РОМАН ШНАЙДЕРМАН, ДИРЕКТОР GREEN ECO: НАША ЗАДАЧА НЕ ПРОСТО ПРОДАВАТЬ, А ПОДНИМАТЬ КУЛЬТУРУ ПОТРЕБЛЕНИЯ САЛАТОВ > СТР. 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
«Курсив» №15 (790)
www.kursiv.kz

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналити

ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА | СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL. | № 15 (790), ЧЕТВЕРГ, 25 АПРЕЛЯ 2019 г.

ИНВЕСТИЦИИ:
РЫНОЧНАЯ КОНЪЮНКТУРА НА СТОРОНЕ СБЕРБАНКА
стр. 4

ИНДУСТРИЯ:
IT-КОМПАНИИ РК НАРАЩИВАЮТ ПРОИЗВОДСТВО
стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРАВИЛА ПЕРЕХОДА НА НОВЫЕ КАССОВЫЕ ЧЕКИ
стр. 9

АКТУАЛЬНО:
НОТР-ДАМ НАЧАЛ РАЗРУШАТЬСЯ ЕЩЕ ДО ПОЖАРА
стр. 11

Микрокредиты под контролем

Как Нацбанк РК предлагает изменить регулирование на рынке МФО

Национальный банк РК разрабатывает поправки в закон о микрофинансовых организациях, защищающие казахстанцев от обмана при получении небольших займов. В то же время документ ужесточает требования к небанковским кредитным компаниям. В распоряжении «Курсива» оказались «Предложения НБ РК по регулированию рынка кредитных организаций». Как сообщают информированные источники, надзорный орган обсуждал этот документ с отраслевыми общественными организациями.

Нина КУДАШЕВА

Предложения предполагают изменения требований Нацбанка к МФО и организациям, осуществляющим отдельные виды банковских операций. Кроме того, проект поправок предусматривает контроль НБ за деятельностью кредитных компаний сектора онлайн, кредитных товариществ, ломбардов и других юридических лиц, предоставляющих займы населению.

Сегодня в Казахстане работают 40 компаний, выдающих онлайн-ссуды, свыше 600 кредитных товариществ и около 1,3 тыс. ломбардов. Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, в прошлом году онлайн-кредиторы выдали более 1,5 млн ссуд на 63,7 млрд тенге. У кредитных товариществ эти показатели составили 8,04 млн займов на сумму 206,5 млрд тенге.

> стр. 8

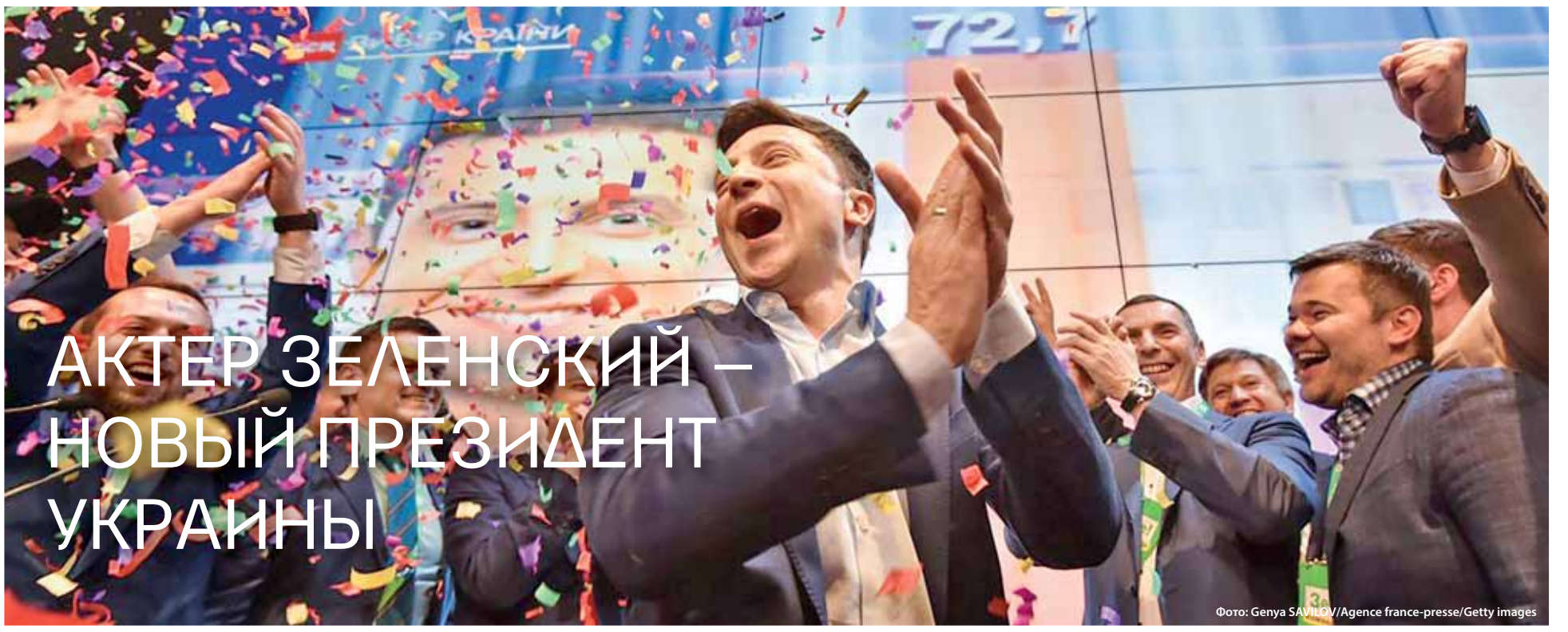


Фото: Genya SAVILOV/Agence france-presse/Getty images

Коды преткновения

Вендоры просят отменить требования по раскрытию кодов своей продукции в РК

Отечественные и иностранные производители софта в области безопасности готовы отказаться от присутствия в реестре доверенной IT-продукции, если требование МЦРОАП РК по раскрытию исходных кодов софта не будет отменено.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Проблема с кодами всплыла в ходе SOC (Security Operations Center)-форума, на котором зампредседателя Комитета по информационной безопасности МЦРОАП РК **Руслан Абдикаликов** рассказывал о преимуществах выстраиваемой в Казахстане архитектуры безопасности в сравнении с российским аналогом. В России, напомним, существуют достаточно жесткие ограничения относительно иностранного софта, и связаны они не столько с мерами безопасности, сколько с программой импортозамещения, которая в свете западных санкций получила дополнительный импульс к развитию.

В Казахстане же, по утверждению спикера, более либеральный подход к иностранному присутствию на рынке информационной безопасности по очевидной причине: SOC-велосипед, на котором давно ездит весь мир, изобретать дорого и бессмысленно. «Казахстан с населением в 18 миллионов человек не может самоизолироваться, для нас это будет просто смертельно, – заявил Абдикаликов. – Соответственно, мы выстраиваем достаточно гибкую модель, которая реализуется путем создания реестра доверенной продукции программного обеспечения и электронной промышленности. В этот реестр может зайти любой иностранный вендор, но компания должна пройти сертификацию, она должна быть локальной, то есть мы видим развитие рынка в том, чтобы не просто купить готовый продукт, а локализовать в стране», – добавил он.

В качестве примера Абдикаликов привел российскую компанию Positive Technologes, которая открыла свое представительство в РК и получила все необходимые права интеллектуальной собственности для работы на территории республики.

Что смущает и чужих, и своих

Либеральность условий входа на SOC-рынок Казахстана ставят под сомнение вендоры, причем как иностранные, так и отечественные. Присутствие в реестре обязывает открыть исходные коды продуктов, но выполнить это требование они не могут. «Мы, как американская компания, не сможем поучаствовать в этой программе, потому что в Штатах есть закон, запрещающий американским компаниям открывать коды от продуктов безопасности и некоторых других видов интеллектуальной собственности третьим странам, – заявил территориальный менеджер по СНГ компании McAfee **Руслан Барбашин**. – Поэтому в данном случае мы будем присутствовать на рынке Казахстана большей частью в коммерческом секторе, а с таким решением многие американские производители просто не попадут в этот реестр и не будут представлены, к примеру, в госорганах Казахстана».

> стр. 2

Выборы в Индии затронут интересы Казахстана

В Индии проходят самые масштабные в мире парламентские выборы. В случае прихода к власти оппозиции возможно изменение вектора индийской внутренней и внешней политики. Соответственно, и странам Центральной Азии придется корректировать свои планы.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В отличие от других стран мира выборы в самую влиятельную в Индии нижнюю палату парламента (Локсабха) проводятся не в один назначенный день, а в несколько этапов. В этом году они начались 11 апреля. Помимо уже прошедших выборов в ряде штатов Индии, состоявшихся 11, 18 и 23 апреля, они ожидаются 29 апреля, а также 6, 12 и 19 мая. Выборы в несколько этапов связаны как с большим количеством избирателей – около 900 млн человек, так и с особенностью территориального устройства страны. В Индии 29 штатов и семь союзных территорий, включая национальный столичный округ Дели. При этом 545 депутатов, которые представляют интересы многочисленных индийских политических партий, избирают раз в пять лет и исключительно по мажоритарной системе в одномандатных округах.

Годы прорыва

На первый взгляд, итоги парламентских выборов в Индии, которые станут известны лишь 23 мая, особого интереса для Казахстана не представляют – официальный Дели всегда поддерживал дружеские отношения с нашей страной. Во всяком случае, так было в период, когда во главе индийского правительства стояли представители старейшей партии этой страны – «Индийского национального конгресса» (ИНК), членами которой ранее были такие великие люди, как **Махатма Ганди**, **Джавахарлал Неру** и **Индира Ганди**.

> стр. 2

ТЕНДЕНЦИИ

Коды преткновения

Вендоры просят отменить требования по раскрытию кодов своей продукции в РК

< стр. 1

Требование по открытию исходных кодов выводит компании в реестре на четвертый уровень доверия, позволяющий работать с инфосистемами не только государственных органов, но и КВОИКов – критически важных объектов информационно-коммуникационной инфраструктуры республики. По итогам 2018 года в РК насчитали 219 КВОИКов, а до конца текущего года в этот статус собираются возвести еще 130 объектов информационной экосистемы Казахстана.

Любопытно, что список КВОИКов, по признанию Абдикаликова, предназначен только для служебного пользования и не подлежит обнародованию, и это логично: к чему облегчать хакерам задачу, публично признавая стратегическую важность объекта. С другой стороны, ежегодное расширение перечня КВОИКов сужает рынок для компаний, которые не попадают в реестр. И среди этих компаний будут не только американские, но и казахстанские производители защитного софта.

«Мы – отечественный производитель, и тоже пока не в реестре, поскольку передача исходного кода для анализа – это, честно говоря, очень нежелательный шаг для серьезного продукта, – сказал директор казахстанского ТОО «T&TSecurity» **Арнур Тохтабаев**. – Дело в том, что мы собираемся выходить на внешние рынки и искать инвестора снаружи. Но любой из них, когда скажешь, что ты передал кому-то исходный код, просто не станет с тобой работать». Тохтабаев предлагает действительно «локальным» – то есть тем, кто появился и развивается именно в Казахстане – производителям давать доступ четвертого уровня автоматически, без раскрытия исходных кодов их продукции.

Руслан АБДИКАЛИКОВ, зампредседателя Комитета по информационной безопасности МЦРОАП РК

Руслан БАРБАШИН, территориальный менеджер по СНГ компании McAfee

Арнур ТОХТАБАЕВ, директор казахстанского ТОО «T&TSecurity»

Павел ГЕНИЕВСКИЙ, исполнительный директор ТОО «ПАЦИФИКА»

Выбор системы SOC – дело добровольное

В Казахстане сейчас только 49% организаций, у которых есть IT-системы, имеют и систему управления информационной безопасности, хотя интерес к теме растет. «Все больше частных компаний хотят строить свою систему безопасности, – говорит исполнительный директор ТОО «ПАЦИФИКА» **Павел Гениевский**. – Сейчас каждый выбирает свою модель, к нам и кредитные организации обращаются, и квазигосударственный сектор. Они пока прощупывают, что им выгоднее – подключиться к существующему центру или строить собственную архитектуру. Поскольку со стороны министерства уже есть определенные требования к КВОИКам, это подтолкнет рынок к выстраиванию своих систем инфобезопасности».

Министерство цифрового развития уже определило порядка 4,2 тыс. субъектов в стране, на которые в обязательном порядке будут распространены требования по информационной безопасности. В это количество входят и госорганы, и уже упомянутые КВОИКи, и некоторое число частных компаний, которые обяжут к введению SOC-среды. С учетом того, что, по данным министерства, интернет в своей повседневной деятельности использует порядка 80 тыс. хозсубъектов и организаций страны, обязаловка пока касается только двадцатой части рынка.

Подпадающие под обязательные требования компании и госучреждения вправе выбрать: строить им собственный центр инфобезопасности или обращаться к уже существующим структурам. По словам Абдикаликова, в стране сейчас имеется национальный центр информационной безопасности, который занимается сбором и анализом всей информации в этой сфере, а также включается в обеспечение инфобезопасности в случае глобальной угрозы. Под национальным центром информационной безопасности располагаются два оперативных центра SOC (Security Operations Center), которые должны реагировать на проявления угроз кибербезопасности в каждой отдельной структуре, государственной или частной. До конца года таких центров в стране должно стать уже пять, и тогда у компаний появится выбор: создавать собственную защитную инфосистему или заключить договор с одним из этих центров. Правда, экспертное мнение по поводу подготовки сотрудников таких центров пока не слишком высоко. «Есть требование, что члены компании должны иметь какой-то международный сертификат, например OSCP-сертификат (Offensive Security Certified Professional. – **«Курсив»**), – говорит Тохтабаев. – Да, это хороший сертификат, но есть одна маленькая проблема: при сертификации не контролируется, кто сдает задание. По сути, можно очень легко получить липовый сертификат. В Казахстане в последнее время произошел резкий наплыв этих сертификатов. Сомневаемся, что все сдали сами, скорее всего, за них это сделал кто-то другой. Сейчас организаторы поставили веб-камеру при сдаче теста, но к одному компьютеру можно подключить две клавиатуры, две мышки, и сдающий будет имитировать деятельность, а по сути, работу за него будет делать другой человек». Избежать мошенничества при получении сертификатов Тохтабаев предлагает простым способом: признавать подлинность OSCP-сертификата только за теми специалистами, кто побеждает в турнирах, проводимых на конференциях хакеров.

Министерство цифрового развития эту инициативу пока никак не прокомментировало, хотя Абдикаликов и признал, что 674 образовательных гранта, выделенных со стороны государства для подготовки специалистов в области инфобезопасности в прошлом году, и 19 стипендий по международной программе «Болашак» явно недостаточно для выстраиваемой в стране отрасли.

Выборы в Индии затронут интересы Казахстана

< стр. 1

Несмотря на опасения, не ухудшились казахстанско-индийские отношения и после парламентских выборов в Индии в 2014 году, когда оглушительную победу одержала партия индуистского национализма «Бхаратия джаната парти» («Индийская народная партия» – БДП).

Напротив, если во времена доминирования ИНК, несмотря на регулярные встречи руководителей наших стран, отношения с Индией были скорее вялотекущими, то после победы «народников» во главе с **Нарендрой Моди** они получили поступательный характер. К примеру, посол Казахстана в Индии **Булат Сарсенбаев** три года назад в своем интервью одному из правительственных изданий даже назвал 2015-й год «особо удачным в двухсторонних отношениях». Вопреки ожиданиям и сделанным ранее мрачным прогнозам, правительство Нарендры Моди не стало замыкаться лишь на внутренних проблемах своей страны, а начало активно продвигать интересы Индии на внешнеполитической арене, все чаще давая понять, что претендует на статус мировой державы.

В сферу интересов официального Дели попали и страны Центральной Азии, включая Казахстан. В том же 2015 году Нарендра Моди прилетел с официальным визитом в столицу Казахстана вместе с серьезной группой бизнесменов и промышленников, что позволило Казахстану и Индии создать совместный деловой совет и подписать «Дорожную карту сотрудничества». Это принесло ощутимые результаты: только за минувшие три года товарооборот между нашими странами вырос с $461,6 млн в 2015 году до $1,19 млрд в 2018-м. Посол Казахстана в Индии Булат Сарсенбаев в своем интервью «**Курсиву**» от 7 марта 2019 года рассказал о перспективах дальнейшего расширения казахстанско-индийского делового сотрудничества. Речь идет о производстве телекоммуникационного оборудования и внедрении новых технологий, переработке сельхозпродукции, машиностроении, совместном освоении космоса, взаимодействии в военно-техническом направлении, строительстве и производстве стройматериалов, туризме и образовании.

Фото: shutterstock/ Adarsh rathore

Сторонники партии индуистского национализма «Бхаратия джаната парти» в штате Уттар-Прадеш

БДП против ИНК

Между тем нельзя исключать, что все эти планы уже в первых числах июня придется серьезно корректировать. И провести корректировку сотрудничества с официальным Дели надо будет не только Казахстану, но и другим странам Центральной Азии. Причина – те самые парламентские выборы в Индии, итоги которых могут преподнести нашим странам немало не самых приятных сюрпризов. Определенные предпосылки есть: если судить по гигантскому количеству постов и различных ссылок в индийском сегменте популярных социальных сетей под хэштегами #BJP, #INCIndia и #IndiaElections2019, граждане Республики Индия ныне не сильно жалуют и «Бхаратия джаната парти», и «Индийский национальный конгресс».

Партию Нарендры Моди рядовые и не совсем индийцы обвиняют в невыполнении своих предвыборных обещаний. В тех же социальных сетях нередко можно встретить колкие замечания в адрес Моди, который в 2014 году чуть ли не гарантировал, что, если он возглавит правительство, каждому совершеннолетнему гражданину Индии будет перечислено 1500 рупий (*эквивалент чуть более 8 тысяч тенге. – «Курсив»*). Немало жителей этой страны недобрым словом поминают и «денежную реформу» правительства индуистских националистов в ноябре-декабре 2016 года. Массовый обмен наличных денег в определенной степени повлиял на ситуацию с теневой экономикой, но одновременно нанес серьезный удар по накоплениям бедных слоев населения, которые хранили свои сбережения в упраздненных купюрах в 500 и 1000 индийских рупий. Наконец, крайне слабым местом проводимой «Бхаратия джаната парти» политики считаются действия по организации новых рабочих мест. Замечание, что «когда в Китае появляется 50 тысяч новых вакансий, в Индии их создается только 500», является одним из самых популярных упреков в адрес еще действующего кабинета министров Нарендры Моди.

Не все в Индии склонны доверять и «Индийскому национальному конгрессу» во главе с внуком Индиры Ганди **Рахулом Ганди**. К примеру, ИНК буквально подняли на смех, когда в ходе предвыборной борьбы его представители один за другим стали обещать избирателям полностью решить в стране проблему безработицы. А вот другое обещание – об увеличении социальной помощи наиболее уязвимым слоям населения – и вовсе испугало. Ведь даже в аполитичных по своей сути обозрениях ночных клубов Дели на YouTube можно встретить негативные рассказы о жизни целой категории людей, которые, получив от государства жилье, предпочитают не работать и обитать на улицах. При этом в рамках государственной социальной помощи – той самой, которую ИНК обещает увеличить, им ежедневно привозят бесплатную еду и бутилированную воду, периодически обеспечивая их новой одеждой. Нельзя не отметить и недоверие части индийского общества к заявлениям руководителей «Индийского национального конгресса» об искоренении коррупции в своих партийных рядах. Последний пункт, кстати, стал в буквальном смысле роковым для ИНК на предыдущих парламентских выборах 2014 года, которые он с треском проиграл «Бхаратия джаната парти», потеряв статус правящей партии. В конце концов, о том, что в рядах «Индийского национального конгресса» далеко не все в порядке, говорит и неожиданный выход из его состава популярной в Индии певицы, телеведущей и общественницы **Приянки Чатурведи**. Достаточно сказать, что до 19 апреля текущего года она считалась лицом ИНК, а ее изображение часто использовалось на постерах и плакатах с целью привлечения внимания к программным обещаниям партии потомков Неру-Ганди.

Измениться может все

Все это наводит на мысль о том, что итоги индийских парламентских выборов 2019 года будут сильно отличаться от результатов пятилетней давности. Вряд ли какая-то из политических партий Индии получит комфортное большинство в Локсабха, позволяющее ей сформировать почти однопартийное правительство. Об этом же говорят и СМИ других стран, внимательно отслеживающие ситуацию в Индии.

К примеру, китайское информационное агентство «Синьхуа» обращает внимание на наблюдаемую жесткую конкуренцию между индийскими политическими партиям, замечая, что шансы Нарендры Моди стать премьер-министром во второй раз не очень очевидны. В пример приводит случай, который лишний раз подчеркивает не очень прочные позиции действующего премьера. «Биографический фильм «Премьер-министр Нарендра Моди» планировался к прокату с 11 апреля. Но избирательная комиссия страны наложила временный запрет на его выпуск до завершения выборов, заявив, что это «нарушит игровое поле во время выборов», отмечают авторы агентства «Синьхуа».

Не видят явных фаворитов текущих выборов в Локсабха и обозреватели ведущего СМИ арабского мира – телеканала Al Jazeera. В своем последнем материале о выборах в Индии арабские журналисты говорят о серьезных проблемах в сельской местности этой страны и обвинениях в адрес Моди со стороны оппозиции, которая указывает на высокий уровень безработицы в сельском хозяйстве и обеспокоенность фермеров низкими ценами на урожай.

Это значит, что кто бы из лидеров ведущих политических партий Индии в итоге ни получил право по результатам выборов сформировать свое правительство, он будет просто вынужден в первую очередь обратить внимание на решение внутренних проблем почти 1,5-миллиардного населения страны. А это требует немалых денег. Вполне можно допустить, что новый кабинет министров официального Дели будет не очень-то приветствовать стремление индийских компаний инвестировать свои средства за рубеж. Соответственно, нельзя исключать, что уже в текущем году товарооборот между Казахстаном и Индией начнет постепенно снижаться, чтобы через год-другой выйти на уровень «прорывного 2015 года».

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ
Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: A15E3B3, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано
THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор/ Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ m.kairbekov@kursiv.kz
Редакционный директор: Александр ВОРОТИЛОВ a.vorotilov@kursiv.kz
Выпускающие редакторы: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz
Мадия ТОРЕБАЕВА m.torebaeva@kursiv.kz

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

Аналитический отдел Kursiv Research: Асель МУСАПИРОВА
Верстка: Мадина НИЯЗБАЕВА
Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнер: Вячеслав БАТУРИН

Представительство в Нур-Султане: РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-80, 2 этаж, оф. 203, Тел. +7 (7172) 28 00 42, E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора в Нур-Султане: Дмитрий ПОКИДАЕВ d.pokidaev@kursiv.kz
Руководитель представительства в Нур-Султане: 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: Шамиль ИСЛАМОВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 13 500 экз.

Фонд для «загрязнителей»

Концепция нового Экологического кодекса предусматривает ужесточение ответственности за эмиссии в окружающую среду и внедрение промпредприятиями наилучших доступных технологий. Промышленники настаивают на субсидировании расходов на модернизацию.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Фото: / shutterstock Yermolov

Стимулировать переход бизнеса на НДТ государство пока планирует скорее кнутом, чем пряником

Предприятия с самыми большими эмиссиями в окружающую среду превратятся в наиболее передовые с экологической точки зрения, потому что внедрят у себя наилучшие доступные технологии (НДТ), позволяющие снизить выбросы. Их обязательства будут прописаны в комплексных экологических разрешениях (КЭР), которые компаниям выдает регулятор. На внедрение НДТ бизнес получит до 10 лет; если «чистые» технологии в этот срок не будут внедрены, предприятие может быть закрыто. Такая схема прописана в проекте нового Экологического кодекса.

С предложенной моделью категорически не согласен крупный бизнес (а под КЭР подпадают компании из нефтяного сектора и ГМК). Дело в том, что при предложенном механизме внедрения НДТ «загрязнителям» придется платить дважды: и производить экоплатежи за текущие эмиссии, и одновременно нести расходы на новое оборудование. Даже частичное субсидирование затрат предприятий на модернизацию не предусмотрено.

На чужом опыте

Пойти в вопросе внедрения НДТ по российскому пути – там государство берет на себя часть расходов по техническому перевооружению предприятий – предлагает исполнительный директор Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Казахстана (АГМПК) **Николай Радостовец**. Российский путь в его понимании сводится к поэтапному внедрению НДТ, а также заключается в поддержке (в том числе и финансовой) всех промышленных предприятий, вставших на путь экологического «очищения». А главное – в разработке своих национальных стандартов НДТ с их постепенным и многолетним сближением с европейскими стандартами. Вместо того, чтобы внедрить европейские нормы в РК сразу, с момента вступления в силу нового Экологического кодекса, как предлагает сейчас Министерство энергетики.

«Мы совершенно точно понимаем, что недалеко ушли от России. Брать европейские стандарты НДТ и переносить к нам – это то же самое, что сказать: «Мы умнее, чем страны, которые более спокойно двигаются в плане экологии». Европейские стандарты очень требовательны, и даже Китай, Россия и США не переходят к ним сразу – они ищут баланс. Поэтапный вариант, который стимулирует компании на внедрение НДТ, мне кажется более приемлемым, чем радикальное вхождение, когда у многих компаний будет шок», – говорит Радостовец.

Одна из мер, которая используется россиянами, – перенаправление части сумм экоплатежей предприятий на их модернизацию. «У нас производится зачет затрат по снижению негативного воздействия на окружающую среду и по внедрению НДТ в счет платы за негативное воздействие на окружающую среду, – рассказала руководитель юридической службы российского федерального госучреждения НИИ «Центр экологической промышленной политики» **Арина Волосатова**. – Помимо этого предприятия могут получить от государства инвестиционный налоговый кредит при внедрении НДТ при осуществлении модернизации».

Налоговый кредит – это форма изменения срока исполнения налогового обязательства. Налогоплательщику предоставляется возможность уменьшить платежи по налогу на прибыль с последующей уплатой суммы кредита и процентов, то есть отсрочка по выплате налогов. Иными словами, в период внедрения НДТ российское предприятие может быть освобождено от части налоговых выплат на время, пока оно несет затраты по модернизации. Но позже ему придется выплатить как недоплаченную за это время сумму самого налога, так и заранее оговоренный процент.

В АГМПК считают, что особенно запущенным с технологической точки зрения компаниям в Казахстане можно предоставить не налоговый кредит, а полноценное освобождение от налогов на период техперевооружения. «У нас отсутствует четкий механизм компенсации затрат на модернизацию энерговырабатывающих объектов. И мы рассматриваем не только вариант, при котором часть экологических платежей остается предприятиям, внедряющим НДТ, но и, возможно, облегчение по другим налогам в переходный период для отдельных компаний», – поделился планами Радостовец в ходе семинара по внедрению НДТ.

Российский путь по внедрению НДТ действительно более либерален, чем тот, который прописан в концепции казахстанского Экологического кодекса. У соседей никто не собирается приостанавливать деятельность предприятия, не осилившего внедрение НДТ. К каждому предприятию предполагается подходить индивидуально: крупным «загрязнителям» на перевооружение отводится до семи лет с возможностью пролонгации этого срока, градообразующим предприятиям дается 14 лет, правда, без права продления программы, как и предприятиям с государственным участием.

Если частник за семь лет не выполнил условия, заложенные в КЭР, то его могут оштрафовать, но в любом случае дадут возможность исправиться.

Фонд спасения модернизирующихся

Почему в разрабатываемом в Казахстане экологическом законодательстве не прописывается (по крайней мере, пока) аналогичная отлагательная норма, предполагает председатель правления Ассоциации экологических организаций Казахстана (АЭОК) **Айгуль Соловьева**. По ее словам, государство пытается таким образом подготовить предприятия к ужесточению глобальных требований к «углеродному следу», который оставляет производство той или иной продукции.

Напомним, несколько лет назад Европейская комиссия разработала «Дорожную карту по продвижению к низкоуглеродной экономике до 2050 года». Среди прочего она требует определения «углеродного следа», оставленного при изготовлении определенной продукции. И если «след» превышает определенные показатели, продукцию рекомендуется игнорировать. «Мы должны понять: если сейчас отстанем от того экологического поезда, который уже уходит, и не заскочим в последний вагон, то завтра соглашение о снижении парниковых выбросов не позволит вам реализовывать вашу продукцию. Завтра могут быть выработаны такие требования, что мы с нашим высоким «углеродным следом» просто не сможем ничего продавать», – сказала Соловьева, обращаясь к представителям крупного бизнеса.

В АЭОК согласны с необходимостью стимулировать, в том числе и финансово, переход казахстанских промышленников на НДТ. В то же время экологи считают, что на модернизацию должны быть направлены только те средства, которые собираются в виде экоплатежей. Сейчас в лучшем случае лишь 30% из них идет на восстановление окружающей среды, остальное перенаправляется акимами на другие нужды региона. «Такой фонд мог бы без финансовой помощи со стороны государства стимулировать или возмещать затраты. В Чехии есть такой опыт – они от 30 до 60% затрат возмещают за счет подобного фонда. Давайте отстоим идею такого фонда перед правительством. Надо грамотно и внятно расписать, при каких условиях, по каким критериям и параметрам мы будем возмещать», – предложила Соловьева.

Ежегодный объем экоплатежей в Казахстане составляет порядка 110 млрд тенге – такие данные приводит АЭОК. Экологи уверяют, что Министерство национальной экономики полгода назад (то есть в прежнем своем составе, во главе с **Тимуром Сулейменовым**) было не против идеи фонда. Поддержит ли эту идею новый состав правительства, пока неизвестно, а вот местные власти, по словам Соловьевой, эту идею встречают в штыки.

Экс-главе Volkswagen предъявлены новые обвинения из-за скандала с выбросами

THE WALL STREET JOURNAL.

Мартину Винтеркорну и еще четырем топ-менеджерам компании грозят серьезные штрафы, возврат почти $12 млн, полученных в виде зарплаты и бонусов, и до 10 лет тюрьмы.

William BOSTON, THE WALL STREET JOURNAL

Немецкая прокуратура предъявила бывшему руководителю Volkswagen **Мартину Винтеркорну** и еще четырем менеджерам концерна обвинения в мошенничестве по делу с занижением выбросов, что подорвало все попытки автопроизводителя замять скандал.

В обнародованном в прошлый понедельник обвинительном заключении топ-менеджерам компании инкриминируется участие в недобросовестной конкуренции, а также хищения, уклонение от уплаты налогов и дача ложных показаний. В случае, если они будут признаны виновными, управленцам придется вернуть порядка 11 млн евро (около $12 млн), полученных в виде заработной платы и бонусов, выплатить серьезные штрафы и отбыть 10 лет в тюрьме. Этот обвинительный акт стал одним из самых суровых в истории Германии по отношению к топ-менеджерам компаний.

Обвинения со стороны немецкой прокуратуры стали продолжением скандала с мошенничеством, вспыхнувшего в 2015 году, когда власти США обвинили Volkswagen в нарушении экологического законодательства. В итоге против компании был возбужден целый ряд дел, и за урегулирование этих уголовных и гражданских споров ей пришлось выплатить более $25 млрд в виде пени, штрафов и компенсаций.

Поскольку в большинстве аспектов судебные претензии к компании были улажены, теперь прокуратура предъявила обвинения ее конкретным сотрудникам. Ранее аналогичные обвинения против Мартина Винтеркорна и ряда других бывших руководителей немецкого концерна уже выдвигались в США, но так как Германия не допускает экстрадиции своих граждан, маловероятно, что бывший глава Volkswagen когда-нибудь предстанет перед американским судом.

Центральный пункт обвинения против Винтеркорна, покинувшего свой пост еще в 2015 году, – его бездействие после того, как он узнал о попытках Volkswagen ввести в заблуждение регулирующие органы, рядовых потребителей и инвесторов. Более того, он лично санкционировал продажу миллионов автомобилей со специальным программным обеспечением, которое занижало показатели содержания вредных веществ в выхлопных газах во время проверки.

И хотя эти обвинения выдвинуты против конкретных лиц, а не компании в целом, дело может быть объединено с другими судебными исками против концерна Volkswagen.

Мартин ВИНТЕРКОРН, экс-CEO Volkswagen

К последним относятся, например, претензии со стороны комиссии США по ценным бумагам и биржам – в марте она обвинила немецкий автоконцерн и экс-главу компании в том, что они намеренно ввели инвесторов в заблуждение. В свете этого коллективный иск, поданный в Германии от имени инвесторов Volkswagen, может получить новое развитие. В рамках этого дела инвесторы требуют выплаты компенсации в размере 9 млрд евро, поскольку после возбуждения уголовного дела в США в 2015 году акции компании упали в цене.

Адвокат Винтеркорна, г-н **Феликс Дёрр**, отказался говорить о деталях, однако в письменном ответе сообщил, что Мартин Винтеркорн пока не имел возможности ознакомиться с полным текстом обвинения и представленными прокуратурой доказательствами.

Имена других обвиняемых ведомство не раскрывает, ссылаясь на закон о защите личных данных.

Со своей стороны Volkswagen отказался комментировать расследование в отношении отдельных лиц. В Германии уголовное дело против компании было закрыто в прошлом году, после того, как автоконцерн согласился урегулировать все обвинения и выплатить штраф в размере 1 млрд евро.

Фактически новые обвинения были предъявлены спустя три года после того, как прокуратура города Брауншвейг, в юрисдикции которого находится штаб-квартира Volkswagen, возбудила первоначальное дело. Сейчас по делу проходят уже более 30 человек. По первым итогам расследования прокурор сообщил, что обвинения против Винтеркорна наносят особенно серьезный характер, поскольку ему изначально было известно о мошенничестве, но он не предпринимал попыток сообщить об этом регуляторам или потребителям.

«В результате такого бездействия концерн Volkswagen AG понес значительные убытки в виде штрафов как в Германии, так и в США», – говорится в письменном заявлении прокурора.

В 2016 году концерн Volkswagen признал себя виновным по предъявленным в США обвинениям. Аналогично поступили два бывших сотрудника компании, которые сейчас отбывают наказание в американской тюрьме.

В рамках возбужденного немецкой прокуратурой уголовного дела деятельность компании рассматривается, начиная с 15 ноября 2006 года и по 22 сентября 2015 года, то есть с периода, когда было принято решение об установке на дизельных двигателях нелегального программного обеспечения, и до момента, когда Volkswagen признал факт установки такого ПО на 11 млн автомобилей, проданных в различных странах мира. Кроме того, тогда же компания впервые признала факт расследования в США.

В указанный период Volkswagen стремился нарастить продажи в США и намеревался стать крупнейшим в мире автопроизводителем по объему продаж.

Однако вскоре группа руководителей и инженеров концерна обнаружила, что дизельные двигатели, которые производит компания, не соответствуют строгим американским экологическим стандартам. Обойти это препятствие инженерам компании удалось, разработав специальную программу – она занижала показатели выбросов во время проведения проверки. При обычной эксплуатации автомобиля эта программа не активировалась.

В 2015 году, когда скандал уже разгорелся, Volkswagen продал в различных странах мира более 10 млн автомобилей, став крупнейшим автопроизводителем в мире, как компания и планировала.

Сам Мартин Винтеркорн возглавил Volkswagen в январе 2007 года, покинув для этого пост генерального директора Audi, подразделения концерна по производству автомобилей класса люкс. По мнению немецкой прокуратуры, тогда Винтеркорну еще не было известно о мошенничестве с дизельными двигателями, поскольку об этом он узнал только 25 мая 2014 года.

Несмотря на это, в заявлении прокуратуры говорится, что в ноябре 2014 года Мартин Винтеркорн одобрил обновление программного обеспечения для дизельных двигателей стоимостью 23 млн евро. «Это ПО не годилось ни для чего другого, кроме как для сокрытия реальной причины повышенных выбросов вредных веществ в атмосферу при эксплуатации автомобиля», – утверждает прокуратура.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

ИНВЕСТИЦИИ

Не говорите – спрашивайте: инвесторы-активисты реализуют в Японии успешную стратегию

THE WALL STREET JOURNAL.

Сегодня американские активисты предпочитают действовать мягко, не выдвигая настойчивых требований.

By Suryatapa BHATTACHARYA, River DAVIS, Kosaku NARIOKA, THE WALL STREET JOURNAL

Фото: Вячеслав ПРОКОФЬЕВ/ Zuma press

Когда в июне партнер хедж-фонда Value Act Capital **Роберт Хейл** возглавит Olympus, начнется новый этап отношений между японскими компаниями и инвесторами-активистами.

Участники токийского рынка отмечают: это первый случай, когда крупная японская компания вводит в совет директоров активиста из США. Расположенный в Сан-Франциско хедж-фонд Value Act Capital владеет 5,5% акций Olympus.

Похожие события с участием инвесторов-активистов происходят и в других японских компаниях. Один из крупнейших акционеров Toshiba – нью-йоркская инвестиционная компания King Street Capital Management (ей принадлежит 5,4% акций корпорации) намерена заменить большую часть членов совета директоров Toshiba своими кандидатами. По данным ресурса Activist Insight, в 2018 году японские компании получали требования от активистов 46 раз, что вдвое больше, чем два года назад. «Япония вступает в новую эру, поскольку акционеры становятся все более активными и готовы вытеснять неэффективные управленческие структуры, меняя членов советов директоров на своих кандидатов», – говорит аналитик инвестиционного банка Jefferies **Зухайр Хан**, последние 25 лет отслеживающий события на корпоративном рынке Японии.

Одной из причин этих перемен стала политика премьер-министра **Синдзо Абэ**, попытавшегося встряхнуть корпоративное управление и таким образом оживить экономику.

Кодекс корпоративного управления, впервые внедренный в Японии в 2015 году, в прошлом году был серьезно усилен, чтобы ввести в советы директоров японских компаний больше женщин и граждан других стран. Кроме того, в рамках этого добровольного кодекса для институциональных инвесторов многие начали раскрывать информацию о том, как они голосовали, и обосновывать, почему они поступили именно так.

Американские инвесторы усовершенствовали свой подход к местным компаниям со времен таких отчаянных парней, как **Томас Бун Пикенс**. Именно настойчивые требования последних заставили крепость под названием Япония закрыть входы.

Сегодняшние американские активисты скорее сошлются на позицию г-на Абэ и для начала выдвинут достаточно простые предложения, например включить в совет директоров иностранцев, и не станут сразу же требовать больших специальных дивидендов или раздела компании. Инвесторы-активисты очень тщательно подходят к подбору цели, зачастую останавливая свой выбор на компаниях с проблемами, таких как Olympus и Toshiba, где японский менеджмент и институциональные акционеры открыты для перемен.

«В Value Act мы считаем: быть настроенным на противостояние – это неэффективный подход», – говорит **Эллисон Беннингтон**, партнер фонда из Сан-Франциско.

Однако Японии еще предстоит пройти долгий путь, прежде чем в советах директоров местных компаний появятся иностранцы и вырастет число компаний с выстроенным корпоративным управлением. По данным Jefferies, только в 73 из 500 крупнейших компаний, зарегистрированных на Токийской фондовой бирже, в советы директоров входят иностранцы. По информации консалтинговой фирмы Spencer Stuart, специализирующейся на поиске руководителей, в японских компаниях только 3% членов советов директоров являются иностранцами. В Германии этот показатель 8%, в США – 25%.

В последние годы компания Olympus оказалась втянутой в целую череду скандалов, в частности со схемой сокрытия убытков на сумму $1,5 млрд, которая была раскрыта в 2011 году бывшим генеральным директором компании **Майклом Вудфордом**.

Даже после того, как в 2013 году компания и ее бывший президент были признаны виновными в нарушении законодательства о ценных бумагах, проблемы сохранились. В январе 2018 года один из корпоративных адвокатов подал против компании иск. Он заявил, что столкнулся с преследованием после того, как начал расследовать дело о взяточничестве при сделках в Китае. Со своей стороны Olympus заявила, что привлекла к изучению этих обвинений сторонние юридические фирмы, но никаких прямых доказательств взяточничества найдено не было. Однако комментировать находящийся на рассмотрении иск в компании отказались.

В декабре 2018 года медицинское подразделение Olympus согласилось выплатить штраф в размере $85 млн после выдвинутых в США обвинений. Медподразделение не предупреждало о риске заражения, возникающем при использовании одного из его устройств, и признало свою вину в этом.

Ясуо Такеучи, который возглавил компанию 1 апреля, уверен: столкновения Olympus с законом были «к счастью», поскольку «заставили более пристально взглянуть на систему корпоративного управления компании».

На ежегодном собрании в июне акционеры Olympus должны будут создать при совете директоров комитеты по назначениям, вознаграждениям и аудиту. Это делается, чтобы максимально отделить надзорную функцию совета директоров от исполнительных задач менеджмента компании, то есть настроить работу так, как это происходит в большинстве американских компаний. Такое предложение выдвинул хедж-фонд Value Act, который в совете директоров будет представлять не только партнер фонда Роберт Хейл, но и бывший советник Value Act и руководитель подразделения по производству медицинской техники **Джим Бизли**.

«Мы представили Olympus мистеру Бизли», – говорит г-жа Беннингтон из Value Act, отмечая, что в компании рады видеть в совете директоров иностранных специалистов с опытом работы.

Почти 80% своего дохода Olympus генерирует от продажи эндоскопов и другой медицинской техники, хотя среди потребителей бренд до сих пор ассоциируется с их давним бизнесом по производству камер.

Вопрос о том, нужно ли сворачивать это направление или просто продать его, как призывают многие аналитики после всех финансовых потерь последних лет, очень деликатный, и в Value Act публично его не обсуждают. С другой стороны, если бывший руководитель Olympus выступал за сохранение бизнеса по производству камер, то новый генеральный директор г-н Такеучи считает, что компании нужно сосредоточиться на производстве медицинских устройств.

В рамках этого переходного периода в апреле в штаб-квартиру Olympus в Токио прибыли еще четыре иностранных руководителя, пополнив число тех, кто вошел в совет директоров Olympus ранее.

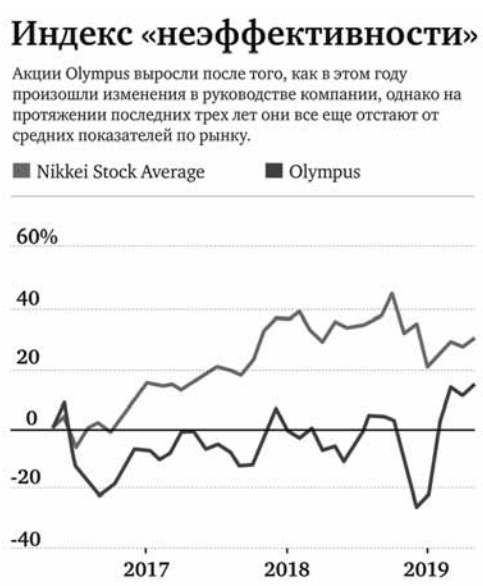
Кэролайн УЭСТ, глобальный директор Olympus по контролю за соответствием нормативно-правовым требованиям

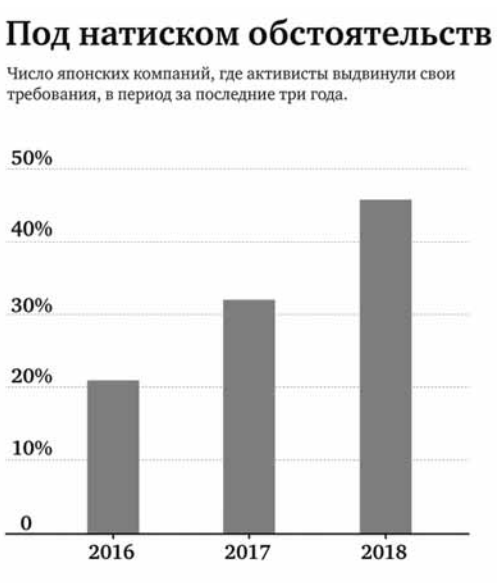
Кэролайн Уэст, американский юрист с многолетним опытом работы в таких медицинских компаниях, как Europe Shire PLC и Sanofi SA, была назначена глобальным директором Olympus по контролю за соответствием нормативно-правовым требованиям в 2016 году. Как рассказывает сама Уэст, принимая предложение, она поинтересовалась у руководства фирмы, является ли это назначение просто данью моде или компания действительно намерена меняться.

Спустя три года она полагает, что все-таки речь шла о последнем. Сегодня г-жа Уэст внедряет глобальную горячую линию для контроля за соответствием нормативно-правовым требованиям и изучает принцип достижения всеобщего согласия, без которого в японских компаниях работать просто невозможно.

«Нельзя просто щелкнуть пальцами и ожидать, что многовековая история изменится мгновенно», – говорит она.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.





Инвестидея от Freedom Finance

Сбербанк: конъюнктура способствует росту

Потенциал развивающихся рынков, в том числе российского, делает интересной спекулятивную покупку акций Сбербанка, поэтому аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют присмотреться к акциям российского гиганта. Тикер на KASE – RU_SBER, целевая цена на среднесрочный период – 1450 тенге, потенциал роста – 7,4%.

Причины для покупки

Главный негатив в акциях Сбера связан со статусом самой ликвидной бумаги на российском рынке, что привлекает иностранный спекулятивный капитал. Ослабление санкционного давления и усиление интереса к активу со стороны нерезидентов служит драйвером роста для бумаг Сбербанка, выступающих индикатором привлекательности всего российского рынка.

В США недавно завершилось расследование спецпрокурора **Мюллера**, которое показало отсутствие весомых доказательств вмешательства России в американские президентские выборы. И, следовательно, предотвратило появление дополнительных поводов для ввода новых санкций. Западные информационные агентства передают: продвижение соответствующих законопроектов в конгрессе проходит менее активно, чем в 2018 году.

Фото: shutterstock/FotograFFF

Поддержку акциям Сбербанка оказывает и рост цен на нефть, являющийся важным макрофактором для всей российской экономики. Наконец, движение акций Сбера коррелирует с индексом ОФЗ России. К текущему моменту индекс движется по восходящей трендовой линии, а рубль укрепляется с 1 апреля с отметки 65,74 за доллар.

Техническая картина и риски

Акции Сбербанка показывают рост с сентября 2018 года – эта дата стала отправной точкой для многих акций развивающихся рынков. К текущему моменту позитивная конъюнктура позволила продолжить ралли. Реализация предложенной аналитиками ИК «Фридом Финанс» идеи будет зависеть не только от санкций и индекса ОФЗ, но и от ситуации на развивающихся рынках. На текущий момент акции Сбербанка тестируют уровень 237 рублей, преодоление которого позволит реализовать потенциал роста к 250 рублям. В случае полноценного отскока вниз последующий ретест уровня может занять намного больше времени, вплоть до выплаты дивидендов в июле. Также стоит иметь в виду повышенную чувствительность акций к непредсказуемым политическим факторам.

Ожидаемые дивиденды

Инвесторы предполагают, что фиксация реестра акционеров Сбербанка на получение дивидендов придется на 26 июня. Выплата прогнозируется на уровне 15–16,75 рубля на акцию, что соответствует доходности 6,3–7%.

Галерея компетенций

Казахстанские компании усиливают собственное производство на локальном IT-рынке

По оценкам Всемирного экономического форума, цифровизация открывает огромные возможности для бизнеса и общества и может принести дополнительно более $30 трлн доходов для мировой экономики в течение ближайших 10 лет. Также, по прогнозам международной исследовательской компании IDC, 40% ведущих компаний могут быть вытеснены с рынка новичками, которые с самого начала встали на цифровой путь.

Александр ГАЛИЕВ,
Александр ВОРОТИЛОВ

Фото: logycom.kz

Фото: logycom.kz

Об этом говорится в «Отчете по развитию отрасли информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан-2019» АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде». Согласно данным Комитета по статистике Миннацэкономики РК, объем IT-рынка в отрасли за январь – сентябрь 2018 года составил почти 422 млрд тенге. Из них около 180 млрд тенге приходится на сектор IT-оборудования, 35 млрд – на сектор лицензионного ПО и 207 млрд тенге – на объем сектора IT-услуг.

Укрепление частного сектора идет на фоне строительства государственной инфраструктуры IT-отрасли. По данным Министерства информации и коммуникаций РК (упразднено в феврале 2019 года), на которые ссылается profit.kz, за 12 месяцев 2018 года на развитие IT-сферы РК было выделено 118,3 млрд тенге. На развитие электронного правительства, инфокоммуникационной инфраструктуры и информационной безопасности потрачено 62,6 млрд тенге; на проведение государственной информационной политики – 46,6 млрд тенге, на прочее – 9 млрд тенге. При этом неосвоенные средства составили 100 млн тенге, что на 148,8 млн тенге меньше, чем годом ранее. Прямые иностранные инвестиции в IT и другие информационные услуги по итогам девяти месяцев 2018 года достигли $28,4 млн – на $1,7 млн больше, чем годом ранее. Годовой рост составил 6,4%.

В Казахстане сильно присутствие иностранных вендоров, интеграторов и прочих IT-компаний. Тем не менее год от года у местных производителей растет собственное производство, причем по всем основным направлениям, как показал обзор «**Курсива**».

Защита информации

Компания Ak Kamal Security – серьезный игрок отечественного криптографического рынка, специализирующийся на разработке, поставках, внедрении и сопровождении средств криптографической защиты информации. Ключевые собственные продукты компании – Ak Kamal e-Security Suite (программный комплекс, который позволяет организовать защищенное взаимодействие между клиентом и сервером приложений либо между клиентом и web-сервисом и т. д., полностью соответствует требованиям законов РК и правилам Национального банка РК); aKey – решение для строгой аутентификации пользователей (смарт-карта aKey предназначена использования в качестве безопасного хранилища электронных ключей и сертификатов и персонального средства электронной подписи с аппаратной поддержкой криптографии); ViPNet KZ – программно-аппаратный комплекс защиты информации, объединяющий в себе технологии VPN и PKI (сертифицирован в Казахстане по третьему уровню безопасности); MySign – решение, предназначенное для внедрения поддержки ЭЦП в любую информационную систему без вмешательства в интерфейсы ее приложений. По словам **Дмитрия Петрова**, менеджера по связям с общественностью Ak Kamal Security, основной клиент компании – представители финансового сектора. «Сегодня мы помимо разработки и внедрения активно идем в популярные и востребованные услуги в Казахстане – аудит информационной безопасности, а также пентесты (тесты на преодоление защиты. – **Курсив**)», – добавляет он.

Логика – в «железе»

АО «Логиком», согласно исследованию РА «Эксперт Казахстан» (список ведущих IT-компаний Казахстана по итогам 2016 года – наиболее актуальный рэнкинг на сегодня), – крупнейшая IT-компания республики. Достаточно привести тот факт, что она сгенерировала 34,4 млрд тенге выручки в 2016 году. А все остальные компании вместе взятые – лишь 1,6 млрд тенге (всего в рэнкинге 2016-го участвовало пять компаний). Кроме того, «Логиком» является одной из старейших IT-компаний Казахстана – она основана в 1992 году. Наконец, это крупнейший производитель персональных компьютеров в РК с потенциальными возможностями выпуска до 600 тыс. единиц в год. Как утверждается, доля локализации – от 25%. Сегодня в «Логикоме» концентрируются на пяти направлениях. Первое – упомянутое производство техники под брендом Logycom (кроме персональных компьютеров в этот список входят одноименные серверы и жидкокристаллические мониторы). Второе – разработка и внедрение ERP-системы Logycom Astrum. Третье – интегратор. Четвертое – сервисное обслуживание во всех регионах Казахстана. Наконец, пятое – это электронная коммерция (в 2016 году компания полностью закрыла свою розничную сеть, сконцентрировавшись исключительно на e-commerce).

По итогам трех кварталов 2018 года (это самые актуальные данные на KASE) компания демонстрирует снижение выручки до 10,44 млрд тенге (к аналогичному периоду 2017 года это меньше на 3,4%, снижение же выручки к аналогичному периоду 2016-го составило почти 44%) и некоторое увеличение прибыли до налогообложения – до 101 млн тенге против 74,6 млн годом ранее. На показатели компании сильно влияет возросшая нагрузка по финансированию, которая за девять месяцев 2018 года достигла 1,57 млрд тенге против 1,14 млрд тенге годом ранее.

Когнитивная экспертиза

Казахстанская компания Prime Source – это центр разработки программного обеспечения, внедрения технологичных решений, управленческого и IT-консалтинга. По ее собственным данным, за 10 лет Prime Source завершила 200 проектов в Казахстане, России и США. Компания давно вышла на международный рынок и имеет несколько центров разработки, самые крупные из них в Казахстане – Prime Source, в Москве – «Консалтика», в Сан-Франциско и в Минске – Cognive. Эти компании занимаются созданием хранилищ данных, клиентской аналитикой, рисками, автоматизацией операционных процессов, антифродом. Собственная разработка ведется в направлениях больших данных, машинного обучения, искусственного интеллекта и блокчейна.

Разработки Prime Source уже получили международное признание. Во-первых, Prime Source – это единственная казахстанская компания со статусом IBM Platinum Business Partner. Во-вторых, они первыми из Казахстана прошли акселерацию в Plug and Play, выиграв конкурс среди 100 крупнейших финансовых институтов и 6 тыс. мировых компаний. В-третьих, по версии CIO Review, разработка компании Prime Source – Cognive – входит в топ-10 рейтинга промышленных блокчейн-решений Capital Markets CIO Outlook-2018. В казахстанском офисе Prime Source работают 200 человек. Клиентами разработчика являются казахстанские, российские и американские банки, а также Минфин РК, «КазАгро», технологические компании и многие другие.

Системная интеграция

Corporate Business Systems – один из старейших отечественных интеграторов и сервис-оператор, холдинг, в который входят компании Corporate Business Systems Engineering и Abitech (разработка и внедрение систем по автоматизации бизнес-процессов предприятий на базе RFID технологий). Имеет представительства в России и в Украине. Материнская компания холдинга основана в 1996 году как поставщик и сервис-оператор банковского оборудования. На сегодня Corporate Business Systems обслуживает около 3 тыс. банкоматов (сервисный аутсорсинг), 300 терминалов, 550 тыс. POS-терминалов, а также автоматические депозитные машины. Штат инженерного отдела по поддержке банковского оборудования – более 120 специалистов, проходящих ежегодную переаттестацию и обучение в собственном учебном центре – CBS-Academy. У компании 21 региональный центр сервисного обслуживания с локальными складами запчастей, причем утверждается, что контроль заказов и доставки комплектующих, а также наличия остатков на складах осуществляется с помощью автоматизированной программы оборота запчастей, которая всегда поддерживает необходимое количество комплектующих на всех складах. Компетенции компании распространяются, помимо этого, на услуги по внедрению и поддержке программного обеспечения, а также на услуги по поставке оборудования (серверное оборудование, системы хранения данных и персональные компьютеры).

Как казахстанской IT-разработке закрепиться на мировых рынках

Евгений ЩЕРБИНИН,
CEO Prime Source

Основная проблема нашего рынка в том, что сегодня казахстанский IT-бизнес концентрируется на быстрых проектах. В то же время, как показывает мировой опыт, в основе успешного IT-бизнеса лежат экспертиза в автоматизируемых процессах, R&D (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) и системность.

Понятно, что любой бизнес хочет быстрых денег. В Казахстане этого можно пока достичь обычной схемой «купи-продай»: купил на Западе подешевле – продал в Казахстане подороже. Нацеленность на извлечение максимальной прибыли негативно сказывается на развитии компаний, так как зачастую в прибыль уходят средства, которые могли бы быть инвестированы в развитие компании. Для IT-компаний критически важно постоянно работать над улучшением внутренних процессов, внедрять передовые практики, повышать эффективность управления проектами – это ресурсоемкие направления. Иначе никак, в противном случае – застой и регресс.

В своем развитии мы пошли альтернативным путем, создав

Евгений ЩЕРБИНИН,
CEO Prime Source

сразу несколько центров компетенций. Наше производство изначально строилось как распределенное: сегодня у нас четыре центра разработки в Казахстане, Украине, Беларуси и России. Такой подход позволяет нам быстро масштабироваться на разные страны и города, под разные задачи и модульно формировать рабочие группы. Всеми зарубежными активностями Prime Source занимается мой партнер **Виктор Назаров**.

Что касается особенностей именно казахстанского рынка, то здесь есть плюс: стоимость разработки ниже, чем на других рынках. При этом и квалификация казахстанских специалистов, к сожалению, также ниже. Соответственно, казахстанских архитекторов, тимлидов, которые являются ядром разработки по некоторым проектам Prime Source, мало, но они есть – нам удалось собрать 250 человек.

Компетенции же местных разработчиков растут на реальных проектах. Поэтому ценность таких отечественных производителей, как Prime Source, в том, что казахстанские разработчики могут из только что выпустившихся специалистов, из низкоквалифицированных кодеров вырасти в профессиональных девелоперов enterprise-решений, которые знают принципы разработки, правила, тренды и т. д.

Для развития нашего бизнеса важна западная экспертиза. Наш американский продукт

– Cognive – является участником программы акселерации Plug&Play. Cognive – это когнитивная экосистема борьбы с мошенничеством и экономической преступностью для финансовых организаций и банков. Эта разработка на технологиях блокчейн, искусственного интеллекта и облачных решений связывает различные финансовые учреждения, экспертов и технологии для борьбы с фродом.

Зачем мы пошли в США? – Чтобы развивать бизнес на самом крупном и продвинутом в мире рынке. Создавая там ценность, мы становимся международным бизнесом с прорывными революционными проектами. Наша задача-максимум на ближайшие годы – это экспорт решений, в которых будет максимально возможная когнитивизация процессов с использованием искусственного интеллекта сначала в финансовом секторе, а затем в остальных направлениях.

Ведь финансы – это самая динамичная отрасль мировой экономики. При этом финансы не ограничиваются только сервисами переводов денег или цифровым банкингом. Здесь и мобильный банкинг, и интеллектуальные коммуникационные платформы, и роботизация процессов внутри банка. Мы создаем такие процессы, которые бы по минимуму были завязаны на человеке, а в идеале вообще обходились без него. Соответственно, всю эту рутину взяли бы на себя машины, а в принятии решений человеку помогал бы анализ Big Data, искусственный интеллект.

В недалеком будущем мы видим Digital Bank как all-in-one-систему, которая может распространяться в том числе и по сервисной модели. У банка будет прекрасная альтернатива – взять Digital Bank и уже через неделю начать предоставлять финансовые услуги.

ТЕНДЕНЦИИ

Красота требует жертв

Экономические реалии парфюмерно-косметического рынка Казахстана

Парфюмерно-косметическая продукция является атрибутом каждого современного человека, будь то женщина или мужчина. Хотя бы раз в день все мы используем такие продукты в быту. Kursiv Research выяснил объем экспортно-импортных операций парфюмерно-косметической продукции в Казахстане, проанализировал розничные цены на нее и определил основные компании, которые работают в отрасли.

Асель МУСАПИРОВА

Полки специализированных магазинов косметики, рынки и даже аптеки заполнены разными видами парфюмерно-косметической продукции от сотен производителей со всего мира, товар представлен на любой вкус и бюджет.

Парфюмерно-косметическая продукция в республике реализуется как через крупных специализированных игроков – сети магазинов **Mon Amie, Beautymania, Французский дом** и т. д., так и через бутики в торговых центрах, онлайн-магазины, а также через компании прямых продаж по каталогам (**Mary Kay, Oriflame, Faberlic, Avon** и пр.).

Однако среди разнообразия представленной продукции очень редко можно увидеть отечественные товары производства.

Производство парфюмерии и косметики как сегмент обрабатывающей промышленности РК нельзя назвать развитым и даже заметным в общих масштабах рынка. Об этом могут свидетельствовать объемы экспорта и импорта страны, а также их разница.

Так, в 2018 году импорт в РК духов и туалетной воды, средств для макияжа глаз, губ, средств по уходу за волосами (шампуни, лаки, продукты для завивки и выпрямления) и мыла составил порядка $360,9 млн. По сравнению с предыдущим годом объем импорта таких товаров увеличился на 6,3% с $339,4 млн. Экспорт же из страны по тем же статьям в аналогичный период составил $27,3 млн, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 20%.

Выделим топ-5 стран, лидирующих в казахстанском импорте и экспорте продукции парфюмерно-косметического рынка.

Что, откуда и куда?

Духи и туалетная вода занимают значимую долю в импорте парфюмерно-косметических товаров.

В 2018 году страна завезла духов и туалетной воды на общую сумму $46,2 млн. Топ-5 стран, экспортировавших в Казахстан такую продукцию, открывает родина романтики и парфюмерии – Франция. Импорт оттуда достиг по итогам прошлого года $16,3 млн, то есть больше трети от всего объема зарубежного парфюма.

Второе место у России, импорт из страны в денежном выражении был равен $12,6 млн, что дало 27,2% совокупного объема.

На третьем месте расположился Китай, экспортировавший в нашу страну продукцию на $3,6 млн, это 7,7% от итоговых показателей.

США и Польша разделили между собой четвертое и пятое места и обеспечили республику духами и туалетной водой на суммы $3,1 млн и $2,6 млн соответственно.

Заметим также, что по статье «Духи и туалетная вода» наша страна не только импортирует продукцию, но и экспортирует. Так, в прошлом году Казахстан отправил за границу духов и туалетной воды на сумму около $3 млн, что меньше импорта в 15,3 раза.

Основными закупщиками казахстанской продукции стали Кыргызстан, Россия, Беларусь, Литва и Объединенные Арабские Эмираты. На долю Кыргызстана пришлось 84,4% всего экспорта ($2,5 млн), 11% в копилке России ($336 тыс.), 2,5% у Беларуси ($74,8 тыс.), 1,6% у Литвы ($49,5 тыс.) и 0,2% у ОАЭ ($6,7 тыс.).

Следующим товаром нашего рейтинга стали **средства для макияжа губ**. Всего таких средств было завезено на сумму $8,9 млн, вывезено – на $0,24 млн. Импорт преимущественно шел из России. Северные соседи Казахстана обеспечили рынок товарами на сумму $3,3 млн, что составило 37,2%.

Удельный вес Франции в импорте достиг 13,7%, что в денежном эквиваленте равно $1,2 млн. Таким образом, она стала вторым крупным поставщиком по этой статье.

Третьей страной, которая также экспортирует в Казахстан помады и блески для губ, стал Китай с долей в общем объеме, равной 12,5%.

Пятерку лидеров замыкают Польша и Италия с долей в совокупном объеме в 9,6% и 5,9% соответственно.

На все остальные страны, в том числе на Германию, Италию, Соединенные Штаты Америки, Турцию и другие, пришелся 21% всего объема привезенной продукции.

Основными странами, которые приобрели такие товары у Казахстана в ушедшем году, были Кыргызстан – на сумму $148,1 тыс. (61,2%), Россия – $88,6 тыс. (36,6%), Китай – $2,1 тыс. (0,9%), Таджикистан – $1,7 тыс. (0,7%) и Туркменистан – $0,5 тыс. (0,2%).

Еще одним товаром, активно завозимым в РК, являются **средства для макияжа глаз**. Всего в Казахстан было привезено таких товаров на $12,4 млн, вывезено – на $0,6 млн. Снова главным поставщиком такой продукции была Российская Федерация, которая обеспечила 29,8% всего импорта страны на сумму почти $3,7 млн. Также в первую пятерку партнеров вошли Китай, Италия, Польша и Германия.

Так, Китаем экспортировано в Казахстан продукции на сумму порядка $3,1 млн (25%), Италией – $1,5 млн (12,5%), Польшей – $1,1 млн (8,7%), Германией – $0,7 млн (5,5%). На долю других производителей пришлось 18,6%, что в денежном выражении эквивалентно $2,3 млн.

В страновой структуре экспорта по данной товарной группе те же государства: Кыргызстан – на сумму $374,7 тыс. (64,1%), Россия – на $174,5 тыс. (29,8%), Таджикистан – на $29,8 тыс. (5,1%), Туркменистан – на $3,8 тыс. (0,6%) и Китай – на $1,2 тыс. (0,2%).

Средств для маникюра и педикюра было импортировано на сумму $5,6 млн, а экспортировано более чем на $0,1 млн.

С территории восточного соседа, Китая, пришло товара на сумму порядка $3 млн, что составило 53,5% от всего объема импортного товара.

Россия завезла продукции на сумму $1,1 млн, что дало 20,3% от общего импорта. Далее следуют Франция, Турция и США, которые в совокупности обеспечили 15,9% всего импорта. На остальные страны пришлось 10,3%.

Что касается экспорта из РК, то он все так же идет в Россию, Кыргызстан, Китай и Узбекистан.

Больше половины **шампуней** в страну было завезено из России – на общую сумму $23,7 млн. 27,9% всех шампуней завезено из Румынии, по 2–3% в среднем пришлось на французские, корейские и белорусские средства для мытья головы. Основной экспорт шампуней местного производства шел в Кыргызстан, Таджикистан и Туркменистан. В целом данной продукции было импортировано на $43,8 млн, а экспортировано на $4,5 млн.

Средствами для чистки зубов Казахстан большей частью обеспечивала Россия, на долю которой пришлось 43,9% всей продукции. Также заметную долю на рынке составляют товары китайского, немецкого, словакского и американского производства. На Китай пришлось 32,3% всего импорта, 7,1% – доля Германии, 5,4% – Словакии и еще 5% – США. На остальные страны пришлось чуть более 6%. Таким образом, импорт по итогам 2018 года достиг $21,4 млн, что в 50 раз выше экспорта. Общий экспорт такой продукции составил всего $0,4 млн.

Средств, используемых до, во время и после бритья, было завезено почти на $3,9 млн, хотя вывезено в другие страны только на $78,7 тыс. Опять же основными экспортерами товаров в страну были российские предприятия, 48,3% всей ввезенной продукции обеспечено именно ими. Остальные 51,7% пришлись на другие страны, в том числе на США, Польшу, Францию, Германию и прочие. Основной объем экспорта уходил в Кыргызстан.

На страны ЕАЭС приходится основная доля экспорта парфюмерно-косметической продукции Казахстана.

Дезодорантов и антиперспирантов в совокупности было закуплено на $16,4 млн у России (55%), Польши (11,8%), Соединенного Королевства (10,1%), Германии (6,6%) и даже Филиппин (3,9%). Количество продукции, реализованной в другие страны, наоборот, значительно ниже, в денежном выражении это $3,2 млн.

Отечественное производство

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, по состоянию уже на 15 апреля 2019 года в Казахстане было зарегистрировано 29 предприятий по виду деятельности «Производство парфюмерных и косметических средств». Наибольшее количество таких предприятий было задействовано в Алматы – шесть организаций, по пять единиц в Алматинской области и в Шымкенте.

Так, в Алматы ведут свою деятельность товарищества с ограниченной ответственностью **«Вита-Вент», «Агатон», Green Apple SL, SAAP sun, ADS Production company**.

В Алматинской области работают товарищества с ограниченной ответственностью **Golden Time group, Beauty Expert, Albi Pharma, «Шугла шунгит», Lorien Cosmetics**.

ТОО «Golden Time group» производит экологически чистое мыло, которое не содержит нефтехимии и других химических элементов. Мыло изготавливается из лечебных трав, натуральных масел и жиров.

Компания Lorien Cosmetics является казахстанским производителем натуральной омолаживающей косметики класса люкс.

В Шымкенте осуществляют свою деятельность ТОО **«Каноны здоровья», «Шымкент Сабын», «Беллофарм», «Деназ», Tazaderm**.

Компания **«Гала Косметик и К»** – предприятие, которое работает в Акмолинской области Казахстана и производит косметические товары и средства бытовой химии. Начала свою работу компания более 15 лет назад. Первая продукция сошла с конвейера еще в 2004 году. Продукция выпускается под торговыми марками GLOSS, «Капля», «Золушка», «Роса», «Росинка», «Радуга», «Запасной блок» и Magic Curl.

Казахстанский экспорт и импорт парфюмерно-косметической продукции в 2018 году

	Импорт	Объем, в $тыс.	Доля в общем объеме, в %	Экспорт	Объем, в $тыс.	Доля в общем объеме, в %
Духи и туалетная вода	Франция	16 329,0	35,3%	Кыргызстан	2 549,0	84,4%
	Россия	12 564,8	27,2%	Россия	336,0	11,1%
	Китай	3 554,8	7,7%	Беларусь	74,8	2,5%
	США	3 090,4	6,7%	Литва	49,5	1,6%
	Польша	2 553,6	5,5%	ОАЭ	6,7	0,2%
	Остальные страны	8 159,5	17,6%	Остальные страны	2,5	0,1%
Средства для макияжа губ	Россия	3 325,7	37,2%	Кыргызстан	148,1	61,2%
	Франция	1 228,9	13,7%	Россия	88,6	36,6%
	Китай	1 120,0	12,5%	Китай	2,1	0,9%
	Польша	863,1	9,6%	Таджикистан	1,7	0,7%
	Италия	531,9	5,9%	Туркмения	0,5	0,2%
	Остальные страны	1 880,3	21,0%	Остальные страны	1,0	0,4%
Средства для макияжа глаз	Россия	3 698,6	29,8%	Кыргызстан	374,7	64,1%
	Китай	3 093,4	25,0%	Россия	174,5	29,8%
	Италия	1 544,7	12,5%	Таджикистан	29,8	5,1%
	Польша	1 081,2	8,7%	Туркмения	3,8	0,6%
	Германия	678,5	5,5%	Китай	1,2	0,2%
	Остальные страны	2 299,9	18,6%	Остальные страны	0,9	0,2%
Средства для маникюра и педикюра	Китай	2 990,8	53,5%	Россия	77,7	54,8%
	Россия	1 134,3	20,3%	Кыргызстан	54,5	38,5%
	Франция	336,0	6,0%	Китай	9,3	6,6%
	Турция	318,0	5,7%	Узбекистан	0,2	0,1%
	США	235,7	4,2%	-	-	-
	Остальные страны	575,9	10,3%	-	-	-
Шампуни	Россия	23 719,1	54,2%	Кыргызстан	2 770,8	60,9%
	Румыния	12 192,0	27,9%	Таджикистан	1 406,3	30,9%
	Франция	1 229,5	2,8%	Туркмения	252,9	5,6%
	Республика Корея	884,2	2,0%	Россия	57,0	1,3%
	Беларусь	862,9	1,9%	Афганистан	54,2	1,2%
	Остальные страны	4 889,8	11,2%	Остальные страны	4,8	0,1%
Средства для чистки зубов	Россия	9 395,4	43,9%	Кыргызстан	280,4	65,5%
	Китай	6 917,5	32,3%	Таджикистан	98,4	23,0%
	Германия	1 529,3	7,1%	Россия	49,2	11,5%
	Словакия	1 153,2	5,4%	Афганистан	0,3	0,1%
	США	1 068,2	5,0%	Азербайджан	0,02	0,01%
	Остальные страны	1 359,2	6,3%	-	-	-
Средства, используемые до, во время или после бритья	Россия	1 864,3	48,3%	Кыргызстан	60,8	77,1%
	США	575,2	14,9%	Россия	10,2	13,0%
	Польша	482,7	12,5%	Туркмения	7,7	9,8%
	Франция	256,2	6,6%	Австралия	0,005	0,01%
	Германия	240,5	6,2%	США	0,003	0,004%
	Остальные страны	441,1	11,4%	-	-	-
Дезодоранты и антиперспиранты индивидуального назначения	Россия	9 012,4	55,0%	Азербайджан	1 090,8	34,3%
	Польша	1 937,7	11,8%	Узбекистан	1 052,3	33,0%
	Соединенное Королевство	1 652,6	10,1%	Кыргызстан	436,6	13,7%
	Германия	1 084,0	6,6%	Таджикистан	379,0	11,9%
	Филиппины	639,8	3,9%	Туркмения	213,4	6,7%
	Остальные страны	2 070,3	12,6%	Остальные страны	12,5	0,4%

В инфографике приведены данные по некоторым товарам рынка
Источник: официальный интернет-ресурс КС МИЭ РК

Сколько надо потратить на парфюм и косметическую продукцию?

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, в конце декабря 2018 года туалетная вода объемом 100 мл в среднем по Казахстану стоила 22 909 тенге. При этом самый дорогой парфюм был на тот момент в Кокшетау, где гражданам приходилось платить порядка 38 172 тенге за указанный объем. Далее следуют столица Казахстана город Нур-Султан и Алматы. Так, в Нур-Султане стоимость такой воды достигала 37 643 тенге, а в южной столице она была немного ниже – 28 961 тенге.

Городами с самым недорогим парфюмом считались Караганда и Павлодар, где цены были на уровне 15 810 и 14 137 тенге соответственно.

Отметим также, что в декабре 2013 года средняя цена была в 4,4 раза ниже и составляла 5159 тенге за тот же объем. Тогда по дороговизне продукции отличились Актау (10 196 тенге) и Талдыкорган (9062 тенге). Причиной столь заметного повышения цен стала девальвация тенге.

Вторым товаром, официальная информация по динамике цен которого присутствовала на сайте комстата, стал шампунь. В 2018 году он стоил около 404 тенге за 150 мл, за пять лет средняя цена увеличилась в 1,5 раза. Самый дорогой шампунь встречался в магазинах Алматы, Талдыкоргана и Нур-Султана, в этих городах цена была выше среднестатистической. Так, например, в южной столице этот товар стоил 490 тенге. Самый дешевый шампунь был в Атырау, где его можно было купить за 330 тенге. Стоит отметить, что Алматы еще пять лет назад был лидером по ценам на средства для мытья головы.

Средняя цена тюбика зубной пасты объемом 75 мл в прошлом году была равна 478 тенге. Средство для чистки зубов подорожало по сравнению с 2013 годом в 1,7 раза. Самая высокая средняя цена тюбика оказалась в Алматы, где за него пришлось заплатить 698 тенге. За Алматы следуют Семей и Усть-Каменогорск, цены в которых составляли 625 и 604 тенге соответственно.

Следующий товар – туалетное мыло, элемент ежедневной гигиены. Средняя стоимость мыла в магазинах страны в декабре прошлого года составляла 217,6 тенге за 100 г. Столичным жителям, семейчанам и алматинцам приходилось тратить больше. Тогда как самыми приемлемыми ценами могли похвастаться жители Актау (183 тенге), Караганды (194 тенге) и Шымкента (196 тенге). Мыло под влиянием инфляции и девальвации выросло в цене за пять лет в 1,8 раза.

В целом можно заключить, что собственному производству в Казахстане в ближайшей, да и в среднесрочной перспективе не перекрыть импорт из других стран. С другой стороны, только часть импортных товаров ассоциируется у казахстанцев с эталоном качества, таким, например, как французские духи. Большинство ниш парфюмерно-косметического сегмента открывают широкие возможности перед казахстанскими производителями.

Особо бы хотелось отметить, что страна на сегодняшний день все же занята не чистым экспортом отечественной продукции, а больше ее реэкспортом из других стран, в том числе это относится к духам и туалетной воде, дезодорантам и антиперспирантам. Так, в Казахстане пока нет ни одного крупного местного производителя, который бы мог похвастаться большими объемами выпускаемых на экспорт духов. Сегмент казахстанского производителя-экспортера – это пока еще изготовление мыла и моющих средств.

Ограничение ответственности

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

Зеленая трава

Казахстанский рынок зелени и салатов развивается не в тепличных условиях

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

Производитель зелени и салатов Green Eco создает в РК новую рыночную нишу.

Анна ШАПОВАЛОВА

Историю компании Green Eco, которая выращивает в современном тепличном комплексе салаты и пряную зелень, можно начать лирично. Создатель бизнеса **Роман Шнайдерман** в юные годы занимался музыкой и восхищался балладой Scarborough fair, где поется о петрушке, тимьяне, розмарине и чабреце. «Мне все время было интересно, что же это за растения и как их выращивать», – признается предприниматель. Прагматичное начало истории Green Eco тоже не лишено налета бизнес-романтики. Архитектор по профессии, Шнайдерман решил построить свою теплицу после того, как в 2011 году спроектировал теплицу в Астане. Полтора года он изучал технологии выращивания салатов и зелени в Дании, Финляндии, Израиле, Бельгии и для своего тепличного комплекса сделал микс из лучших практик: «Поскольку мы сами инженерная компания, собрать все лучшее и скомпоновать было посильной задачей». В 2016 году была куплена земля, спроектирован комплекс, подведены коммуникации, за восемь месяцев построены и оборудованы теплицы, и осенью 2017 года комплекс с рабочей площадью 1,3 гектара заработал.

«Голубой океан» зелени

Green Eco выращивает восемь видов салатов и шесть видов пряной зелени. С этим ассортиментом компания вышла на фактически неизвестный рынок, на практике применив стратегию «голубого океана». «Мы изначально отдавали себе отчет, что пытаемся построить бизнес там, где его нет. С одной стороны, у нас нет конкурентов, а с другой – люди всю жизнь обходились без розмарина», – говорит Роман Шнайдерман. Чтобы сделать свой бизнес устойчивым, Green Eco предстояло привить казахстанцам культуру потребления нового продукта. Еще несколько лет назад почти вся зелень на казахстанский рынок завозилась «вчерную» из Узбекистана по очень низким ценам, и отношение к салату было соответствующее – как к бросовому товару. Салатов высокого качества из Голландии и Израиля завозилось немного, и цена их начиналась от тысячи тенге.

Отсутствие качественного и доступного по цене предложения, по мнению г-на Шнайдермана, было основной причиной неразвитости этого сегмента рынка. Качество обеспечивают высокотехнологичные теплицы, стоимость – местное производство. Салаты Green Eco дороже узбекских, но в 3–4 раза дешевле импортных при аналогичном качестве. Теперь компании – производителю зелени и салатов остается только ждать, когда потребитель привыкнет к продукту. По поводу перспектив Роман Шнайдерман настроен оптимистично – в Финляндии он общался с владельцем тепличного комплекса, занимающего 10 гектаров. Тот рассказал, что начинал бизнес в 2006 году и тогда четырехмиллионная страна потребляла всего 5–6 тыс. пучков салата в год. Сейчас этот показатель составляет 120–130 млн пучков, среднестатистический европеец съедает 25 пучков салата в год. «Мы предположили, что через какое-то время казахстанцы должны прийти к близкому показателю. Наши знакомые и друзья отговаривали нас, напоминая, что Казахстан – страна мяса. Но когда я озвучил этот аргумент своему финскому коллеге, он отметил, что в Финляндии народ традиционно предпочитает рыбу и картофель. Тем не менее в короткий срок рацион удалось изменить. Это общемировой тренд – люди хотят качественно питаться, на это и был сделан расчет», – отмечает г-н Шнайдерман.

Добраться до клиента

Каждый день в тепличном комплексе Green Eco собирают около 1,5 тонн урожая, который расходится по 90 супермаркетам. В алматинские супермаркеты – ежедневные поставки, раз в три дня фура с товаром уходит в столицу, эта продукция распределяется в торговые точки не только Нур-Султана, но и Караганды и Павлодара. «Предполагаем, что наш салат в супермаркетах могут увидеть около 5 млн казахстанцев. Сейчас мы продаем порядка 150–170 тыс. пучков в месяц, это около 40 тонн. Потенциал для роста есть даже среди этой аудитории: если 5 млн человек будут потреблять по 25 пучков ежегодно, то получится около 100 млн пучков в год. Я думаю, к этому показателю Казахстан придет через 8–10 лет. Пока мы выращиваем до 3 млн пучков, за год увеличили объем вдвое», – делится текущими показателями и прогнозами глава тепличного комплекса.

Убедить супермаркеты покупать отечественную, а не узбекскую зелень оказалось непросто. Отвоевать полки у дешевой продукции было мало, нужно было добиться бережного отношения к салату. Создатель бизнеса планировал работать с дистрибьюторскими компаниями. На практике это вылилось в несвоевременную доставку и испорченный продукт – зелень часто замораживали или, наоборот, перегревали. Дистрибуцией в итоге пришлось заняться самостоятельно, и теперь у Green Eco есть шесть грузовичков, которые развозят салаты по супермаркетам. Здесь возникла следующая проблема: теперь уже в супермаркетах не оказалось служб, которые могут качественно принять зеленый товар, переместить и выставить его на полке. Предприниматель констатирует: «Никого, кроме нас самих, товар и его вид не интересовали. В результате мы были вынуждены набрать штат мерчандайзеров, которые принимают товар, следят, чтобы он был моментально доставлен от машины до прилавка и красиво расставлен. Они же и разъясняют покупателям преимущества нашей зелени». Еще почти год ушел на то, чтобы убедить сети отказаться от работы по системе замены и возвратов. Дешевую узбекскую зелень, оставшуюся непроданной, магазины меняли у оптовиков с рынка на свежую партию или просто выбрасывали. Теперь, чтобы формировать заказы, подходящие под спрос клиентов каждого конкретного магазина, сотрудники Green Eco сами мониторят реальные продажи разных видов салата в каждой точке.

Только для того, чтобы товар хорошо смотрелся в магазине, на территории Green Eco организовали небольшой деревообрабатывающий цех для изготовления аккуратных ящиков, стендов и декоративных тележек.

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

Роман Шнайдерман: «Я уверен: нарастив производство, я смогу экспортировать товар».

Бумажный барьер

Создание Green Eco от проекта до первых пучков салата обошлось в 4 млн евро, еще 500 тыс. евро стоило выстроить цепочку от теплиц до магазинов. Треть потраченных денег – заемные, остальное – собственные средства. По расчетам, вложенные средства «отобьются» за 8–10 лет. Изначально компания рассчитывала выйти в операционный ноль за шесть месяцев, однако случилось это только через полтора года. В компании не планировали создавать свою логистическую службу и не собирались вывозить салаты за пределы Алматы, ожидая, что южная столица потребит весь предложенный объем. На величину капзатрат повлиял тот факт, что всю инфраструктуру компании пришлось подводить самостоятельно. Green Eco пользуется льготным кредитом, субсидируемым «Даму», и платит 10% годовых вместо 19%, но лучшей помощью государства, уверен г-н Шнайдерман, станет пресечение нелегального ввоза зелени. «Почему я, отечественный производитель, должен возить на сертификацию каждую партию продукции, получать карантинные сертификаты, платить налоги, а иностранная продукция никакой сертификации не проходит – просто фурами товар из Узбекистана разгружается на «Алтын Орде», без налогов, карантинных сертификатов… Отсюда и копеечная цена. Другие государства защищают местного производителя. Здесь я изначально не просто в неравных условиях, а в гораздо худших условиях, чем импортер. Государство стоит спиной к местным сельхозпроизводителям», – с горечью заключает бизнесмен. Вопрос сертификации для него больной – для подкарантинной сельскохозяйственной продукции сертификат требуется на поставку каждой партии. Но само понятие «партия» четко не прописано. У компании конвейерное производство, сбор и посев идут постоянно, а цикл занимает в среднем 30 дней, ранее было решено, что сертификат необходимо делать сроком на 20–25 дней. Новый состав карантинной комиссии предлагает считать партией каждую машину. При ежедневных отправках грузовик должен выехать до 9 утра, чтобы к 11 продукция была в магазинах. А для получения сертификата требуется заехать в лабораторию, сдать продукцию на анализ, дождаться готовности лабораторных результатов. И потом еще получить сертификат, на изготовление которого по закону отведено три дня. Вопрос частоты прохождения сертификации сейчас краеугольный для бизнеса Шнайдермана: «Мы будем его решать, в противном случае производство просто встанет».

Не батавией единой

Green Eco, пожалуй, самый крупный в РК производитель тепличной зелени и салатов, но даже у этого игрока еще нет точного понимания, какой будет динамика развития рынка. В России, где активно выращивать салат начали пять-шесть лет назад, процесс «привыкания» рынка занял два-три года. Пока Green Eco занимается расширением кругозора отечественных покупателей. Совсем недавно такие салаты, как лолло росса, дуболистный, ромен, были большинству из них не знакомы. Широкий ассортимент – дополнительная сложность для производителя. «Все виды салата растут немного по-разному, требуют несколько отличающихся условий. Процесс сбыта тоже усложняется – необходимо подгадать процентное соотношение, которое все время меняется. Большинство тепличных комплексов в итоге приходят к решению выращивать одну, максимум две культуры. Но перед нами стоит задача не просто продавать, а поднимать культуру потребления разных салатов. Может, это и не золотой путь в бизнесе, но мы верим, что стратегически это даст лучший результат», – считает Роман Шнайдерман.

Усилия Green Eco уже приносят первые плоды – постепенно предпочтения казахстанцев меняются. Лидер продаж пока – батавия (она же латук, зеленый салат), на нее приходится 50–60%. Самый востребованный в Европе дуболистный еще год назад не продавался, а сейчас занимает 15–20% от общего количества. Еще один тренд, отмеченный в Green Eco, – спрос на готовые салатные миксы: даже в категории «фреш» люди предпочитают полуфабрикаты.

Микрокредиты под контролем

Как Нацбанк РК предлагает изменить регулирование на рынке МФО

< стр. 1

Фото: shutterstock /Hanna Kuprevich

Под одним зонтом

Регулятор предлагает объединить все структуры под одним «зонтом» закона о деятельности микрофинансовых организаций, что позволит осуществлять надзор согласно их статусу при государственной (в Министерстве юстиции РК) и учетной (в Нацбанке) регистрации. Для этого в существующие нормативы будут внесены поправки.

«Деятельность перечисленных юридических лиц без учетной регистрации запрещается. Необходимо предусмотреть административную ответственность за предоставление микрокредитов лицами, не прошедшими учетную регистрацию (в том числе полномочия НБ блокировать интернет-сайты таких лиц)», – говорится в предложениях Нацбанка.

Всем новым микрофинансовым организациям будут разрешены дополнительные виды деятельности. Предполагается, что в их число войдут лизинг, факторинг, форфейтирование (форма кредитования экспортеров), выдача гарантий, осуществление функций платежного агента и страхового агента, привлечение займов и выпуск облигаций, сдача в имущественный наем, продажа имущества и другое.

Нацбанк предлагает ввести единый предельный размер вознаграждения по всем микрокредитам на уровне 56%. Так называемые ссуды «до зарплаты» попадают под исключение. Дело в том, что себестоимость таких займов высока. Итак, исключение будет действовать, только если заемщик – это физическое лицо, микрокредит не превышает 75 МРП (это 187 тыс. тенге), общая сумма вознаграждения по ссуде не превышает 30% от суммы кредита. Кроме того, при просрочке долга платежи заемщика, связанные с несвоевременным возвратом, не должны превышать 1% в день от общей суммы. Также вводится запрет на изменение договора в одностороннем порядке.

Согласно предложениям регулятора на ссуды не смогут рассчитывать люди, имеющие просрочки по микрокредиту свыше 60 дней в любом МФО.

Требования к кредитным товариществам

Сегодня кредитные товарищества регулируются законом 2001 года. Причем основной источник фондирования здесь «дочка» Национального управляющего холдинга «КазАгро» – АО «Аграрная кредитная корпорация». НБ предлагает создавать кредитные товарищества только в форме ТОО. Нынешний минимальный размер уставного капитала таких компаний, 3–10 млн тенге, в Нацбанке рекомендуют заменить на 30 млн. Собственный капитал (сейчас 2–8 млн тенге) может быть повышен тоже до 30 млн.

Требования к ломбардам

В случае принятия поправок Нацбанка владельцы ломбардов будут обязаны информировать полицию о заложенных вещах и заемщиках «с их фотоизображениями».

Требования к учредителям, участникам и руководителям предполагают отсутствие неснятой или непогашенной судимости. Также нельзя будет открыть ломбард на деньги из офшорных зон. Минимальный размер как уставного, так и собственного капитала увеличится до 50 млн тенге.

Физические лица под залог движимого имущества смогут брать ссуду на сумму до 8 тыс. МРП (20,2 млн тенге) на срок до одного года.

Онлайн-кредиторы

Компании, выдающие онлайн-займы, будут обязаны иметь как минимум по 50 млн тенге в уставном и собственном капитале. Также предлагается ввести запрет на «участие в капитале лиц, зарегистрированных в офшорных зонах». Кроме того, без залога они смогут кредитовать клиентов на сумму, не превышающую 75 МРП (187 тыс. тенге) на срок до 45 дней.

Требования к МФО

Требования к микрофинансовым организациям предполагают обязательное введение службы внутреннего аудита. Минимальный размер уставного капитала с нынешних 30 млн тенге должен быть увеличен до 100 млн, столько же будет составлять и собственный капитал в случае принятия предложений НБ РК. Кроме того, регулятор планирует ввести требования к МФО по коэффициенту достаточности собственного капитала, максимальному размеру риска на одного заемщика, коэффициенту левереджа. Здесь физические и юридические лица могут рассчитывать на займы до 20 тыс. МРП (50,5 млн тенге).

Поворот к клиенту

Почему растет социальная ответственность банковского сектора Казахстана

Уровень социальной ответственности коммерческих банков РК растет. Не так давно пять из них отказались от ежемесячных комиссий за обслуживание займов. «Курсив» попытался разобраться, с чем связан рост сознательности участников финансового рынка.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Банковский сектор в Казахстане, как и в других странах бывшего СССР, после развала сверхдержавы строился практически с нуля. Долгое время регулятор расставлял флажки для участников рынка и направлял усилия в первую очередь на создание архитектуры, в которую вошел и Фонд гарантирования депозитов, созданный в РК в 1999 году, намного раньше, чем в других странах СНГ. Также в структуре регулятора всегда работал департамент по защите физических лиц, но системные меры по защите прав заемщиков начали формироваться позже. Сейчас наблюдается усиление этого тренда. **«Курсив»** предлагает краткую историческую ретроспективу (как это было) и мнение участников рынка (чем продиктован рост соцответственности банков).

2012 год

Регулятор обязал БВУ указывать эффективную ставку кредитования большим шрифтом, в том числе и в рекламе. Глава Ассоциации финансистов Казахстана **Елена Бахмутова** в то время руководила Агентством финансового надзора. «Кроме того, мы обязали банки непременно указывать в договорах о займах общую сумму выплат клиента. Два этих действия стали поворотом регулятора в защиту потребителей», – напомнила председатель совета АФК.

2015 год

В апреле 2015 года в стране начала действовать программа рефинансирования ипотечных займов, которая помогла снизить долговую нагрузку ипотечников на 40–50%. Для этого Нацбанк выделил 130 млрд тенге. Помощь оказывается заемщикам, получившим жилищные кредиты в 2004–2009 годах. По состоянию на 10 апреля 2019 года в рамках программы банки рефинансировали 24,6 тыс. ссуд на 144,2 млрд тенге.

Осенью 2015 года, после курсового кризиса, НБ обратил внимание и на держателей депозитов. Максимальная сумма возмещения от КФГД по вкладам населения была повышена с 5 до 10 млн тенге.

2018 год

В 2018 году гарантия по сберегательным вкладам в тенге была еще раз увеличена – до 15 млн. Максимальная сумма возмещения по депозитам в иностранной валюте осталась неизменной и составляет в эквиваленте 5 млн тенге. Также весной прошлого года НБ РК приступил к реализации второй части программы помощи ипотечникам – здесь речь идет о защите валютных заемщиков. На 10 апреля 2019 года банки рефинансировали 5,5 тыс. кредитов на 44,4 млрд тенге.

С июля прошлого года для сокращения расходов ипотечных заемщиков был введен запрет на взимание комиссии за ведение банковского счета, связанного с выдачей и обслуживанием ссуды, а также за зачисление кредита на банковский счет.

2019 год

В начале этого года упомянутый запрет распространился на все займы БВУ, не связанные с предпринимательской деятельностью. «Возникла коллизия: по новым кредитам ограничения есть, а по старым – нет. Эту ситуацию очень сложно объяснить, и банки по доброй воле решили отменить эти выплаты в одностороннем порядке. Часть комиссий списывается – соответственно, эффективная годовая ставка будет снижена. Все участники рынка осознают свою социальную ответственность. Банки всегда заинтересованы в своих клиентах, чем больше будет понимания с обеих сторон, тем вернее кредит вернется в банк», – уверена Елена Бахмутова. На отмену ежемесячных комиссий пошли Народный банк Казахстана, Евразийский банк, АТФБанк, ForteBank и Альфа-Банк.

«У наших клиентов снижаются затраты на продукт. Кроме того, сам продукт становится проще в использовании, – объяснил логику решения председатель правления АО «Евразийский банк» **Павел Логинов**. – Финансовые услуги – один из самых сложных сегментов. На фоне сложившейся экономической ситуации банки в Казахстане должны иметь четкую бизнес-стратегию, необходимый запас капитала и ликвидности, сильную систему корпоративного управления, а также проводить работу над минимизацией рисков по кредитам, чтобы оставаться на рынке».

Решительный довод

Глава ассоциации финансистов уверена, что Национальный банк не мог принудить БВУ к подобным действиям. По ее мнению, казахстанский финансовый рынок уже достаточно зрелый, чтобы самостоятельно двигаться в сторону корпоративной ответственности бизнеса. «Такое решение банков не связано с политикой НБ РК или с предстоящими выборами президента. Понимаете, устойчивый рост финансового сектора базируется на сознательном отношении потребителя финансовых услуг, поэтому все участники рынка заинтересованы в апгрейде, повышении финансовой культуры, информированности», – высказала свою точку зрения г-жа Бахмутова.

Директор центра прикладных исследований «Талап» **Рахим Ошакбаев** не верит в добрую волю финансистов: «В последнее время было много споров, в которых заемщики указывали на незаконное взимание комиссий. Появилась чуть ли не целая индустрия. В результате судебных споров людям были возвращены миллиарды тенге. Потенциал рынка велик. К отмене комиссий принудила наших банкиров судебная практика, а не социальная ответственность бизнеса».

Временная амнистия

Кассовые чеки старого образца остаются вне закона, но до конца 2019 года бизнес штрафовать не будут

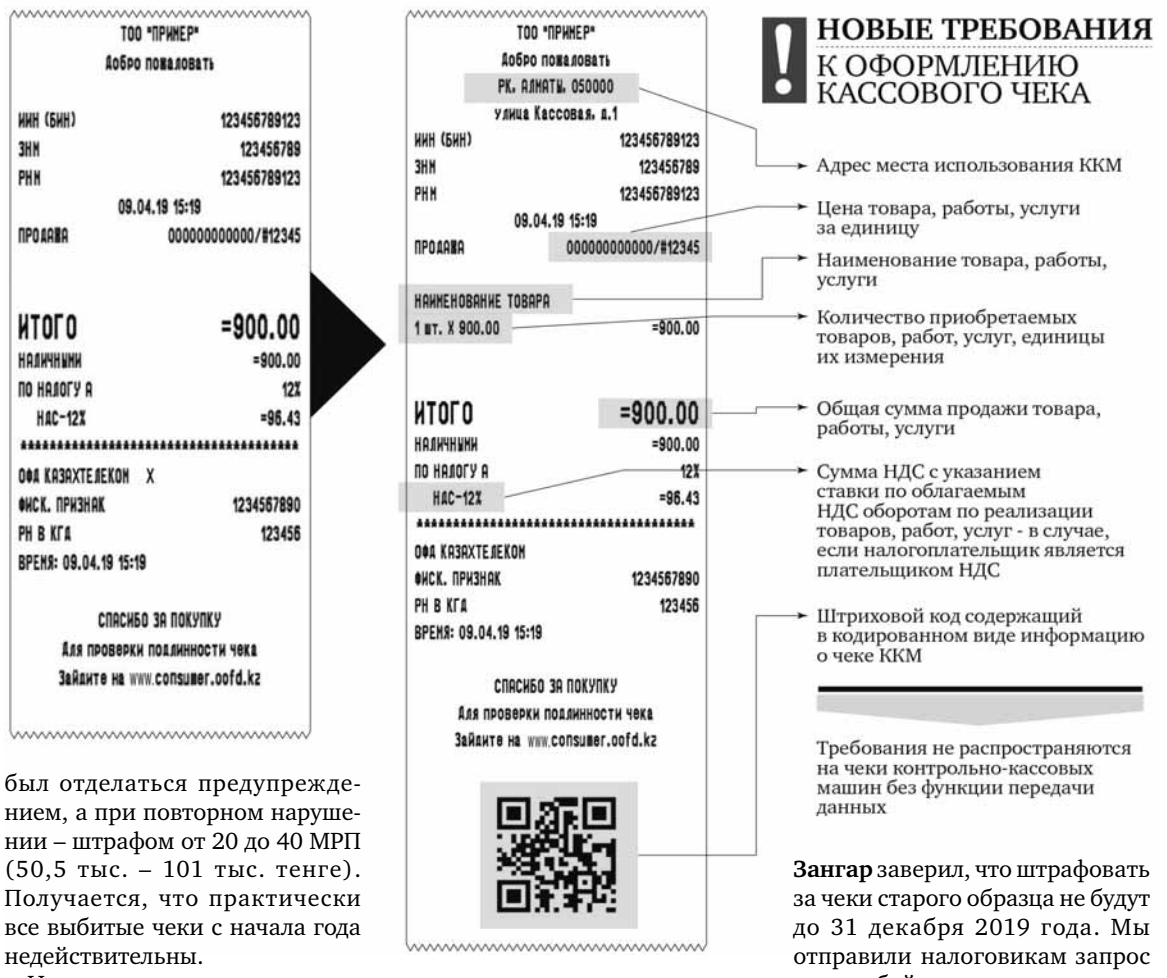
С введением новых требований к контрольно-кассовым машинам (ККМ) казахстанский бизнес оказался в запутанной ситуации: старые чеки уже не соответствуют новым нормативам, но штрафные санкции будут применяться с 1 января 2020 года.

Максим БАРЫШЕВ,
CEO Uchet.kz

Напомним, с 1 апреля 2019 года большинство казахстанских компаний обязано при расчетах с клиентами использовать кассовые аппараты с функцией передачи данных (ФПД). В этот список попало более 300 видов деятельности: производство, услуги ремонта, услуги перевозок, строительство, финансовая и страховая деятельность, операции с недвижимым имуществом, а также услуги по сдаче в аренду автомобилей и многие другие.

Кроме того, с 1 апреля 2019 года изменились требования по обязательным реквизитам фискального чека ККМ. В том числе теперь на чеке обязательно должна быть информация о цене товара, работы или услуги за единицу; сумма НДС с указанием ставки; штрихкод, содержащий всю информацию по чеку, и ряд других данных.

Предполагалось, что новые нормативы вступят в силу с 1 января 2019 года, и тот бизнес, который не перешел на ККМ нового типа, будет штрафоваться. За отсутствие на чеке ККМ одного или нескольких из новых реквизитов предусмотрена административная ответственность. В первый раз бизнесмен должен был отделаться предупреждением, а при повторном нарушении – штрафом от 20 до 40 МРП (50,5 тыс. – 101 тыс. тенге). Получается, что практически все выбитые чеки с начала года недействительны.



Как обновить свою ККМ

На селекторном совещании, проводившемся Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» совместно с Комитетом государственных доходов Минфина РК (КГД), мы выступили с просьбой к госорганам не штрафовать пока бизнес и дать ему время на модернизацию своих ККМ. Мы просили перенести введение данной нормы на 1 января 2020 года.

В свою очередь руководитель управления разъяснительной работы ДГД по Алматы **Шындали Зангар** заверил, что штрафовать за чеки старого образца не будут до 31 декабря 2019 года. Мы отправили налоговикам запрос с просьбой разъяснить возможность отсрочки административных наказаний за чеки старого образца. Официального ответа пока не поступало.

На селекторном совещании также отмечалось, что практически все модели кассовых аппаратов, внесенные в государственный реестр ККМ, поддерживают отображение дополнительного содержания чека, ввиду чего замену аппаратов предпринимателям производить не требуется. Попутно хотим отметить, что нет утвержденной классификации наименований товаров, работ, услуг и единиц измерения, которые должны отражаться в чеке ККМ. Поэтому предприниматели вправе применять любую номенклатуру, удобную им.

Для внесения дополнений содержания чека ККМ предпринимателям необходимо составить перечень наименований товаров, работ, услуг и обратиться в центры технического обслуживания ККМ. При этом, пока ККМ будет находиться на обновлении, предприниматель может выписывать товарные чеки (к заполнению товарных чеков требования не изменились), используя книгу учета товарных чеков, полученную и зарегистрированную вместе с ККМ.

Ввод одной единицы номенклатуры в центре технического обслуживания стоит 100 тенге. Если вам надо будет внести в кассовый аппарат с ФПД (физический ККМ, не онлайн-касса как приложение) 500 наименований, то это обойдется в 50 тыс. тенге, а если 3 тыс. наименований, то 300 тыс. тенге.

Отображение штрихового кода на чеке ККМ будет осуществляться путем автоматической передачи кода от оператора фискальных данных на онлайн-ККМ. Для центров технического обслуживания ККМ планируется подготовить детальную инструкцию по самостоятельному вводу указанного дополнительного содержания чека ККМ.

Что делать

Время на внесение изменений предпринимателям дали; чеки, выбитые ранее, исправлять нет необходимости, печатать чеки без внесенных изменений можно, поэтому не нужно поддаваться панике, создавать очереди в центрах технического обслуживания ККМ, а следует спокойно регистрировать ККМ с ФПД в порядке поэтапного перехода. Тем более что теперь для регистрации не нужно обращаться в департамент государственных доходов, а можно самостоятельно регистрировать и снимать с регистрации ККМ через электронное правительство – oofd.kz. В дальнейшем можно самостоятельно настроить ККМ согласно инструкции завода-производителя.

При покупке онлайн-ККМ для ИП, применяющих патент или упрощенную декларацию, предоставлена возможность корректировки суммы подоходного налога в сторону уменьшения на приобретение одной контрольно-кассовой машины на сумму 60 тыс. тенге, но не более чем на 50% от исчисленной суммы налога.

Чеки в облаках

Кстати, при совместной работе онлайн-кассы и облачной бухгалтерии значительно упрощается процесс ввода наименований товаров, работ и услуг. У предпринимателя отпадает необходимость дублировать введенную в бухгалтерию информацию, ведь она автоматически появится в кассовом чеке. Кроме того, существует ряд преимуществ перед привычным кассовым аппаратом. Во-первых, дополнять наименования можно в любое время самостоятельно без посещения центра технического обслуживания ККМ. Во-вторых, онлайн-касса освобождает от лишних затрат на приобретение оборудования – ККМ, компьютеров. В-третьих, чеки онлайн-кассы можно не распечатывать, а отправлять на e-mail или мессенджеры, например WhatsApp.

Реконфигурация пенсионного портфеля

ЕНПФ опубликовал результаты работы за I квартал. Общая доходность накоплений на старость за последние 12 месяцев (апрель 2018 – март 2019 года) составила 11,5% при инфляции за аналогичный период 4,8%.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Общая сумма пенсионных накоплений с начала года выросла на 262,3 млрд тенге и на 1 апреля достигла 9,64 трлн тенге. Чистый инвестиционный доход, начисленный на индивидуальные счета вкладчиков за три месяца, составил 96,9 млрд тенге.

Основную долю в портфеле фонда продолжают занимать ГЦБ РК, но этот показатель с начала года снизился с 43,3 до 40,8%, отмечают в Ассоциации финансистов Казахстана. В АФК зафиксировали и другой факт: «Средства ЕНПФ у казахстанских банков также продолжают сокращаться. Так, за январь – февраль 2019 года сумма уменьшилась на 26,3 млрд тенге, до 1601,9 млрд тенге».

В этом вопросе лучше без риска

Заметных структурных изменений в портфеле ЕНПФ не произошло, хотя в последнее время прослеживается тенденция увеличения доли ГЦБ иностранных государств. «Это правильное действие, на мой взгляд. Портфель ЕНПФ долгое время был сильно сконцентрирован на риске Казахстана, что не соответствует принципам инвестиций пенсионных активов, – объясняет **Дмитрий Сочин**, эксперт инвестиционной компании EXANTE. – Сильно токсичных историй в портфеле ЕНПФ сейчас не видно, но нужно продолжать наращивать инвестиции в более безопасные истории из развитых рынков и избавляться от практики инвестора последней инстанции для казахстанских эмитентов».

За два месяца ЕНПФ вложил в зарубежные государственные ценные бумаги 1331,2 млрд тенге. Высокую доходность в феврале ЕНПФ обеспечили две крупные продажи: Нацбанк выкупил евробонды «КазАгро» на $1,6 млрд плюс были реализованы ГЦБ правительства Республики Азербайджан на общую сумму $4,47 млн. «Положительный эффект от сделки обмена в виде дохода от реструктуризации составил 4,6 млрд тенге, или $13,65 млн. На дату признания в учете пенсионных активов АО «ЕНПФ» цена ГЦБ Азербайджана составила 87,26% от номинала», – поделилась подробностями заместитель председателя правления АО «ЕНПФ» **Сауле Егеубаева**. Перепродажу евробондов Национального управляющего холдинга «КазАгро» прокомментировал глава НБ РК **Ерболат Досаев**: «В феврале произошло рефинансирование обязательств НУХ «КазАгро». Мы выделили 450 млрд тенге в свободно конвертируемой валюте. Ранее холдинг выпускал евробонды в долларах, и они нами были полностью выкуплены обратно. У нас получается сумма, превышающая $1,6 млрд». Эксперты объясняют действия Нацбанка прозаически.

«Судя по всему, бумаги «КазАгро», которые Нацбанк вынужден купить у ЕНПФ, могут упасть в цене. И таким образом регулятор пошел на поглощение вероятных убытков, чтобы они не затронули ЕНПФ», – прокомментировал финансовый аналитик **Расул Рысмамбетов**.

«Пенсионные деньги – это не венчурный капитал и не фонд поддержки рискового предпринимательства, а институт, предназначенный для сохранения сбережений в долгосрочной перспективе. Учитывая последнюю динамику структуры портфеля, думаю, что текущие управляющие прекрасно это понимают», – уверен Дмитрий Сочин.

Должники ЕНПФ

На 1 апреля в должниках у ЕНПФ числились 22 эмитента с общей суммой непогашенных обязательств 56,4 млрд тенге, или 0,6% от объема пенсионных активов. Бумаги 21 из них достались Единому накопительному пенсионному фонду в наследство от частных ПФ. «К основным должникам с суммой задолженности более 2 млрд тенге относятся несколько эмитентов. Так, АО «Казахстан Кагазы» и АО «Имсталкон» сейчас проходят процедуры реабилитации. В отношении АО «Казнефтехим», АО «Homebroker», ТОО «Корпорация «АПК-Инвест» была проведена работа по судебному взысканию задолженности, требования фонда судом были удовлетворены, – объяснила Сауле Егеубаева. – В настоящее время решения судов вступили в законную силу, а в отношении эмитентов возбуждено исполнительное производство».

Прошлый год был непростым для банковской системы – несколько структур потерпели крах. Долги ЕНПФ вернули все финансисты, за исключением Эксимбанка. В июне 2017 года пенсионные активы в размере 12,99 млрд тенге были инвестированы в облигации АО «Эксимбанк Казахстан» со сроком пять лет на рыночных условиях для финансирования энергетических проектов в столице. В июле 2018 года из-за ухудшения финансового состояния структуры по всем финансовым инструментам этого БВУ были созданы провизии. Сейчас долг по облигациям включен в реестр требований кредиторов банка. «В отношении Эксимбанка применена процедура банкротства и ликвидации. Дальнейшее погашение задолженности будет осуществляться в соответствии с порядком и очередностью, установленной Законом РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан», а также согласно правилам о принудительной ликвидации банков в Республике Казахстан», – заверила Сауле Егеубаева и напомнила, что эта инвестиция ЕНПФ была одобрена Государственной комиссией по модернизации экономики РК.

ЭКСПЕРТИЗА

Город грядущего дня

«Города – центры цивилизации» – уже избитое утверждение. Мы знаем о городах, население которых исчисляется десятками миллионов. Знаем, что Лондон генерирует треть ВВП Великобритании. О будущем городов, цифровых и «живых», – в материале «Курсива».

Александр ГАЛИЕВ

Автор: shutterstock /sdecoret

Профессор Стокгольмской школы экономики **Кьелл Нордстрем** уверен: государства умирают как структуры. По его мнению, через 50 лет вместо более чем 200 стран будет около 600 городов, а оставшаяся территория превратится в натуру для постапокалиптических фильмов. «Этот процесс уже происходит в России, в Австралии, в США и даже в Китае. Сейчас мы наблюдаем рождение мультигородских корпораций вместо мультинациональных. Мы видим, как города начинают чувствовать свою независимость от страны и требуют свободы», – не устает повторять Нордстрем. Будущее, по словам профессора, за гигаполисами – плодами самой извращенной, финальной формы капитализма, для которой **Эдвард Люттвак** придумал термин «турбокапитализм».

На фоне этих мрачных зарисовок в стиле «Матрицы» **Андрей Чернихов**, первый вице-президент Международной академии архитектуры, рассказал на форуме «Цифровой Казахстан: устойчивое развитие градостроительных систем в XXI веке», как будут развиваться города в среднесрочной перспективе, и предупредил: цифровизация без этического регулирования станет для жителей мегаполисов катастрофой.

Город копирует своих обитателей

«Город усиленно стремится стать похожим на человеческий организм». Эту парадоксальную мысль Чернихова можно усилить, помножив на текущую ситуацию, когда современные цифровые технологии не просто «подсвечивают» тренды, а многократно их ускоряют. При невозможности в принципе пока скопировать мозг человека цифровые технологии пытаются как бы мимикрировать под него, создавая централизованные системы управления. Это еще не мозг, не тот, что у людей, но может вскоре им стать. «Фактически мы создаем зеркало аналогового города, называя его цифровым. Практически все, что делается в области зеленых технологий, технологий энергосбережения, то, что мы называем цифровыми технологиями, – это создание зеркального города в цифре. И последний штрих в этом процессе – это оцифровка человека», – размышляет Чернихов.

Предметом трансформации является система управления всеми инфраструктурами в городе – начиная от уборки мусора, ЖКХ и заканчивая сервисами торговли, развлечений и того, что называется социумом в самом широком понимании. «Понятно, что эта цифровая цивилизация, которая наступает по всем фронтам, проникает даже в самые консервативные отрасли, ее уже невозможно сдержать. Мы ведь знаем, что города начинают соревноваться, как и целые страны, с точки зрения темпов и уровней цифровизации. Но возникает целый ряд интересных аспектов внутри цифрового города», – интригует урбанист. Пока мы говорим о каких-то инженерных системах, о цифровизации процессов в них, вроде бы ничего страшного. Но дальше возникает проблема тотального контроля. «Об этом говорил Джордж Оруэлл в своей антиутопии – романе «1984», и этот вопрос до сих пор занимает умы культурологов. Как быть, когда цифровой становится медицина, образование, культура, да и социум, когда человек будет полностью «описан», полностью скопирован (информация о нем, о его семье, его пристрастиях, о том, как он проводит свой досуг, что он покупает)? Дальше – больше. О нас будут знать почти все», – продолжает Чернихов, делая акцент на этической стороне тотальной цифровизации. Еще несколько десятилетий назад люди наивно полагали, что именно машины спасут человечество. Но ни машины, ни самолеты, ни компьютеры не способны избавить человека от его пороков. «Стоит подумать, что, внедряя «цифру» таким тотальным образом во все сферы, мы очень мало работаем над созданием так называемого этического щита. Нужно создавать комитеты, которые должны создавать и сопровождать «цифровой» иммунитет», – считает Андрей Чернихов.

Почему люди не любят свои же города?

Действительно, а почему? Казалось бы, в мегаполисе все продумано до мелочей, а человек остается недовольным – город гнетет его. «Мегаполис с точки зрения архитектуры абсолютно неуправляем – он просто необъятен. Его не объять даже мыслью, не говоря уже о каких-то физических параметрах. Город вышел за границы восприятия, мы потеряли контроль над пространством. И я уверяю вас: никакие «цифры», никакие идеи технического порядка не спасут города от разрастания», – аргументирует первый вице-президент Международной академии архитектуры. И приводит в пример Алматы, отмечая: тренды заметны даже на относительно небольшом в мировом масштабе городе. Были, конечно, попытки реализовать новую универсальную концепцию города – еще с середины прошлого века архитекторы старались как бы растянуть город, создав ядра, вокруг которых и концентрировались бы сообщества. Не сработало. «Но мы знаем важность общественных пространств. И в цифровом городе это тоже остается важным, без них города превращаются в пустыни», – говорит эксперт.

А какие города нам нужны? «Появляются робкие попытки, модели, которые говорят о том, что идеальный город – это небольшой город, рассчитанный, скажем, на 250 тыс. жителей. И в таком городе до 30% – это общественные пространства: фитнес, парки, аллеи, а транспорту доступна только часть города. Есть и другая модель – «медленные» города. Спрос на такие города в мире уже начинает формироваться. И здесь тоже все общественные пространства продуманы с филигранной точностью. Эти города либо без автомобилей, либо с ограниченным их использованием», – визионирует Андрей Чернихов.

И такому видению больше соответствует «домашняя» Алма-Ата, с утопающими в зелени небольшими улочками, с «ядрами», о которых говорит архитектор, с развитыми сообществами и еще не разрушенными дворовыми концертными площадками в Тастаке – та Алма-Ата, по которой многие сейчас тоскуют. А вовсе не этот город, все больше заковывающийся в бетон и стекло, изнывающий от обилия автомобилей и развязок, отделяющийся от остального мира полосой смога и оставляющий для людей все меньше пространства для жизни.

В потоке идей: Билл Гейтс стимулирует разработку туалета будущего

THE WALL STREET JOURNAL.

Однажды у Билла Гейтса уже родилась смелая идея создать программное обеспечение для персонального компьютера. Теперь он поставил себе цель совершить революцию в области общественного здравоохранения, стимулируя разработку автономных туалетов.

Dominique FONG,
THE WALL STREET JOURNAL

Туалеты будущего не нуждаются в канализационной системе. Один из прототипов способен работать даже без традиционного смыва водой. Эти устройства могут функционировать автономно, превращая отходы жизнедеятельности человека в электричество и чистую воду.

Билл Гейтс убедился в этом лично. Однажды он даже попробовал воду, которая была извлечена из экскрементов на небольшом заводе по переработке отходов компании Sedron Technologies. Эта компания, как и многие другие производители, в минувший вторник была представлена на выставке современных туалетов в Пекине. «О, это было здорово. Эта вода была намного чище той, что течет из-под крана», – рассказал г-н Гейтс в интервью.

Впервые задачу создать дешевые туалеты без канализации Фонд Билла и Мелинды Гейтс поставил перед изобретателями семь лет назад, и сейчас несколько опытных образцов уже проходят испытания. В будущем туалеты нового поколения смогут помочь остановить распространение заболеваний среди более чем 4 млрд человек, не имеющих доступа к нормальным санитарно-гигиеническим условиям.

Пока о массовом производстве таких туалетов речи не идет, поскольку еще не решены некоторые вопросы с процессом фильтрации и дизайном продукции. Однако само появление новых типов туалетов дает надежду на то, что в будущем они могут быть установлены там, где соответствующей инфраструктуры попросту нет. Ожидается, что в следующем году начнутся практические испытания большинства этих моделей в Китае, Индии, Южной Африке и других странах, после чего они смогут быть выпущены на рынок. Однако, по мнению ряда критиков, эти высокотехнологичные решения не приспособлены для упомянутых регионов. Кроме того, остается вопрос ценовой доступности таких туалетов.

Как ожидает сам Билл Гейтс, первыми пользователями новых туалетов, вероятнее всего, станут жители районов со средним уровнем дохода и выше. «Затем, по мере того, как через несколько лет вырастет объем производства, когда будет оптимизирован дизайн продукта, безо всяких субсидий такие туалеты могут появиться в городских трущобах и в странах к югу от Сахары», – отмечает он.

По оценкам г-на Гейтса, к 2030 году рынок технологичных бытовых туалетов имеет все шансы вырасти до $6 млрд. Но до этого времени вполне может быть реализована другая система. Речь идет о строительстве компактных заводов по переработке отходов для безопасной утилизации отходов школ, жилых комплексов и небольших населенных пунктов. Бонус от функционирования такого завода – чистая питьевая вода. Сегодня главная проблема бытовых туалетов и всей санитарно-гигиенической системы – ее зависимость от обширной сети канализационных и водопроводных труб. А значит, такую систему сложно создать в развивающихся странах, в отдаленных районах и в лагерях для беженцев. Далее представлено несколько возможных решений этой проблемы.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Фото: Thomas PETER/Reuters

Сухой туалет

Разработчик: Cranfield University, U.K.

Крышка унитаза опускается и включает систему сухого смывания. Это движение подает команду механизму, который сбрасывает отходы жизнедеятельности в специальный контейнер, где они могут быть отделены, и затем либо сжигаются, а полученная зола утилизируется, либо фильтруются для получения чистой воды. Для питья такую воду использовать нельзя, а вот для полива растений можно. Из представленных на выставке туалетов этот образец был одним из немногих полностью автономных устройств, способных функционировать без подключения к водопроводу, канализации и без электричества. Однако во время пользовательских тестов исследователи обнаружили, что к унитазу необходимо добавить еще один механизм, который бы распылял воду для очистки чаши унитаза. По словам разработчиков, эта система потребляет гораздо меньше воды, чем стандартный унитаз, которому для смыва требуется не менее 10 литров воды. Практическое тестирование этой туалетной системы в домашних хозяйствах планируется начать в течение ближайших двух лет.

Фото: Mark SCHIEFELBEIN/Associated press

Туалет без канализации

Разработчик: Helbling Group, Switzerland

Как и другие аналогичные модели, в большинстве случаев этот туалет может работать автономно. Полученные отходы он трансформирует в чистую воду и нечто похожее на уголь. Однако компания-производитель, с которой Фонд Гейтсов заключил контракт на разработку этой модели, снабдила устройство элементами современного дизайна: блестящий черно-белый прототип снабжен тачпадом для смыва, а также специальным контейнером, который можно отсоединить, чтобы слить лишнюю жидкость. И хотя эта система не предусматривает подключения к водопроводу или канализации, ограничением для нее является необходимость подключения к источнику электроэнергии. Впрочем, в компании считают, что проблему могут решить солнечные панели, установленные на крыше дома. Пока модель проходит тестирование в лабораторных условиях, но в течение ближайших двух лет Helbling планирует провести полевые испытания.

Фото: Sam PHELPS/Gates archive

Полная переработка

Разработчик: Sedron Technologies, Сиэтл

Продукт, предложенный Sedron, – не туалет и не предназначен для домашнего пользования. По сути это небольшой завод по переработке отходов, способный отфильтровать воду из экскрементов настолько тщательно, что полученная в результате очистки вода не только не содержит бактерий и вирусов, но и безопасна для питья. На пике своей мощности завод может перерабатывать отходы 500 тыс. человек. Это сопоставимо с производительностью двух других минизаводов, представленных на выставке. Практические испытания завода по полной переработке отходов последние три года проходят в Дакаре (Сенегал) – пока только для того, чтобы выявить и устранить технические проблемы. В следующем году планируется запуск нового завода, который будет функционировать на коммерческих условиях с целью проверки финансовых прогнозов. Если по итогам этого тестирования работа завода окажется прибыльной, сенегальская компания Delvic Sanitation Initiatives готова его приобрести.

THE WALL STREET JOURNAL.

Трагедия Нотр-Дам-де-Пари

Десятилетиями собор приходил в упадок из-за отсутствия должного внимания

Контрфорсы собора начали разрушаться, а шпиль прогнил еще до пожара.

Valentina POP,
Drew HINSHAW,
Nick KOSTOV,
THE WALL SREE JOURNAL

Задолго до того, как знаменитый Собор Парижской Богоматери был поврежден пламенем, смотрители памятника знали о том, что у него есть проблемы.

В 2013 году собор нанял **Дидье Дюпюи** и его сына для очистки здания и установки громоотводов в разных частях строения, включая его центральный шпиль. В ходе работ мастера обнаружили: устилающие кровлю свинцовые пластины покрыты огромными отверстиями и трещинами. Это зрелище повергло их в шок, поскольку ниже находилось сухое пыльное пространство из деревянных балок, также известных как «лес», веками поддерживавший крышу Нотр-Дама.

В итоге работа, на которую изначально отводилось не более двух недель, заняла три месяца. За это время Дюпюи и сын выполнили аварийный ремонт, но уходили они в отчаянии.

«Мы сказали им, что для этой работы нужны профессионалы. Мы можем заварить дыры, но это будет некрасиво», – говорит г-н Дюпюи. По его словам, только с креста на вершине шпиля они сняли 110 фунтов ржавчины, при этом сам крест «был в очень плохом состоянии».

За четыре дня до пожара рабочие на лесах на крыше Нотр-Дама демонтировали статую святого Иоанна.

15 апреля «лес» из деревянных балок под кровлей Нотр-Дама охватил огонь, в результате чего сгорел центральный шпиль и большая часть крыши собора. Зрелище этого пожара повергло мир в ужас. Для многих, кто видел Собор Парижской Богоматери с его известняковыми фасадами и витражными окнами, он являлся жемчужиной средневековой архитектуры. Но, как замечают представители церкви, подрядчики и спонсоры, при ближайшем рассмотрении можно было увидеть, что за долгие десятилетия пренебрежительного отношения собор серьезно обветшал.

Контрфорсы, поддерживающие массивные стены из известняка, стали хрупкими из-за эрозии. Шпиль, украшавший небо над Парижем в течение двухсот лет, был беззащитен перед осадками и прогнил изнутри.

Теперь следователи пытаются выяснить, не стали ли причиной пожара работы по реставрации и укреплению Нотр-Дама. Полиция проводит беседы со всеми, кто был внутри всего за несколько часов до того, как вспыхнула крыша собора. Как рассказал официальный представитель собора Нотр-Дам **Андре Фино**, в тот злополучный день рабочие находились в «лесу», укрепляя каркас для того, чтобы завершить возведение на крыше массивных строительных лесов.

При этом сами строительные леса были разработаны так, чтобы оказываемое ими давление на структуру собора было минимальным и не мешало обзору его контрфорсов. По словам главного подрядчика, фирма следовала всем требованиям безопасности.

Подъем на леса

Следственные мероприятия уже начались, хотя их осложняют неубранные мусор и завалы. Власти считают: скорее всего, речь идет о несчастном случае, однако не исключают и другие версии. В частности, полиция установила, что за несколько месяцев до пожара по лесам поднимались любители острых ощущений. Некоторые из них потом выложили на YouTube видео с вершины собора.

Началу реставрационных работ предшествовал поиск финансирования, завершить ремонт стоимостью в десятки миллионов долларов планировалось до 2024 года, то есть до Олимпийских игр в Париже. Собор рассчитывал, что финансирование обеспечит благотворительный фонд «Друзья Нотр-Дама», объединяющий жертвователей из США и Франции. Предполагалось, что фонд сумеет оказать давление и на собственника здания – французское государство, чтобы оно также внесло свой вклад. Сам Нотр-Дам ничего не зарабатывает, поскольку вход в собор свободный. Однако при этом он является настоящим магнитом для туристов, ежедневно принимая до 30 тыс. посетителей, то есть больше, чем Эйфелева башня.

«Однозначно, если бы за собором был должный уход и уровень финансирования был достаточным, ничего этого бы не случилось. Это как раз тот случай, когда чем дольше ждешь, тем выше риски», – говорит **Мишель Пико**, главный консультант фонда «Друзья Нотр-Дама».

Кафедральный собор Нотр-Дам противостоял упадку на протяжении всей новой истории Франции. Построенный в период с XII по XIII век, во время Великой французской революции он был осквернен и предан забвению, пока из-под пера Виктора Гюго не вышел знаменитый роман, обессмертивший собор.

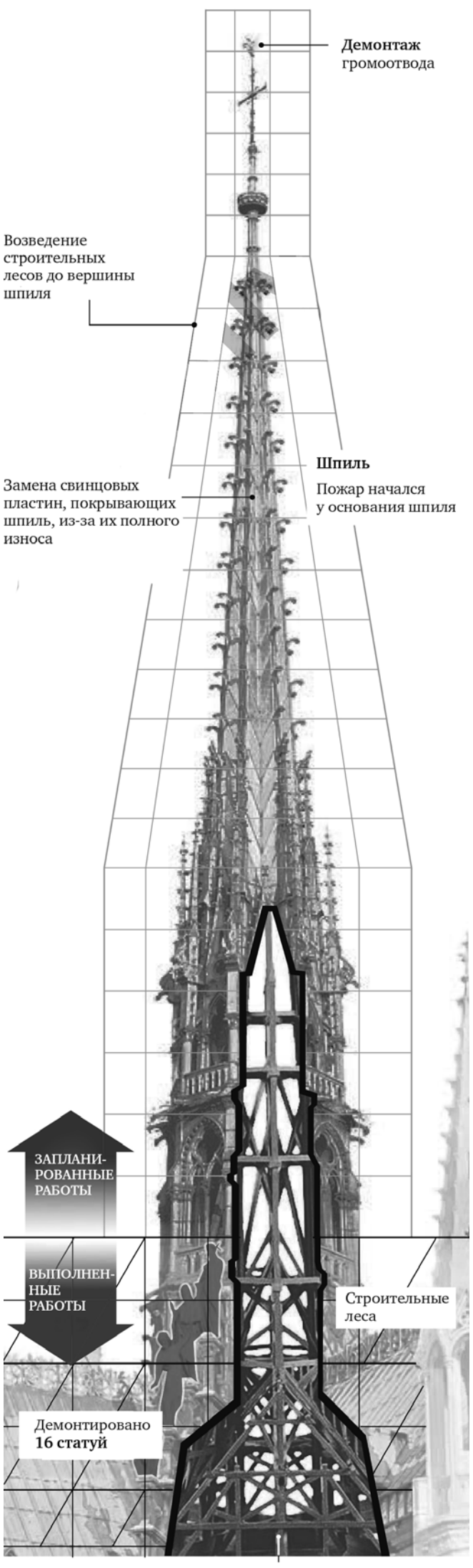
В 1905 году во Франции был принят закон, объявивший все церковные сооружения, построенные до этого года, собственностью государства. В последние десятилетия, по мере того, как выделяемых из госбюджета средств становилось все меньше, факт принадлежности церквей государству стал вызывать все большее раздражение. Кроме того, в этот же период стало уменьшаться количество людей, посещающих богослужения.

«Правда жизни в том, что многие из этих храмов нуждаются в постоянном ремонте. Сбор пожертвований может помочь покрыть операционные расходы, но этого недостаточно для постоянного технического обслуживания», – говорит **Дэвид Шепп**, президент фонда «Американские друзья за сохранение Сен-Жермен-де-Пре», старейшей церкви в Париже.

Чтобы получить необходимое финансирование для проведения ремонтных работ, церкви должны подавать прошение в специальный комитет при Министерстве культуры. По словам представителей фонда Нотр-Дама, члены комитета сообщили им, что кафедральный собор является одним из примерно сотни

Фото: Philippe Wojazer/REUTERS

За четыре дня до пожара реставраторы демонтировали с крыши Нотр-Дама статую святого Иоанна.



других готических соборов по всей Франции, которые находятся под контролем министерства.

Государство требовало, чтобы Нотр-Дам последовал примеру других исторических церквей, которые взимали плату за вход. Однако ректор собора монсеньор **Патрик Шове** был с этим категорически не согласен, опасаясь, что место поклонения верующих превратится в еще один коммерческий пункт на туристической карте Парижа, рассказывает представитель фонда, присутствовавший на той встрече.

В один из религиозных праздников, когда собор посетил представитель Министерства культуры, монсеньер Шове вышел к людям и громко спросил: «Есть здесь туристы? Вы можете указать на того, с кого я должен потребовать плату за вход?».

В 2015 году американский искусствовед **Эндрю Тэллон** поднялся на Нотр-Дам, чтобы создать точную цифровую модель здания при помощи специального лазерного измерителя. Тогда же он обнаружил, что важнейшие элементы структуры собора серьезно обветшали и находятся в удручающем состоянии. В частности, начали разрушаться каменные фрагменты крыши.

Флюгер в форме петуха с шипом, который, по преданию, был частью тернового венца Иисуса при распятии, был сломан. Через трещины в свинцовых панелях, покрывавших шпиль собора, вода просачивалась в сердцевину его деревянного каркаса, постепенно разрушая его.

Наибольшую обеспокоенность вызывали контфорсы, вертикальные ребра из известняка, подпиравшие стены. Это средневековое изобретение позволяло строить церкви с высокими стенами и витражными окнами. Однако растворенные в загрязненном воздухе Парижа кислоты постепенно их разрушали. К примеру, контрфорс №10 был ослаблен настолько, что эксперты всерьез опасались, что стена может рухнуть.

Что касается г-на Тэллона, то ему удалось создать некоммерческую организацию, сплотив группу французских и американских любителей искусства. Все они требовали, чтобы французское правительство также внесло свой вклад, который бы соответствовал тому, что они сумели собрать на тот момент. Эта группа ценителей искусства организовывала культурные вечера во французском посольстве в Вашингтоне либо проводила их в консульстве Франции в Нью-Йорке. Партнером этих встреч неизменно выступал аукционный дом Christie's.

Однако Нотр-Дам не стал дожидаться решения финансовых вопросов таким путем. Вместо этого в июле 2017 года правительство Франции объявило тендер на ремонт шпиля, крыши и деревянного каркаса под ним. Сметная стоимость работ, утвержденных в 2017 году, составила 4,3 млн евро.

По словам тех, кто собирал пожертвования, наибольший риск, с точки зрения целостности собора, представляло состояние контрфорсов. Однако церковные чиновники первым делом хотели отремонтировать шпиль.

«Ремонт шпиля был самой неотложной задачей. Он сделан из свинца, а свинец исчезает», – заявил представитель собора г-н Фино.

Слишком много правил

Все участвующие в тендере компании при подсчете стоимости работ должны были учесть правила, которых нужно было придерживаться во время реставрации исторического памятника. Ежедневно строительную площадку должны были обходить инспекторы по пожарной безопасности, проверяя каждый элемент электрооборудования.

Также обязательным было наличие детального плана действий на случай различных происшествий. Кроме того, рабочим не разрешалось оставлять на объекте свои инструменты.

Сварщики же должны были через два часа после окончания работы убедиться в том, что места сварки остыли и не представляют угрозы. Во время обеденных перерывов один из членов строительной бригады должен был оставаться на месте и следить за порядком.

Самым сложным по техническим причинам оказался ремонт шпиля. Сначала нужно было поднять строительные леса на высоту 50 метров от уровня пола до крыши собора, а затем воздвигнуть еще 50 метров лесов до вершины шпиля. При этом леса должны были стоять вокруг шпиля, но не касаться его.

Участники тендера также должны были иметь план последующего расширения лесов, чтобы обеспечить доступ к изношенной свинцовой крыше, деревянному каркасу под ней и к контрфорсам. По оценкам правительства, одни только строительные леса обошлись бы в 1,8 млн евро.

«Это просто монументальные, самые высокие строительные леса, когда-либо устанавливаемые на вершине собора», – говорит **Франсуа Летерм**, чья компания Layher была в числе участников тендера. Г-н Летерм хорошо знал Нотр-Дам, поскольку в 2009 году уже монтировал здесь леса поменьше.

Гвенаэль Жюссельм, чья конкурсная заявка на замену громоотвода на шпиле в рамках этого проекта была отклонена, сообщил, что предлагал дорогостоящий метод сварки, который бы, однако, снизил риск возникновения пожара.

Но контракт был заключен с Дидье Дюпюи, обнаружившим трещины в свинцовых пластинах в 2013 году. Сам г-н Дюпюи утверждает, что вопросы безопасности он всегда ставил на первое место.

Главным победителем тендера стала семейная фирма Le Bras Freres с северо-востока Франции. Компания выиграла контракты на возведение лесов вокруг шпиля, на ремонт протекающей крыши и на ремонт деревянного каркаса. По словам Анри Фино, пресс-секретаря собора, победивший в тендере проект по возведению строительных лесов был настоящим техническим чудом, поскольку основой для них стали специальные подпорки на земле, не оказывающие какого-либо влияния на структуру собора.

«За последние 150 лет никто не получал такого контракта», – заявил тогда представитель компании **Жюльен Ле Брас** в интервью местной газете. «Тот факт, что эти работы будем осуществлять мы, для нас значит очень многое. Ведь речь идет не просто о 10-летней гарантии, а о последующих 150 годах», – подчеркнул он.

По мнению эксперта по архитектуре **Жана-Мишеля Лено**, это весьма необычная ситуация, когда один и тот же подрядчик выигрывает сразу все три тендера – на возведение строительных лесов, ремонт кровли и работы по дереву. «Обычно каждый вид таких работ проводит отдельная компания», – говорит он.

При этом сам г-н Ле Брас отмечает, что «все необходимые меры безопасности и процедуры были соблюдены».

График работ был очень жестким. По словам **Марка Эскенази**, представителя Le Bras Freres, правительство хотело, чтобы возведение строительных лесов было завершено к июлю 2019 года. Это позволило бы начать работы над крышей и каркасом уже через месяц.

Однако к началу апреля стало понятно, что работы по возведению лесов отстают от графика, сообщил еще один участник тендера г-н Летерм. Леса были подняты к основанию шпиля, но дальше работать становилось все сложнее.

Кроме того, по словам информированного источника в полиции, в нерабочее время к лесам подходили посторонние. В частности, там была обнаружена пустая бутылка из-под виски.

«Крайним сроком сдачи лесов был июль, то есть они все еще могли успеть завершить эти работы в срок», – говорит г-н Эскенази из Le Bras Freres.

11 апреля были сделаны кадры, на которых рабочие в костюмах химзащиты выносят из собора 16 медных статуй апостолов и евангелистов для их реставрации. Демонтаж статуй открывал путь для дальнейшего возведения лесов. За ходом этих работ наблюдал главный архитектор проекта **Филипп Вильнёв**. Обходя леса, он не смог сдержать улыбки, увидев, как кран снимает одну из статуй с крыши.

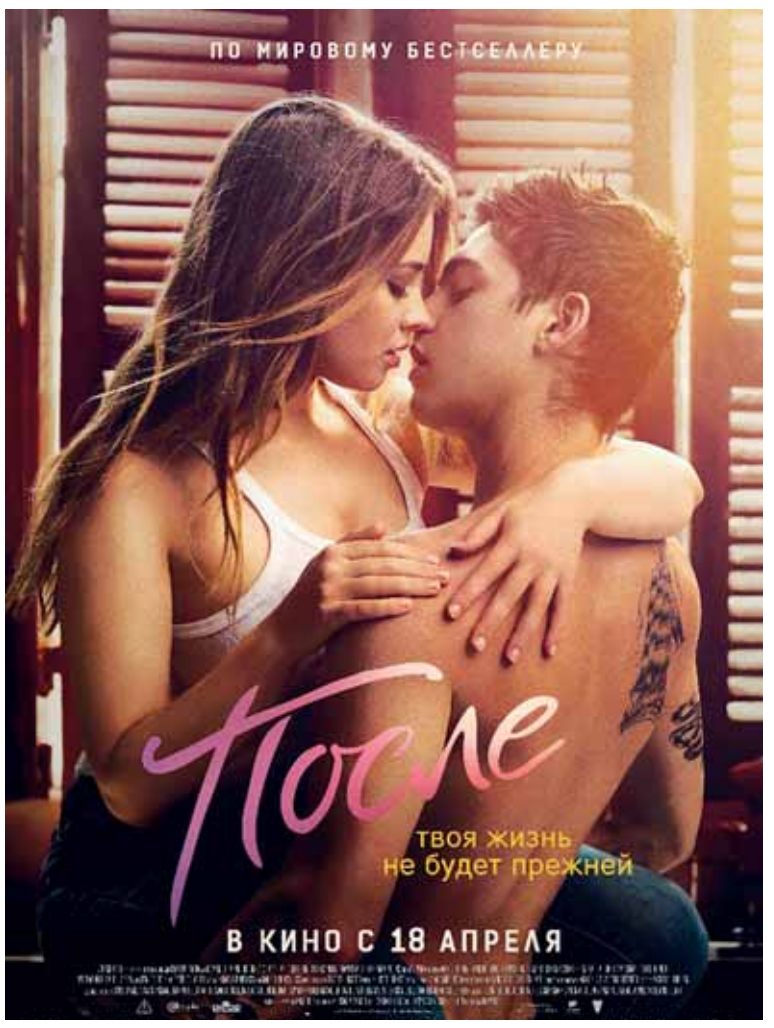
«Это один из лучших дней в моей жизни. Мы наконец-то работаем над собором, который я безумно люблю», – заявил он.

15 апреля, по словам г-на Эскенази, на строительных лесах работало более десяти специалистов Le Bras Freres.

Он также утверждает, что последний из них покинул объект в 17:50, отключив перед уходом электричество. Рабочий запер дверь и передал ключ смотрителю собора. А уже примерно через полчаса сработала первая пожарная сигнализация.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

LIFESTYLE



После все будет, если…

На казахстанские экраны вышел фильм Дженни Гейдж «После», снятый по мегапопулярному одноименному роману Анны Тодд.

Елена ШТРИТЕР

Началось все с фанфика об участниках англо-ирландского бойз-бэнда One Direction, который **Анна Тодд** – одна из многомиллионной армии фанаток коллектива – выкладывала на просторах Wattpad. В своем увлечении она была не одинока – миллионы поклонников бойз-бэнда создавали свои собственные истории. В них они, будто в реальном мире, встречаются с любимым исполнителем и проживают свою жизнь. Просто Анна стала одной из первых девушек-подростков, чей фанфик начал набирать просмотр за просмотром и хвалебные отзывы.

Поскольку фанфик стремительно стал популярным, было решено: ему пора стать книгой. **Гарри Стайлс** (участник One Direction) стал Хардином, а Анна Тодд – писательницей. Написанную книгу в итоге выставили на аукцион, а Тодд смогла выбрать издательство и редактора на свое усмотрение. Надо ли говорить, что экранизация стала вопросом времени?

Откровенно говоря, вся эта эпопея с «После» очень напоминает знаменитые «Оттенки серого». Не содержанием, отнюдь. Но тем, как при хорошем маркетинге можно из посредственной истории сделать бестселлер. Главное – хорошо знать свою целевую аудиторию. А потом можно по этой истории еще и кино снять. Правда, говорят, что сама Анна Тодд скептически отнеслась к идее экранизации. Но бизнес есть бизнес… И Анна намеренно продала права небольшой студии, дабы иметь больше контроля над съемочным процессом. Который, впрочем, очень затянулся – аж с 2013 года.

Итак, перед нами еще одна романтическая история о том, как хорошая, послушная, домашняя девочка Тесса Янг (**Джозефина Лэнгфорд**) влюбляется в избалованного, обиженного на отца, а потому активно бунтующего мальчика Хардина Скотта (**Хиро Файнс-Тиффин**). Собственно, это все, что вам надо знать о сюжете, потому что больше в нем ничего нет.

Из плюсов можно отметить удачный кастинг и картинку. Австралийка Джозефина Лэнгфорд была очень убедительна в роли робкой первокурсницы, особенно на фоне одинаковых силиконовых однокурсниц. Лэнгфорд словно сошла со страниц романов Джейн Остин. В какой-то степени то, как меняется ее отношение к Хардину, можно сравнить с эволюцией чувств Элизабет Беннет к мистеру Дарси. И снято это очень трогательно. Да, фильм можно посмотреть буквально ради нескольких моментов поэтического и восторженного восприятия первой влюбленности, когда робкое прикосновение кончиками пальцев вызывает в душе бурю эмоций. Дебютантке в игровом кино **Дженни Гейдж** эти сцены определенно удались.

В какой-то степени картину можно рассматривать как трамплин для актерской карьеры Джозефины Лэнгфорд и Хиро Файнс-Тиффина. К примеру, мне будет интересно увидеть их в более глубоких работах.

Но на этом и все. Какого-то глубинного смысла в фильме нет. По большому счету, это самая обычная подростковая мелодрама, наполненная клише и штампами. И щедро залитая карамельной патокой и ванильным сиропом. С другой стороны, это популярный ныне жанр young adult, кинематографическая попса, главное в которой – невычурный сюжет, простые диалоги и отсутствие нравоучений. Интрига? Забудьте. И своей целевой аудитории (рекомендуется к просмотру 16+, но плюс тут явно лишний) фильм «зашел». Хотя бы уже потому, что многие диалоги зал проговаривал хором.

А я так и не поняла, чего же там после-то…

Впрочем, для этого, очевидно, есть следующий роман Тодд, который называется «После ссоры». А потом еще один – «После падения».

Высокие стандарты высокой кухни

В Алматы открылся ресторан высокой кухни Seven Bar & Restaurant. О том, что его отличает от обычных ресторанов, какого дресс-кода стоит придерживаться, собираясь там поужинать, и на что обратить внимание в меню, нам рассказал генеральный директор The Ritz-Carlton, Almaty Джан Гекташ.

Анна ЭМИХ

– В The Ritz-Carlton, Almaty уже есть несколько ресторанов, полюбившихся алматинцам. С чем связано открытие еще одного?

– Дело в том, что на данный момент ресторан Bar & Grill переформатирован в пространство для масштабных мероприятий. Иначе говоря, это банкетный зал с самым эксклюзивным расположением, 28-й этаж Esentai Tower, с панорамным видом и посадкой на 100–120 человек. Это решение было продиктовано тем, что в последнее время возросла потребность в дополнительных местах для проведения масштабных частных, социальных и корпоративных мероприятий. И наш единственный бальный зал на первом этаже просто не мог вместить всех желающих. Кроме того, в Алматы до сих пор не было площадки с такой локацией и потрясающим видом на город.

Что касается ресторана Seven Bar & Restaurant, то это не новое пространство – до недавнего времени это был закрытый клуб, в который нужно было покупать членство и где проводились исключительно закрытые мероприятия. Сейчас же мы решили открыть эту локацию для широкой публики и представить новый формат – ресторан высокой кухни.

– Почему именно высокая кухня?

– Я уже два года живу в Алматы и за это время посетил много ресторанов и изучил все, что предложено на этом рынке. В основном это заведения в стиле casual. И в плане кухни, и в плане обслуживания. Между тем у жителей города есть потребность и в классических ресторанах высокой кухни. С соответствующим сервисом. Куда приходят за впечатлениями. К примеру, у нас есть то, что называется кулинарным театром. Это когда какие-то блюда доготавливаются на глазах гостя. Это целое шоу. И у нас есть все необходимое, чтобы создать такое место. Начиная с локации и заканчивая сервисом.

В идеале Seven Bar & Restaurant должен стать местом, которое первым приходит на ум, когда люди думают о том, куда пригласить деловых партнеров, провести романтическое свидание с любимой или отметить какое-то важное семейное событие. В общем, провести любое мероприятие, которое должно стать знаковым и запоминающимся.

– Если говорить о локации или сервисе, то из Vista также открывается замечательный вид, а безупречный сервис – это в целом фишка The Ritz-Carlton. В чем особенность Seven Bar & Restaurant?

– Это совершенно разные концепции. Их нельзя сравнивать, как нельзя сравнивать своих детей, старшего и младшего. Vista – это как раз ресторан в стиле casual с фокусом на гостей отеля и алматинцев. В Vista можно позавтракать, пообедать или поужинать – он открыт с раннего утра. По атмосфере, дизайну, манере приготовления и подаче блюд это место создано для посещения в течение всего дня. Оно повседневное. Seven Bar & Restaurant…. Понимаете, здесь все акцентировано в первую очередь на получении впечатлений. Он открывается только вечером в 18:00 и работает до 23:00. Здесь звучит живая музыка. Каждый вечер бармен представляет гостям новый авторский коктейль. Для этого есть специальная коктейльная тележка, с которой бармен подходит к каждому столику отдельно. При желании можно поучаствовать в создании напитка. Еду здесь подают на тарелках ручной работы, заказанных нами в Испании. Это сделано специально, чтобы вы могли насладиться не только вкусом блюда, но и его подачей. Некоторые блюда лично готовит наш шеф-повар Исмаил Алчай.

Джан Гекташ: «В Seven действует дресс-код elegant casual».

Фото: Олег Спивак

Конечно, мы рады видеть семьи с детьми. Но если детям меньше 12 лет, мы рекомендуем им Vista. Потому что в Seven Bar & Restaurant детям будет просто неинтересно, и это может создать дискомфорт для других гостей.

– Если мы говорим о том, что это ресторан высокой кухни, то логично предположить, что в нем действует определенный дресс-код?

– Конечно. В Vista вы можете прийти в джинсах и футболке. В Seven действует дресс-код elegant casual. Он предоставляет человеку большую свободу в выборе, но предусматривает определенные рамки. К примеру, вы можете также надеть джинсы и футболку, но сверху придется накинуть пиджак. Для дам идеальным выбором будет коктейльное платье. Впрочем, вечерние туалеты тоже приветствуются.

– То есть если гость в спортивном костюме…

– Ему объяснят, что политика ресторана не позволяет присутствия в нем в спортивной одежде, и его будут очень рады видеть, как только он переоденется.

– Опять же, если мы говорим о ресторане высокой кухни, значит, здесь должны быть блюда авторской кухни?

– Мы не придерживаемся какой-то одной кухни. В меню есть кулинарные хиты разных стран. Секрет нашей кухни – это сочетание лучших продуктов и искусства шеф-повара. Впрочем, есть, конечно, блюда, которые обязательно стоит попробовать именно в нашем ресторане. К примеру, крем-брюле из фуа-гра. Фуа-гра есть во многих ресторанах, но в такой подаче только у нас. Или биск-суп из лобстера. Его в Алматы можно попробовать только в Seven. Салат из камчатского краба или стейк сухого вызревания – это просто must try. Между сменой блюд в качестве комплимента от шеф-повара подается шарик сорбета для того, чтобы вкус следующего блюда не притуплялся. Вчера это мог быть манговый, а сегодня лаймово-йогуртовый сорбет – и это тоже must try.

– Кстати, о стейках. У входа в ресторан есть шкаф, в котором мясо проходит ферментацию. И, как мы заметили, на некоторых кусках есть карточка с именем владельца. Что это?

– Это больше эмоциональный момент. У нас есть постоянные гости, для которых шеф сам выбирает вырезку, отправляет ее на сухое вызревание (а это около двух недель), и гостю готовят, можно сказать, персональные стейки. Это позволят человеку почувствовать, что он особенный.

– Насколько я знаю, в ресторане Seven Bar & Restaurant можно не только поужинать, но и покурить кальян или сигару?

– Да, на втором этаже у нас лаунж-зона, которая работает с 11 утра. Там можно посидеть за бокалом коньяка или чашкой кофе, выкурить сигару. Более того, на первом этаже у нас есть именные ячейки, где можно хранить свой любимый спиртной напиток, а также хьюмидоры для хранения любимых сигар.

– Расскажите немного о ценовой политике ресторана. К примеру, каким здесь будет средний чек?

– Честно говоря, ответить на этот вопрос однозначно очень сложно. Мы используем только самые лучшие продукты, как я уже и говорил. Если это помидоры – это лучшие помидоры. Если это морепродукты, то они исключительно свежие, а не замороженные. Никакой заморозки. Многие из них доставляются самолетами из США, Австралии, Франции, Испании. А это само по себе дорогое удовольствие.

И, конечно же, это влияет на стоимость готового блюда. Соответственно, средний чек здесь выше, чем в других ресторанах The Ritz-Carlton, Almaty. Если навскидку, то ужин обойдется в среднем от 35 тыс. тенге на человека. Но это очень приблизительно. В меню есть такие позиции, как золотая осетровая икра, а есть что-то попроще. Вообще мы не задумывались о среднем чеке по той простой причине, что когда речь идет о ресторане класса люкс, гости акцентируют внимание на том, что они хотят съесть, а не на том, сколько это стоит. Для них важна не сумма в счете, а новый опыт.

– Я понимаю, что ресторан работает недавно, но уже можно сделать какие-то выводы? Кто основные посетители ресторана – гости отеля или же алматинцы?

– Жители южной столицы очень хорошо отреагировали на открытие ресторана. Порядка 70% гостей – это именно алматинцы, что для меня является очень важным фактором. Ведь зачастую, когда ты продаешь гостю номер в отеле, взаимодействие с ним на этом заканчивается. А рестораны отеля – это такое место, где можно пообщаться именно с местными жителями. И когда ты открываешь ресторан, именно по интересу местных жителей понимаешь, будет ли этот проект успешным. Если же им интересуются только гости отеля, значит, надо пересматривать подход или концепцию. Поэтому, конечно же, создавая концепцию, меню и сервис, мы в первую очередь ориентировались именно на алматинцев.