большая часть земли, на которой должен был находиться ЖК, была продана в частную собственность, поэтому пришлось обращаться в суды. Практически параллельно с представителями межправительственной комиссии решались вопросы подключения к коммуникациям, самого строительства и другие. И естественно, что без участия городских властей в судьбе этого дома он по-прежнему оставался бы долгостроем. Более того, проект даже был улучшен: по первоначальному плану «Азбуки жилья» квартиры в этом доме должны были сдаваться в черновом варианте комфорт-класса, но застройщик акимата сдал их, по словам представителя объединения дольщиков Астаны **Татьяны Чурсиной**, в предчистовом варианте бизнес-класса. А первый заместитель акима Астаны и руководитель межведомственной комиссии по проблемным объектам Сергей Хорошун говорит, что в акимате намерены сохранить набранные темпы решения проблем с долевым строительством и видят дольщиков своими помощниками не только в вопросе достройки проблемных объектов, но и в обеспечении их качественного дальнейшего обслуживания.

«Учитывая то, какая огромная работа была проделана объединением дольщиков, я считаю, что нужно теперь внедрить хорошее КСК, чтобы не было экономии на эксплуатационных работах, – сказал г-н Хорошун во время открытия ЖК «Венский квартал». – Создание этого ЖСК является примером того, как люди объединяются ради общей цели. Таких проблемных объектов много, но этот является первой ласточкой. Здесь объем работы был проделан огромный. Были риски, и все зависело от грамотной работы той команды, которая сюда пришла, но единый подход и единая цель привели к успеху».

В общей сложности в этом печально известном ЖК после окончания его строительства получили свои квартиры 432 семьи, пострадавшие от действий нечистых на руку руководителей компании «Азбука жилья». Но это лишь одна из многих долевых историй, в которой столичные власти намерены поставить жирную точку в счастливом финале. Помимо объектов «Азбуки жилья» сейчас переговоры о переуступке прав на объект для последующего заключения договора с новым застройщиком ведутся по жилым комплексам «Туран-Сыганак», «Территория комфорта-1», «Арыстан» и «Жагалау-4» (полигон 3). Параллельно 11 ЖСК самостоятельно ведут работу по подготовке документов проблемных объектов «Зере-1», «Зере-2», «Столичный-2», «Магистральный-3», «Баспана Коктал», «Мирный Дом», Future Home Astana, «Жастар-4», «Куршавель», «Араби-2» и «Коргалжинский квартал».

Жилищно-строительные кооперативы проблемных объектов ЖК «Алтын Бұлақ», «Мунар-2», «Акерке-2» на основании рекомендаций межведомственной комиссии ведут работу по выяснению количества земли, необходимой для завершения строительства. Отметим, что в начале августа в результате разъяснительной работы о деятельности программы «Нурлы жер» и порядке завершения проблемных объектов представители ЖСК ЖК «Гранитный-2» и «Хазрет Астана» приняли решение об участии в программе жилищного строительства. Кроме этого представителями уполномоченной организации совместно с членами МВК на регулярной основе проводятся выездные встречи с дольщиками на проблемных объектах, сотрудники акимата принимают участие в собраниях жилищно-строительных кооперативов.

По тем же объектам, которые уже достраиваются в рамках соглашений между уполномоченной городскими властями компанией и дольщиками, на еженедельной основе ведется постоянный мониторинг проводимых работ на строительных площадках объектов в рамках реализуемых договоров о совместной деятельности. Напомним, что в 2017 году экс-аким Астаны **Асет Исекешев** выступил с инициативой о внесении дополнений в программу жилищного строительства «Нурлы жер» с целью разрешения ситуации с объектами долевого строительства столицы. В связи с этим решением Главы государства в программу жилищного строительства были внесены дополнения о порядке завершения строительства проблемных объектов долевого строительства на принципе возвратности. Для этого при акимате Астаны и была создана уполномоченная организация ТОО «Елорда құрылыс компаниясы», основной функцией которой является финансирование завершения проблемных объектов жилищного строительства столицы за счет кредитных средств, координация и контроль за ходом строительства.

Для участия в программе «Нурлы жер» необходимо заключить договор о совместной деятельности на завершение строительства с этим ТОО, для чего ЖСК необходимо предоставить проектно-сметную документацию, положительное заключение комплексной вневедомственной экспертизы и результаты технического аудита о выполненных работах для определения ценовых и технических параметров объектов. Затем на основании подтверждающих документов, а также данных о наличии свободных площадей уполномоченная организация определяет объем финансовых средств, необходимых для завершения строительства, и экономическую эффективность реализации проектов. При подтверждении экономической эффективности заключается договор и объявляется конкурс на завершение строительства.

Одновременно городские власти принимают превентивные меры для того, чтобы в столице не появились новые проблемные объекты: в октябре этого года управлением контроля и качества городской среды совместно с прокуратурой города Астаны был выявлен ряд нарушений закона «О долевом участии в жилищном строительстве» в ходе систематического мониторинга обращений граждан. Напомним, что, согласно требованиям п. 2 ст. 3 данного закона, запрещается привлечение денег физических и юридических лиц для строительства жилых домов (жилых зданий) в нарушение требований, установленных законом. По итогам выявленных нарушений на сегодняшний день привлечено к административной ответственности, согласно Кодексу об административных правонарушениях, 15 строительных компаний. Работа по выявлению потенциальных объектов долгостроя будет продолжаться, отмечают в столичном акимате.

Smart для комфорта

Активно внедряемые в Астане элементы умного города дают положительные результаты. При этом снижение аварийности на дорогах и более эффективное управление городским хозяйством – это только начало, в будущем столица может стать прообразом города следующего поколения.

Арман БУРХАНОВ

Самый известный элемент концепции Smart City – интеллектуальная система «Сергек», внедренная на дорогах столицы. Она позволила снизить число ДТП на 16%. Система объединяет свыше 13 тыс. камер фото- и видеофиксации и способна в режиме реального времени фиксировать и распознавать номера попадающих в зону обзора автомобилей. В случае нарушения правил информация с видеокамер и датчиков по беспроводному каналу передается на серверы для последующей обработки и выставления штрафа.

Кроме того, анализ данных, полученных после внедрения системы «Сергек», позволил внести определенные коррективы в управление транспортными потоками и коммунальной техникой по уборке улиц, в результате чего повысилась их общая эффективность.

Впрочем, «Сергек» не только позволил дисциплинировать водителей и улучшить ситуацию на дорогах, но и обеспечил большую безопасность в столице. Имея широкую обзорность, новые камеры обеспечили полную видимость на площадях и придомовых территориях. То есть полиция точно так же, как и в случае в автонарушителями, может оперативно реагировать на любые незаконные действия, попавшие на камеру.

При этом система «Сергек» – это лишь часть большого проекта по внедрению в Астане концепции умного города – Smart City. Всего же он предусматривает внедрение интеллектуальных систем контроля в пяти ключевых направлениях: в сферах образования, здравоохранения, в области безопасности, на транспорте и в системе ЖКХ.

По итогам изучения опыта ведущих стран мира в части построения умных городов для Астаны была разработана собственная концепция Smart Astana, утвержденная в августе 2017 года. Цель концепции – создать систему устойчивого развития Астаны, наиболее благоприятные условия для жителей и гостей столицы, используя решения умного города.

По сути, Smart Astana облегчает взаимодействие граждан с городской администрацией, формируя среду, где жители города смогут иметь лучшие условия для личностного роста и развития своих деловых компетенций. На сегодня в столице уже реализовано сразу четыре пилотных проекта «Smart-города»: «Smart-поликлиника», «Smart-школа», «Smart – уличное освещение» и Smart payments. При этом, как отмечают в акимате, особенностью реализации этих проектов является то, что финансируются они за счет средств инвесторов.

Помимо очевидного улучшения качества жизни в городе реализация концепции Smart Astana способна придать значительный импульс развитию в столице принципиально новых сфер деятельности и привлечь в экономику города дополнительные инвестиции.

Хроники умных городов

По данным консалтинговой фирмы McKinsey & Company, к 2020 году в мире будет 600 смарт-городов, а спустя пять лет в них будет производиться почти 60% мирового ВВП.

К этому сценарию развития событий в Астане готовятся с 2011 года, когда впервые была определена модель развития проекта Smart Astana. За основу тогда была принята технология модернизации европейских умных столиц, основанная на взаимодействии сразу шести характеристик: умная экономика, мобильный доступ, умная окружающая среда, современный акимат, умная жилищная среда и прогрессивные люди.

Этот опыт можно считать вполне удачным, поскольку уже в октябре 2014 года Астана вошла в список 21 интеллектуального города мира по международному рейтингу умных сообществ Intelligent Communities Forum (ICF). Основным критерием отбора явилась сбалансированность реализуемых в рамках концепции «Умный город» мер, поскольку они должны были затрагивать все аспекты социально-экономического развития.

При этом стоит отметить, что проект «Умный город» в Астане продвигается по прямому поручению президента страны **Нурсултана Назарбаева**, который поставил задачу по вхождению Астаны в число 50 интеллектуальных современных городов мира. Ожидается, что путем создания благоприятных условий для развития и внедрения инноваций уже в обозримом будущем Астана станет деловым, культурным и научным центром Евразии, куда потянутся исследователи, студенты, предприниматели и туристы со всего региона и из стран дальнего зарубежья.

Однако для достижения этой амбициозной цели потребуется серьезно оптимизировать и перестроить работу городских служб, повысить эффективность их работы, обеспечить качественные услуги для населения и бизнеса, а также организовать четкую и слаженную работу всей инфраструктуры города.

>> 10

Астана – центр туризма

Одна из самых холодных столиц мира – Астана – демонстрирует поистине горячее гостеприимство. Казахстанская столица активно развивает свой туристический потенциал, и в планах городских властей превратить туризм в один из основных источников пополнения городского бюджета.

Марина ГРЕБЕНЮК

«Лучшая бизнес-дестинация года» и «Лучший город делового и событийного туризма России и СНГ» по версии ежегодной премии Business Traveller Russia & CIS Awards 2018 – столица Казахстана Астана продолжает удивлять быстрыми темпами развития и проактивным стремлением стать региональным центром туристического притяжения.

Одним из подтверждений мирового признания туристического потенциала Астаны стал выбор казахстанской столицы местом проведения в 2019 году следующего, восьмого Глобального саммита по городскому туризму Всемирной туристический организации (ЮНВТО).

Все предыдущие саммиты проходили в крупных туристических хабах, таких как Стамбул, Москва, Барселона, Марракеш, Луксор, Куала-Лумпур и Сеул. То есть, отдав голоса за Астану, эксперты ЮНВТО высоко оценили как перспективы развития здесь городского туризма, так и опыт уже реализованных проектов. Это особенно важно, если учесть, что все расходы по проведению саммита несет не город, а сама международная организация.

В акимате Астаны полагают, что проведение саммита позволит еще раз заявить о городе как о новом центре туризма в Центральной Азии, продемонстрировать новые направления в развитии города и укрепить сотрудничество с крупными международными ассоциациями и компаниями.

Кроме того, также в 2019 году в Астане ожидается международная туристская выставка ITB-Eurasia, которую при поддержке ЮНВТО власти города хотят сделать крупнейшей в СНГ и планируют проводить на регулярной основе.

Впрочем, приток туристов в город и без того растет с каждым годом. Только в 2018-м Астану посетили свыше полумиллиона туристов. А за последние пять лет этот показатель превысил 4 млн человек, из которых больше миллиона – иностранцы.

Главным промопроектом туристической Астаны стала международная выставка EXPO 2017, давшая мощный импульс развитию сферы туризма в городе и повысившая его узнаваемость на карте мира. В некотором смысле выставка стала для Астаны авторитетной рекомендацией, показав город как одно из перспективных туристических направлений, соответствующих лучшим мировым стандартам и практикам.

Кроме того, в наследство от выставки столице Казахстана осталась развитая туристическая инфраструктура – более 200 отелей на 15 тыс. мест и почти тысяча кафе, ресторанов и других объектов.

По данным Министерства культуры и спорта РК, в 2017 году, когда город принимал EXPO, объем инвестиций в этом сегменте в столице составил 19,2 млрд тенге, или 39,2% от всех инвестиций в сегменте услуг по проживанию и питанию в Казахстане.

Поскольку в Астане нет ни моря, ни гор, чтобы привлечь гостей, акимат намерен превратить город в один из лучших конгрессно-выставочных центров евразийского пространства. Речь идет о так называемом деловом MICE-туризме, десятках культурных и спортивных мероприятий, а также о международных форумах и конференциях, которые будут проходить в Астане регулярно.

Фото: shutterstock.com / AlexandrKuznetsov

Амбиции города и возможности для туристов

Сегодня Астана официально позиционируется как геополитический перекресток культур, развитию которого уделяется серьезное внимание на уровне президента и правительства страны. В частности, в рамках разработанной Министерством культуры и спорта Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года столица нашей страны теперь представляет собой самостоятельный туристический кластер «Астана – сердце Евразии».

При этом, поскольку в Астане нет ни моря, ни гор, чтобы привлечь гостей, акимат намерен превратить город в один из лучших конгрессно-выставочных центров евразийского пространства. Речь идет о так называемом деловом MICE-туризме, десятках культурных и спортивных мероприятий, а также о международных форумах и конференциях, которые будут проходить в Астане регулярно. Логично, что основной приоритет здесь будет отдаваться международным ивентам, предполагающим прибытие иностранных гостей, которые где-то должны проживать, обедать, отдыхать и покупать сувениры.

В качестве примера столичные власти приводят Дубай, где MICE-туризм превратился в серьезный бизнес. Там ежегодно проходит до 4 тыс. концертов, кинопремьер, фестивалей, ярмарок, выставок, форумов, конференций и других мероприятий, на которые съезжаются тысячи гостей со всего мира. При этом поток туристов в ОАЭ не ослабевает даже в самые жаркие месяцы года – для этого Дубай использует продуманную систему скидок. Аналогичного эффекта хотят добиться и в Астане с ее суровыми зимами, чтобы туризм здесь был не сезонным, а круглогодичным.

В городе уже работает Международный финансовый центр, функционирует целый ряд семейно-развлекательных центров и культурно-спортивных объектов, таких как «Барыс Арена», спорткомплексы «Казахстан» и «Алау», Дворец мира и согласия, где проходят различные мероприятия. Вопреки сложившемуся у некоторых людей мнению, эти сооружения достаточно успешно коммерциализируются. Все, что потребовалось для проведения здесь мероприятий высокого мирового уровня, – это изменение системы управления зданиями, создание необходимой технической и иной инфраструктуры, что городские власти и сделали.

Кроме того, в Астане намерены целенаправленно создавать качественно новые объекты притяжения туристов: современные музеи, в частности музей космоса, художественные галереи, ботанический сад наподобие того, что работает в Сингапуре, закрытые оранжереи и тропические сады, а также крытые аквапарки. К примеру, океанариум в развлекательном центре «Думан» стал первым в Центральной Азии и единственным в мире, столь сильно удаленным от моря. И стоит сказать, что желающих посмотреть живых акул через стеклянный потолок здесь действительно всегда много.

В акимате ожидают такого же эффекта и от других новых объектов. Впрочем, теперь они будут больше рассчитаны на деловых людей и членов их семей. То есть прибывающий в Астану утром с целью заключить сделку на МФЦА иностранный бизнесмен днем сможет прогуляться по одному из ТРЦ, вечером посетить театр «Астана Опера» или «Астана Балет» и поужинать в одном из ресторанов города. В выходной день он может даже съездить на расположенный неподалеку курорт Бурабай. В следующий раз он наверняка привезет с собой членов семьи, а значит, заполняемость отелей и возможности для малого и среднего бизнеса возрастут.

Еще одно туристическое направление, которое также развивается в Астане, – это медицинский туризм. В городе функционирует множество специализированных клиник, где работают высококвалифицированные специалисты, получившие образование и прошедшие практику в ведущих вузах мира, в том числе по программе «Болашак». Это создает хорошую базу для конкурирования не только на региональном уровне, среди стран СНГ, но и со странами дальнего зарубежья. Уже сейчас столичные медцентры ведут работу по привлечению медицинских туристов, и Астана может стать первой дестинацией медицинского туризма на постсоветском пространстве.

Сегодня все направления развития туризма в Астане – MICE и бизнес, городской и медицинский туризм, как и основные меры по развитию их потенциала, согласованы на уровне всех заинтересованных министерств и ведомств и реализуются в рамках дорожной карты развития туризма в Астане до 2020 года, разработанной акиматом города совместно с Министерством культуры и спорта.

Когда все предусмотренные дорожной картой проекты будут осуществлены, туристический поток в Астану может увеличиться до одного миллиона иностранных туристов, еще миллион составят внутренние туристы. По крайней мере, именно такие оценки озвучивал акимат в начале текущего года.

Впрочем, столичные власти не намерены просто ждать притока туристов и готовы активно формировать спрос на туристические услуги в Астане. В частности, созданная по инициативе городских властей организация «Астана конвеншн бюро» в рамках продвижения Астаны на мировой карте туризма провела роуд-шоу в нескольких городах России, Беларуси, Украины, Китая, Грузии и Ирана, презентовав местным туроператорам Астану как перспективное направление для MICE- и городского туризма.

Еще один вид туризма, который также развивается в казахстанской столице, – это туризм через онлайн-сервисы. Airbnb, Couchsurfing и другие сервисы позволяют туристам из Румынии, Новой Зеландии, Германии, Польши, Франции, Италии и других стран самостоятельно планировать свое путешествие в Астану. Учитывая, что казахстанская столица сегодня отличается дружелюбным отношением к иностранцам и является одним из самых безопасных городов страны с развитой системой общественного транспорта, желающих посетить город становится все больше.

Стоит отметить, что Астана полностью готова к приему гостей и такого формата. Благодаря наличию гостиниц разного класса, большого количества арендного жилья и бюджетных хостелов проживание в городе доступно для всех категорий туристов. Это же относится и к сфере питания, где к услугам туристов как фешенебельные рестораны и международные сети быстрого питания, так и заведения местной восточной кухни и бюджетные столовые.

В акимате столицы рассчитывают, что все это позволит обеспечить стабильный поток туристов из России, Центральной Азии, с Кавказа и из Китая, а также загрузку отелей, развитие малого и среднего бизнеса.

Астана туристическая

По отзывам гидов-экскурсоводов Астаны, наиболее часто экскурсии по достопримечательностям столицы заказывают гости из России, Китая, США и Германии. И если раньше максимум, что могли предложить экскурсоводы гостям, – это трехчасовая прогулка по городу, то теперь речь идет о порядка 10 различных по времени и направлениям турах.

Как правило, все, кто приезжает в Казахстан, не важно, просто ли это туристы или бизнесмены, в первую очередь хотят узнать больше об истории страны, познакомиться с казахской культурой. И это побуждает местный бизнес к тому, чтобы обеспечить спрос адекватным предложением.

К примеру, большую активность в Астане в последнее время проявляют туристы из Китая, которые тратят здесь достаточно много денег. Чтобы удовлетворить растущий спрос, столичным турфирмам даже пришлось срочно искать и нанимать гидов, говорящих по-китайски. При этом гостей из Поднебесной интересует решительно все – от казахской традиционной кухни до Библиотеки Первого Президента.

Одним из самых популярных среди туристов мест является стеклянная сфера «Нур-Алем», специально построенная для проведения выставки EXPO 2017. Как некогда Эйфелева башня в Париже, также построенная для выставки EXPO и ставшая символом этого города, сфера «Нур-Алем» – это уникальный символ Астаны и одна из главных достопримечательностей столицы.

Это же касается и другого растиражированного символа Астаны – монумента «Байтерек». Стометровая стела была не так давно отремонтирована и вновь открыла двери для посетителей, которые стремятся туда, чтобы с обзорной площадки увидеть растущую столицу.

Особый шарм имеют столичные театры «Астана Опера» и «Астана Балет», которые пользуются большой популярностью среди туристов, удивляющихся высокому профессиональному уровню постановок и общему антуражу зданий.

Также много туристов ежегодно посещают этно-мемориальный комплекс «Карта Казахстана «Атамекен», где на площади 1,7 гектара раскинулся Казахстан в миниатюре. Для казахстанцев это всегда повод найти свой город или край, а для иностранцев – наглядно познакомиться с нашей страной.

Кроме того, благодаря активному развитию городской инфраструктуры по Астане сегодня приятно и просто прогуляться: широкие улицы, качественное освещение и высокий уровень уличной безопасности позволяют делать это в любое время суток. Активный интерес у гостей столицы при этом вызывает новая набережная реки Есиль. Здесь действительно красиво, а особенная атмосфера позволяет в полной мере почувствовать энергетику Астаны и полюбить город.

Впрочем, Астана может обеспечить и нечто большее, чем просто городской туризм. Благодаря соседству со знаменитым курортом Боровое, наличию скоростной автомагистрали и электричек попасть из Астаны на знаменитые озера и в сосновые боры не составляет большого труда. При этом приезжим туристам намного проще останавливаться в Астане, и прибывают они именно сюда, поэтому власти города планируют развивать в окрестностях такие популярные виды развлечений, как аквапарки, этноаулы и экотуризм.

Сегодня Астана является не только самой молодой столицей, но и одним из наиболее быстро развивающихся городов во всем мире. Благодаря быстрому развитию туристической сферы, напрямую влияющей на социально-экономический рост города, Астана на глазах трансформируется в одно из ключевых туристических направлений в СНГ. И эта тенденция только начинает набирать обороты.

Smart для комфорта

<< 9

Всего столичные власти выделяют пять центров компетенций, на которых будут сосредоточены основные усилия. Это центры городских и агротехнологий, медицинских технологий, энергетики и финтех с участием ведущих глобальных компаний мира. Именно вокруг этих центров должны развиваться новые стартапы, которым будет оказана необходимая поддержка. К слову, в рамках концепции Smart Astana в столице уже реализованы такие проекты, как «Е-КСК», «Мобильное приложение» и «Чат-бот».

Smart City в отдельно взятом районе

Учитывая, что внедрение концепции умного города требует времени и определенной апробации, было решено провести своеобразный эксперимент в столичном микрорайоне «Жастар», где реализуется проект «Умный район». Если результаты окажутся удачными, то аналогичные технологии будут внедряться и в других районах Астаны. А в будущем тестируемый в столице проект может стать стандартом для всех новых микрорайонов в стране.

При этом самая главная трудность заключалась даже не в технических решениях – они как раз таки проверенные и надежные, а в том, как воспримут новшества сами жители района, то есть примут ли они их или отвергнут.

Поскольку речь идет о технологиях, целью которых являются комфорт и безопасность, причин для недовольства со стороны жителей умного района пока не наблюдалось. К примеру, в двух домах были установлены новые умные домофоны. При помощи встроенной камеры и специального приложения они могут передавать данные пользователю прямо на смартфон. То есть идти по звонку к двери, чтобы спросить, кто там, и открыть дверь, больше не нужно.

Более того, камеры в домофоне снабжены сканерами Face Recognition, то есть они способны распознавать лица хозяев и автоматически открывать дверь в подъезд. Также в домофоне есть функция оповещения, она срабатывает перед каждым входом в дом и присылает жителю на смартфон все новости, касающиеся ЖКХ, города или района, например напоминает об общем собрании жильцов или запланированном субботнике.

На случай попытки несанкционированного доступа в умном домофоне предусмотрена функция ЧС и SOS, когда отснятая камерой картинка пересылается прямо в Центр оперативного управления ДВД Астаны.

Также полиция может наблюдать за ситуацией во дворе при помощи 20 фиксированных и двух двигающихся камер PTZ, разработанных столичной компанией Open Technologies Group, производителем знаменитой системы «Сергек». К примеру, эти камеры способны не только обнаруживать нарушение порядка, но и распознавать дым. Так, при возгорании полученная с камер картинка также моментально передается в городское управление полиции.

Безопаснее стало в «Жастаре» и переходить дорогу. Новый пешеходный переход с LED-проекциями и лазером предусматривает сразу три способа предупреждения водителя и срабатывает сразу, как только к переходу подходит пешеход. Если речь идет о темном времени суток, то водитель увидит перед собой яркий и визуально объемный знак перехода и остановит машину вовремя, чтобы переходящему дорогу пешеходу ничего не угрожало.

Еще одно инновационное решение, внедренное в 124 квартирах микрорайона «Жастар», – это умные счетчики газа, воды и электроэнергии. Благодаря точному учету система позволяет более прозрачно производить начисления на общедомовые расходы и эффективно расходовать ресурсы. Поскольку счетчики самостоятельно передают полученные данные в коммунальные службы, погрешность в точности данных снизилась до 3%, тогда как аналогичный показатель у старых устройств мог достигать 20%.

Также в планах акимата внедрить технологию искусственного интеллекта для автоматизированного учета показаний потребления воды. После того как система заработает, для того чтобы считать показания со счетчика, будет достаточно поднести к нему смартфон с установленным приложением и программа все сделает автоматически. Кроме того, пользователь сможет отслеживать на смартфоне ежемесячное потребление воды и оценивать ее качество.

По мнению председателя правления АО «Astana Innovations» **Олжаса Сартаева**, умный район в микрорайоне «Жастар» – это своего рода живая лаборатория, где можно протестировать разные инновационные решения. Компания, созданная в мае 2011 года постановлением акимата, выступает основным интегратором по реализации концепции «Smart Астана», а потому опыт, полученный в «Жастаре», в дальнейшем будет масштабироваться и станет стандартом для последующего строительства микрорайонов города. При этом, как отмечают в Astana Innovations, все новшества внедряются за счет инвестиционных средств.

Будущее концепции Smart

Стоит отметить, что понимание концепции умного города в Астане эволюционировало на протяжении целого ряда лет, город неуклонно двигался в этом направлении. Примечательно, что эти перемены уже сегодня вполне осязаемы для всех жителей столицы. Так, в январе 2016 года в App Store и Play Market появилось мобильное приложение Smart Astana.

При помощи него можно узнавать о городских новостях, театральных премьерах и киноновинках, но самое главное – реально сэкономить время на походах к врачу или решении коммунально-бытовых вопросов. Приложение позволяет записаться на прием или вызвать врача на дом, управлять своими обращениями в личном кабинете, пополнять лифтовую карту, узнавать маршруты городских автобусов, а также регулярно получать уведомления от акимата по поводу самых разных новостей в городе.

Кроме того, Центр устойчивого развития Астаны также запустил в популярном мессенджере Telegram специальный бот. Сегодня Smart Astana bot ежедневно получает тысячи обращений по поводу проверки административных штрафов и поиска своей поликлиники. Пока эти две услуги – все, на чем специализируется бот, но уже скоро его возможности будут расширены.

Иными словами, программа Smart Astana уже сейчас позитивно сказывается на качестве жизни астанчан. А по мере развития и модернизации инфраструктуры столицы степень проникновения умных систем в повседневную жизнь будет только возрастать, повышая общий уровень комфорта и общественной безопасности.

При этом сама концепция умного города внедряется не только в столице, но и в регионах. Учитывая, что урбанизация в Казахстане, так же как и во всем мире, продолжает оставаться одним из основных социально-экономических процессов, внедрение умных решений станет важным даже в небольших городах. В первую очередь речь идет о транспортной системе, вопросах жилищного обеспечения, о рациональном использовании ресурсов и сохранении окружающей среды.

Уже сейчас там внедрены информационные системы медучреждений, е-дневники, электронная постановка в очередь и распределение детей в детские сады. Как и в столице, проект «Умные города» в регионах также дает свои первые результаты. К примеру, по проекту электронного дневника родители получили доступ к онлайн-журналам и дневникам школьников, в итоге средняя успеваемость выросла.

Однако, поскольку внедрение элементов умного города сразу в нескольких сферах – задача нетривиальная, в правительстве посчитали необходимым создать некий эталон. И такой эталонный стандарт Smart City был разработан Министерством информации и коммуникаций. Речь идет не о футуристических концептах, а скорее о принципах взаимодействия регионов с центральными госорганами посредством IT-проектов, об архитектуре взаимодействия, а также о методах сбора и обработки данных.

Примечательно, что в этом процессе цифровизации государственных услуг в регионах активное участие принимают отечественные разработчики программного обеспечения и поставщики инфокоммуникационных услуг. По данным Министерства информации и коммуникаций РК, в медицинской сфере имеется порядка 22 медицинских информсистем отечественной разработки, еще 16 подрядчиков представлены в образовательной сфере, где также существует большое количество сервисов и возможностей.

Впрочем, то, как будет развиваться концепция умных городов в Казахстане, зависит не от регионов, а от столицы. Астана, где потенциал для внедрения инноваций и цифровых решений городского масштаба просто огромен, по модели своего развития двигается в том же векторе, что и столицы развитых стран, и является ярким примером для всей республики.

Новая транспортная система от Bus Linek LRT

Астана с каждым днем становится все более современным городом, требующим от своих жителей все большей мобильности. Но обеспечить эту мобильность способна только удобная и многовариантная транспортная городская система, позволяющая людям достаточно быстро попасть из одной точки мегаполиса в другую. Над созданием такой системы, включающей в себя комфортные условия как для общественного, так и для индивидуального транспорта, достаточно успешно работает столичный акимат. Который делает упор на развитие как традиционных видов транспорта, так и совершенно новых для столицы и Казахстана в целом способов передвижения.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

За 9 месяцев деятельности первых платных коммунальных парковок улично-дорожной сети в Астане их услугами воспользовались свыше 500 тыс. водителей. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

На сегодняшний день население города составляет около миллиона человек и продолжает расти. Вполне естественно, что с ростом населения увеличивается и количество автотранспорта. Это обусловлено не только повышением стандартов жизни, но и тенденцией к стремительному развитию мобильности жителей. Раньше люди чаще пользовались общественным транспортом и жили в непосредственной близости от места работы. Теперь же жители столицы больше пользуются частным транспортом, поскольку места их проживания по мере разрастания площади главного города страны находятся на все большем удалении от деловых районов Астаны.

То, что транспортное развитие быстрорастущей столицы потребует создания отдельной координирующей этот процесс структуры, стало понятно давно, и в целях качественного управления транспортным комплексом в апреле 2011 года была создана управляющая транспортная компания ТОО «Астана LRT» при управлении пассажирского транспорта акимата Астаны. Перед этой структурой были поставлены задачи модернизации и операционного управления транспортной системой города. И к сегодняшнему дню в транспортной сфере столицы происходит настоящая революция, первым шагом которой стало внедрение выделенных автобусных полос на городских улицах.

Эта мера, неоднозначно воспринимаемая многими горожанами, за несколько лет доказала свою эффективность, поскольку большая часть населения передвигается по городу на общественном, а не на личном автотранспорте: отведение автобусам крайних правых полос движения на самых оживленных городских магистралях позволило сократить время в пути большей части населения города. Внедрение же электронной системы оплаты проезда в автобусах ASTRA PLAT уже сейчас позволило сократить теневую выручку водителей и сделало вполне реальными планы автопарков столицы по обновлению своего подвижного состава.

Следующим, вполне логичным шагом по оптимизации времени в пути на общественном транспорте станет вынесение его за черту общей проезжей части. Речь идет о строительстве линии легкорельсового транспорта (LRT) между международным аэропортом Астаны и новым железнодорожным вокзалом «Нурлы жол». Эта линия пройдет над действующими автомобильными дорогами в новом административном центре города, и ее подвижной состав не будет ограничен в скорости перемещения какими-либо встречными транспортными потоками.

Как уточняют в акимате Астаны, в сооружение этой линии уже вложено 75 млрд тенге, до конца текущего года будет завершено строительство эстакады, конструкций подземных и наземных пешеходных переходов. Устройство верхнего и среднего путей к концу 2018 года будет закончено на 50%, строительство объектов депо – на 70%.

«Протяженность линии LRT составляет 22,4 км, включает в себя 18 станций закрытого типа, одно депо и 19 единиц подвижного состава. Строительство LRT находится в активной стадии. На сегодняшний день завершаются работы по переустройству инженерной сети, в текущем году эти работы будут завершены в полном объеме. На объектах строительства по всей линии задействована 121 единица тяжелой техники и около 3 тыс. работников», – сообщил первый заместитель акима столицы **Сергей Хорошун** во время выступления на очередной сессии маслихата Астаны осенью этого года.

По его словам, реализация данного проекта предусматривает полную модернизацию маршрутной сети, в которой LRT станет основной линией пассажиропотока на отрезке между аэропортом и новым вокзалом практически по всему новому административному центру, а автобусы выступят в качестве вспомогательной подводящей системы. На первом этапе система легкорельсового транспорта будет состоять из 18 станций, вход и выход будут осуществляться с десяти подземных и восьми наземных переходов.

Также переходы помогут пешеходам попасть на противоположную сторону дороги, что для левобережья в настоящее время является весьма большой проблемой: в силу оживленности основных магистралей нового центра пешеходные переходы находятся на них на достаточно большом удалении друг от друга. Станции же позволят пешеходам пересекать улицу без ожидания зеленого сигнала светофора, то есть увеличится мобильность жителей и гостей столицы.

Завершить строительство LRT намерены к 31 декабря 2019 года, а запустить проект планируют летом 2020 года. При этом тариф нового вида транспорта будет вполне демократичным: по предварительным расчетам, проезд в легкорельсовом вагоне в один конец будет стоить порядка 200 тенге. Для сравнения: сейчас в обычном автобусе при расчете наличными астанчане платят 180 тенге. А экспресс-маршруты при расчете наличными обходятся еще дороже, чем предполагаемый проезд на LRT, – в 250 тенге за поездку одного взрослого пассажира.

При этом в Астане за 10 месяцев этого года более 5,5 тыс. пассажиров автобусов были привлечены к административной ответственности за уклонение от оплаты проезда в общественном транспорте на сумму 27 млн 214 тыс. тенге, что подтверждает справедливость пословицы о том, что скупой платит дважды. При этом 2422 водителя и кондуктора-консультанта также были наказаны материально за невыдачу билетов тем пассажирам, которые рассчитывались за проезд наличными.

От консультантов в Астане предполагают вообще избавиться. Правда, это потребует входа пассажиров в салон через переднюю дверь автобуса, что сейчас приводит к его долгому стоянию на остановках. При этом значительную часть времени занимает поиск входящими пассажирами своих электронных карточек для валидации, в связи с чем руководство транспортной компании предполагает в будущем выпускать эту карту в виде наручного браслета или брелока на ключах.

«Были предложения у населения, и мы знаем, что есть такой опыт – использовать вместо карт браслеты или брелоки. Браслеты можно постоянно носить на руке, и это удобно, брелоки – прицепить к ключам», – поясняет управляющий директор, директор департамента платежной системы Astana LRT **Даурен Нуралиев**.

По его словам, эти девайсы будут иметь такие же способы пополнения, проверки баланса, а также возможность бесплатной пересадки, как и ныне действующие электронные карты. Новшество планируется запустить в пилотном режиме уже в этом году, а в массовую продажу карточки-браслеты поступят уже со следующего года. Приобрести их можно будет в кассах и киосках, а если новинка будет пользоваться широким спросом, то, возможно, продавать ее начнут и в автобусах.

Впрочем, вариативность и новые услуги общественного транспорта не отменяют заботы городских властей и об автотранспорте индивидуальном: программой развития транспортного комплекса Астаны предусматривается строительство и реконструкция улиц как в новых районах города, так и в его исторической части. Эту программу осенью текущего года представил первый заместитель акима города Астаны Сергей Хорошун на очередной сессии маслихата столицы. Согласно данному плану в ближайшие пять лет предполагается осуществить строительство 121 км дорог, трех мостов, двух транспортных развязок, одного путепровода и одного тоннеля.

«Данной программой предполагается строительство и реконструкция улиц как в новых районах города, так и в его исторической части. К примеру, пробивка улицы Кенесары с двумя мостами от улицы Кумисбекова до улицы Бейсековой снимет значительную нагрузку с проспектов Сарыарка и Богенбай батыра, а также с улицы Сейфуллина. А пробивка улицы Асан Қайгы от улицы Ташенова до проспекта Богенбай батыра позволит снять нагрузку с улицы Валиханова на 40% и с проспекта Республики (географический центр столицы. – «**Къ**») – на 25%. В свою очередь, соединение проспектов Тауелсыздык и Улы Дала со строительством моста через реку Ишим значительно разгрузит проспекты Мангилик Ел и Кабанбай батыра», – пояснил он.

Сергей Хорошун также заявил, что до конца текущего года завершится строительство 28 км новых дорог и будет выполнен ремонт еще 7 км. При этом за три предыдущих года акиматом города проведена большая работа по строительству и реконструкции улично-дорожной сети: построено 110 км новых дорог, в том числе 65 км – в жилых массивах Юго-Восток, Ильинка, Комсомольский, в рамках текущего и капитального ремонта отремонтировано 102 км существующих дорог.

Замакима столицы также напомнил, что в 2020 году завершится строительство юго-западного участка Большой кольцевой дороги от проспекта Н. Тлендиева до проспекта Кабанбай батыра протяженностью 40 км, которая окажет существенное влияние на разгрузку города от транзитного транспорта. Финансирование этого проекта осуществляется за счет заемных средств, а пока для разгрузки улиц в столице введены дополнительные полосы движения для осуществления левого поворота: отдельная левая полоса введена на 43 пересечениях улиц, также на 29 пересечениях улиц установлены дополнительные секции «+» красного цвета, информирующие левоповоротный поток о состоянии красного сигнала светофора для транспорта со встречного направления.

Данная система является одним из новшеств, внедренных на дорогах города по опыту зарубежных стран. Также в качестве новшеств применены системы визуализации свечения опор (консоли светофоров) на регулируемых пешеходных переходах на шести отрезках столичных дорог в самых оживленных их частях. Стойки светофорных объектов оборудованы световыми лентами, которые дублируют сигналы светофора, тем самым заблаговременно информируя участников дорожного движения о том, стоит ли им сбросить скорость ввиду близости запрещающего сигнала.

Помимо этого в двух местах в качестве пилотного проекта установлены интеллектуальные пешеходные переходы с автоматическим освещением так называемого коридора при появлении пешехода на проезжей части. Также в столице применены электронные дорожные знаки с возможностью изменения информации на них в зависимости от дорожных и климатических условий.

На пересечении же проспекта Туран и улицы Сыганак, где ранее наблюдались заторовые ситуации и аварийность, нанесена дорожная разметка «вафельница» в экспериментальном варианте. Функция «вафельницы» – обозначение участка, на который запрещается выезжать, если впереди образовался затор, который вынудит водителя остановиться, чтобы не препятствовать движению в поперечном направлении. «Вафельница» не запрещает поворот направо или налево в случаях, установленных правилами дорожного движения. С момента внедрения указанной разметки значительно увеличена пропускная способность на данном участке и исключены факты ограничения движения для поперечного транспортного потока. Так что в обозримом будущем стоит ожидать появления «вафельницы» и на других оживленных перекрестках столицы.

Отметим, что еще в сентябре этого года аким Астаны **Бахыт Султанов** на заседании правительства заявил, что в течение ближайших пяти лет в главном городе страны ожидается ежегодный рост уровня автомобилизации на 8–9% и поэтому формирование принципиально нового транспортного каркаса позволит предотвратить вероятность возникновения транспортного коллапса на дорогах столицы и разгрузить на 50% основные магистрали города. При этом в правительстве считают, что реализация важных социально-экономических проектов, в том числе и транспортных, с применением механизма государственно-частного партнерства позволит сэкономить средства госбюджета. В качестве одного из объектов приложения механизмов ГЧП в столичном акимате рассматривают обустройство платных парковок.

В этом году в столичном акимате уже подписан договор о государственно-частном партнерстве по проекту «Создание, эксплуатация и управление платным парковочным пространством Астаны» между управлением транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры и ТОО «Парковочное пространство Астаны». Это партнерство предполагает создание и обустройство единого парковочного пространства по всей столице. Следующий этап включает в себя ввод в действие более 10 тыс. платных машино-мест до конца 2019 года.

«Проект уникален тем, что мы создаем рынок платных парковок. В данный момент совместно с государственным партнером мы занимаемся вопросами оформления земельных участков, отведенных под платные парковки. Подчеркну, что только спустя почти 10 месяцев с момента запуска первых парковок мы достигли показателя оплаты в 22%. О прибыли пока речи нет. В реализацию следующего этапа инвестор будет вкладывать собственные средства», – отметил директор ТОО «Парковочное пространство Астаны» **Ардак Турганкулов**.

Следующий этап запуска платных парковок будет реализован на улицах Кунаева, Достык – на левом берегу, Кенесары, Бейбитшилик, Сейфуллина, Желтоксан и Женис – на правом берегу. По словам г-на Турганкулова, на обустройство парковочных зон, установку дорожных знаков и информационных щитов уйдет определенное время. Также представитель частного инвестора призвал горожан обращать внимание на дорожные знаки и новые информщиты.

«Мы обязательно известим автолюбителей за один месяц. В местах, где появятся платные парковки, будут установлены информационные щиты предупредительного характера о том, что скоро этот участок станет платным», – сказал Ардак Турганкулов.

Напомним, что проект в пилотном режиме заработал с 15 января 2018 года на бульваре Нуржол. Платными в административном центре столицы стали 24 зоны из 487 мест, оборудованные специальными сертифицированными устройствами – паркоматами, дорожными знаками, информационными щитами и разметкой. За 9 месяцев деятельности первых платных коммунальных парковок улично-дорожной сети в Астане их услугами воспользовались свыше 500 тыс. водителей, при этом зафиксировано только 94 тыс. фактов оплаты услуг парковки. Предписания за нарушения правил парковки получили свыше 23 тыс. автомобилистов. Так что акимату еще предстоит большая разъяснительная работа в этом направлении.

Мировая премьера сериала «Отверженные»

Телеканал «Хабар» приобрел права на трансляцию британского сериала «Отверженные» («Les Misérables»)

Премьера «Отверженных» на канале «Хабар» состоится параллельно с британской 31 декабря в 21:00. Дни показа – по понедельникам в 21:30.

Картина, состоящая из шести серий, является британской адаптацией знаменитого романа Виктора Гюго и готовится к показу на телеканале «BBC One».

Сериал повествует о событиях начала XIX века. Жан Вальжан, осужденный за кражу хлеба беглый каторжник, на протяжении долгих лет скрывается от инспектора Жавера. Жавер, в свою очередь, свято верит в справедливость закона и считает делом чести поимку беглого вора. Параллельно с их противостоянием развивается трагичная история Фантины и ее незаконнорожденной дочери Козетты. После смерти Фантины Жан Вальжан, считающий себя в ответе за ее судьбу, забирает Козетту и заботится о ней как о родной дочери. Ключевым событием повествования является Июньское восстание, произошедшее в Париже в 1832 году.

Режиссер картины – **Том Шенклэнд**. Сценарий подготовлен **Эндрю Дэвисом**, за плечами которого работа над сценарием сериала «Война и мир», основанного на романе Л. Н. Толстого.

Роль Жана Вальжана исполнил **Доминик Уэст**, инспектора Жавера – **Дэвид Ойелоуо**, **Лили Коллинз** сыграла в сериале Фантину.

Доминик Уэст, дважды номинант на премию «Золотой глобус», знаком зрителям по фильмам «300 спартанцев», «Ганнибал: Восхождение», а также по сериалу «Прослушка».

Дэвид Ойелоуо – офицер ордена Британской империи. За роль Мартина Лютера Кинга в фильме «Сельма» номинирован на премию «Золотой глобус». Также сыграл в фильмах «Восстание планеты обезьян», «Прислуга», «Соединенное королевство» и других.

Лили Коллинз – номинант на премию «Золотой глобус» за роль в фильме «Без правил». Сыграла в фильмах «Окча», «Белоснежка: Месть гномов», «С любовью, Рози» и других.

Также в сериале сыграли **Адиль Ахтар** (месье Тенардье), **Оливия Колман** (мадам Тенардье), **Элли Бамбер** (Козетта), **Джош О'Коннор** (Мариус) и **Эрин Келлиман** (Эпонина).

Роман «Отверженные» не раз брался за основу для фильмов и спектаклей. В отличие от одноименных фильма 2012 года и мюзикла сериал не содержит песен.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Искусство из глубин веков

В мире ювелирного искусства, пожалуй, нет человека, который бы никогда не слышал имени академика Бахтияра Таурбекова. Именно он создал авторскую интерпретацию на базе древнего скифо-сакского «звериного» стиля и разработал современную трактовку национального стиля в ювелирном искусстве.

Елена ШТРИТЕР

У саков роль талисманов и амулетов играли изделия с изображением зверей. «Звериный» стиль в искусстве племен, населявших территорию Великой степи, возник еще в VIII веке до нашей эры. Он и заинтересовал Бахтияра Таурбекова. Впрочем, к «звериному» стилю ювелир пришел далеко не сразу. Путь выпускника Алма-Атинского театрально-художественного института начинался с обычного рутинного труда ученого в библиотеке. Необходимая информация собиралась им по крупицам из множества источников: в материалах археологических раскопок, в артефактах, дошедших до нас. Все это через призму научного подхода, серьезной искусствоведческой подготовки и практического опыта.

Сегодня Бахтияр Таурбеков возрождает искусство Великой степи, которую называют колыбелью человеческих цивилизаций. Нам он показал свою новую работу – не ювелирные украшения, а коллекцию фигурок животных.

– Бахтияр, почему именно «звериный» стиль?

– Мы утратили свои истоки. Мы ушли от того ювелирного искусства, которое было 2,5 тысячи лет назад, и сейчас эксплуатируем только один период. Тюркский стиль. Это тот казахский стиль, который появился в XVIII веке. Когда я начал изучать историю, то понял, что мы сами себя загнали в одно направление. А ведь все гораздо глубже.

– Быть может, мастера просто делают то, что уже популярно, что пользуется спросом?

– Знаете, там, где начинается коммерция, заканчивается творчество. Поэтому мастер, который работает успешно и творчески, никогда не пойдет на поводу у тенденций.

– Как появилась ваша «звериная» коллекция?

– Изначально это был заказ. К нам приезжает достаточно большое количество иностранных делегаций, а у нас нет большого разнообразия сувениров. Национальных. Из глубины веков. А что у нас тогда было? Были сакские племена, искусство которых – это «звериный» стиль. Многие пытались в нем работать, но это оказалось очень сложно. Дело в том, что для того, чтобы понимать, что такое «звериный» стиль, надо очень хорошо знать все обычаи и традиции саков. Традиции, ушедшие в глубину веков. Изготавливать изделия надо правильно, ведь символика очень сильно действует на людей.

– Если говорить про древних мастеров, то такие фигурки никогда не были сувенирами, никогда не были просто украшением. Их никогда мастер не делал просто так.

– Совершенно верно.

– Так вот, ваши фигурки – это просто сувенир?

– Не совсем. Любое изделие, сделанное мастером вручную – это своего рода оберег. А древний сакский стиль насыщен мистикой. Вот, к примеру, олень. Олень – это символ солнца. Есть такая легенда у енисейских саков: каждое утро солнце-олень бежит по небосклону. А следом за оленем гонится волк. На закате волк его догоняет и разрывает, но олень успевает родить олененка. И так каждый день. Барс – символ власти. А здесь барс с крыльями. В тенгрианской мифологии существует три мира: нижний, средний и верхний. Нижний мир – это мир мертвых. Средний – здравствующих. А верхний мир – мир духов. Так вот, все, кто с крыльями, могут подниматься в верхний мир.

Никогда не обращали внимания, что при входе в мавзолей Ходжи Ахмеда Ясави на портале есть деревяшки? Или на мазарах всегда есть какие-то шесты. Это для птиц. Потому что птицы являются носителями духов. И вот те животные, которые изображаются с крыльями, – это тоже носители духов.

Грифон – символ верховной мистической власти. Это то мистическое животное, которое может существовать в трех мирах. Копытные – символ достатка и благополучия. Если хотите, чтобы дома было благополучие, нужно их изображение. Волк – символ силы и власти. Если человек обладает слишком мягким характером, волк поможет ему стать жестче, решительнее. Птица Самрук – символ мудрости. Она есть в мифологии многих стран и, кстати, является гербом многих государств. Обычно изображается с двумя головами.

– Кстати, не только Самрук, но и другие животные – тот же грифон или крылатый конь – есть не только в тенгрианской культуре…

– Конечно. Великая степь является колыбелью человеческой цивилизации. Самая древняя культура – ведическая. Вслед за ней появилась арийская культура. За ариями пришли шумеры. А за шумерами тюрки. И все они вышли из Великой степи. Я никогда не думал об этом, но в 1997 году я встретился с одним голландцем, который приезжал сюда, чтобы поговорить с нашим правительством о строительстве ведического города. По расчетам Института Махаришей выяснилось, что Веды зародились в Великой степи, в Прибалхашье. Арии расселялись по северу Казахстана на Алтай. Причем Алтай – это не только Алтайские горы. Это достаточно обширная территория, которая доходит на севере до Иркутской области, включает в себя нынешний Алтайский край, Восточный Казахстан, часть Алматинской области, часть Монголии и Китая. Это все Алтай. Там в те далекие времена обитали алтайские саки. Южнее жили саки массагеты. Западнее был ареал проживания скифских племен – сарматов, савраматов. Они, как и уйсуни и гунны, и есть предки нынешних казахов. Аргыны – самое большое казахское племя – это саки – выходцы из шумер.

А можно понаблюдать, как размещены курганы. Самые древние находятся здесь, на юго-востоке Казахстана. Отсюда они движутся до Уральских гор. Потом по восточной стороне Уральских гор до Северного полярного круга. А потом вдоль полярного круга уходят аж в Ирландию. Ирландские курганы идентичны нашим. Но – повторюсь – более ранние находятся здесь. Это пирамидальные курганы. Их можно увидеть неподалеку от Чилика.

Вообще все курганы были нанесены на карту еще в конце XIX века. Но это была закрытая информация.

– Почему?

– Потому что это совсем иная история. Если сейчас все это раскопать, то выяснится, что металлургия была у саков уже 2,5 тысячи лет назад. И у греков. Об этом говорит отец истории Геродот, который отметил высокий уровень цивилизации скифов. При том, что они всегда были на лошадях. Более того, переправившись через Понт Эвксинский (Черное море), Геродот отметил, что там все говорят на одном языке. В Великой степи все действительно говорили на одном языке. Потом уже произошло разделение.

А Вавилон? Он образовался из шумер и семитов. А откуда взялись шумеры? Народ, обладающий собственным языком и развитыми технологиями, пришел с Алтая и поселился в Междуречье. Вавилонская царица Семирамида – Шамирам – в сущности была дочерью сакского царя.

– Если говорить о древнем сакском искусстве, то вы свои фигурки делаете, придерживаясь древних технологий?

– Я знаю технологию древних мастеров. Я ее изучал. Но она сложна, да и не нужна сегодня. Сейчас машина отливает воск значительно лучше, чем раньше. С другой стороны, технология мастеров древности давала возможность отлива толщиной 0,2 мм. На современном оборудовании такого не получится. В V–VI веках мастера делали такие вещи. В Шиликтинском захоронении были найдены фигурки, где некоторые детали были именно такой толщины. И это была отливка.

– А свои сувениры вы все делаете вручную?

– Каждый из них – это ручная работа. Когда мастер делает свое изделие вручную, это ощущается. Это совсем другая энергетика. А когда эти же изделия штампует машина, это все выхолащивается. И это тоже чувствуется.

– Но вы ведь ювелир. Мы увидим в скором времени какие-то ювелирные работы?

– Мысли есть. Я хочу сделать украшение с портретом Семирамиды. Есть у меня такая идея. Есть заготовка серебряного ожерелья в «зверином» стиле. Но чтобы довести его до ума, нужно около $40 тыс. Чтобы сделать его в высокопробном металле. С камнями. Потом его можно продать на аукционе минимум в 5–10 раз дороже. В Европе есть люди, которые ценят это искусство. Но изначально эти $40 тыс. надо где-то взять… А у нас, к сожалению, культура инвестиций в искусство, или меценатства, пока не развита.

MEREKE OIYNY !
HERMÈS
PARIS