

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 5 (681)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 5 (681), ЧЕТВЕРГ, 23 ФЕВРАЛЯ 2017 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:

РЕЗКИЙ
АППЕТИТ

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:

ФИНАНСОВЫЙ
ВЕКТОР ПОСЛАНИЯ

03

ИНВЕСТИЦИИ:

СТАВКА НА
ACTIVISION
BLIZZARD

04



СВОЙ БИЗНЕС:

КАК ПРИРУЧИТЬ
ДРОНЫ

06

* Бриф-новости

Практика дипломатической ротации

В Казахстане назначены новые послы в США и Великобританию. Рокировка вызывает ряд вопросов. Кажется, что должность посла в США больше подходит для Ерлана Идрисова, хотя данное назначение можно назвать и некоторым понижением. Однако, по мнению экспертов, данная рокировка вполне логична в сегодняшних политических реалиях.

>> 2

Отчетная встреча

Аким Алматы Бауыржан Байбек провел отчетную встречу с населением города. Градоначальник был открыт, отвечал на вопросы, затрагивал злободневные темы. Однако у многих горожан сложилось впечатление постановочной встречи, где не были затронуты главные проблемы города и куда не пустили алматинцев, желающих задать неудобные вопросы акиму.

>> 3

Забыли семь раз отмерить?

С ноября 2016 года Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан реализует новую программу развития агропромышленного комплекса страны. В рамках этого начинания предполагается сокращение посевных площадей пшеницы в пользу обширных культур.

>> 7

Новый торговый закон

Закон «О регулировании торговой деятельности» устарел и не отвечает современным требованиям. Об этом заявил председатель Комитета торговли НПП «Атамекен» Кайрат Мажидбаев. Эксперты сошлись во мнении, что сфера торговли нуждается в качественной программе развития.

>> 7

Неожиданное решение

20 февраля Национальный банк РК принял решение снизить базовую ставку до уровня 11% с коридором +/-1%, сообщил председатель НБ РК Данияр Акишев. Таким образом, по его словам, ставки по операциям предоставления ликвидности теперь составят 12%, а по операциям изъятия ликвидности — 10%.

>> 8

«Тенгизшевройл» отчитался за 2016 год

Компания «Тенгизшевройл» вновь снизила прямые финансовые выплаты Республике Казахстан. По итогам 2016 года прямые выплаты государству составили \$4,7 млрд в то время как в 2015 году они были на уровне \$8,2 млрд а в 2014 — \$14,7 млрд. В сравнении с данными за 2015 год снижение составило 42,7%. Руководство компании объяснило этот факт падением мировых цен на нефть.

>> 10

Ресурсы за непрозрачной завесой

Сайты некоторых госорганов и коммунальных предприятий Алматы не в полной мере отвечают требованиям Закона «О доступе к информации». К такому выводу пришли участники VIII городского хакатона «Информационная доступность города».

>> 11

Непрозрачная копилка

Куда инвестируют пенсионные накопления казахстанцев?

Финансы

Из Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) в этом году выделят 50 млрд тенге на поддержку железнодорожной отрасли. Об этом сообщил вице-министр по инвестициям и развитию Альберт Рау. Эта новость вызвала широкий резонанс в обществе, в частности экспертов и население волнует вопрос безопасности подобных вложений и возврата средств. Кроме того, это спровоцировало интерес общества к механизму и инструментам инвестирования пенсионных активов в целом.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Строим вагоны за 50 млрд

Альберт Рау уточнил, что много-миллиардные средства пойдут на субсидирование железнодорожного машиностроения. Таким образом в МИР планируют решить проблему нехватки грузовых вагонов и увеличить их экспорт. В общей сложности, построят 3 тыс. железнодорожных вагонов. Проблемы, по словам Альберта Рау, наблюдаются и в строительной отрасли. Дело в том, что при возведении различных объектов, компании продолжают использовать импортные стройматериалы. Хотя местные заводы некоторые виды товаров производят с избытком. «За прошлый год мы завезли в страну еще 600 тыс. тонн цемента, в то время, когда у нас профицит 3 млн тонн. В основном, конечно, это на западные регионы приходится, но мангистауский «Адельверт» способен обеспечить весь запад, 600 тыс. завезли, из них половину Актюбинская область завезла. Плюс здесь есть такое, что предприятия цементные умудрились в прошлом году 500 тыс. тонн экспортировать, и у нас практически баланс есть», — заявил Альберт Рау.

Куда вложены деньги казахстанцев?

Эта новость вызвала широкий общественный резонанс не только в социальных сетях, но и во властных структурах. Депутаты парламента РК обратились с запро-



Экспертов беспокоит намерение правительства субсидировать некоторые отрасли за счет пенсионных активов

сом к главам Кабмина и Нацбанка с просьбой предоставить информацию об инструментах инвестирования средств ЕНПФ.

«Просим правительство и Нацбанк предоставить информацию о том, в какие финансовые инструменты были инвестированы средства ЕНПФ с 2014 года по настоящее время, на каких условиях и с каким сроком возвратности», — озвучила на пленарном заседании запрос членов фракции «Нур Отан» депутат Майра Айсина, сообщает «Интерфакс-Казахстан».

Стоит отметить, что судьба пенсионных накоплений граждан волнует не только депутатов, но и членов Общественного совета при ЕНПФ. Вкратце напомним, после скандалов, разразившихся в конце прошлого года вокруг ЕНПФ, в Казахстане стал функционировать общественный совет при Едином накопительном пенсионном фонде. «Он был создан не только для того, чтобы усилить контроль граждан над деятельностью этой структуры, которую недавно сотрясали финансовые скандалы, но и попытаться донести глас народа до тех, кто постоянно эксперимен-

тирует с пенсионной системой, не понимая, что она, как оголенный нерв, может спровоцировать рост социальной напряженности», — отмечает председатель совета Досым Сагпаев. В настоящее время, по его словам, запрос о вложении 50 млрд тенге в железнодорожную отрасль был отправлен в ЕНПФ и Нацбанк РК.

«Использование пенсионных накоплений правительством для какого-либо субсидирования, предоставления налоговых льгот и прочей подобной активности нарушает базовые принципы работы пенсионной системы и законодательства Республики Казахстан. Пенсионные накопления граждан являются собственностью самих граждан, переданной в управление пенсионному фонду на условиях возвратности и срочности, и правительство не имеет полномочий по распоряжению этими средствами. В этой связи Общественный совет заявляет свой протест в отношении подходов, сформулированных в выступлении вице-министра, и направил запрос в НБ РК и правительство с требованием разъяснить позицию правительства

и регулятора по указанному вопросу», — говорится в заявлении совета при ЕНПФ.

Как отмечают активные пользователи социальных сетей, согласно законодательству РК предложения по инвестированию средств из ЕНПФ определяют главный финрегулятор страны и правительство. В частности, вначале кабинет министров предлагает к финансированию индустриальные и другие проекты квазигосударственного сектора. Затем эти предложения утверждаются Советом по управлению Национальным фондом, который возглавляет глава государства. Далее в соответствии с Законом «О пенсионном обеспечении в РК», пенсионные активы ЕНПФ инвестируются по направлениям, одобренным упомянутым Советом. При этом инвестирование осуществляется исключительно в финансовые инструменты по рыночным процентным ставкам.

По данным ЕНПФ РК, на 1 февраля 2017 года общая сумма пенсионных накоплений в фонде составила 6,71 трлн тенге. По данным на декабрь 2016 года сто-

имость инвестиционного портфеля (без учета денежных средств и прочих активов) равнялась 6,5 трлн тенге, из которых в иностранной валюте размещено только 1,4 трлн тенге, или 22% активов ЕНПФ. То есть 78% инвестпортфеля ЕНПФ являются активами в тенге, и подвержены рискам ослабления курса.

В опубликованной на сайте ЕНПФ инвестиционной декларации отмечено, что совокупный объем инвестиций пенсионных активов ЕНПФ в финансовые инструменты и деньги, номинированные в иностранной валюте, составляют не более 50% от пенсионных активов ЕНПФ. В том числе в долларах — не более 50% от пенсионных активов фонда, тогда как в других иностранных валютах — не более 10%. Максимальный срок депозита в золото составляет не более 1 года.

Кроме того, наши пенсионные активы размещаются в депозитах иностранных банков на срок не более 6 месяцев. Размер инвестиций в финансовые инструменты одного БВУ составляет не более 10% от пенсионных активов ЕНПФ. Срок их размещения во вклады БВУ — не более 10 лет. В целом на внешних рынках размещено только 10% активов ЕНПФ, или 650 млрд тенге. 87,5% инвестпортфеля ЕНПФ вложено в государственные ценные бумаги (45%), облигации квазисектора (12,9%) и банки второго уровня (29,6%). 1,9 трлн тенге активов ЕНПФ размещено в облигациях, акциях, вкладах в 23 БВУ.

По данным информгентства LS 843 млрд тенге активов ЕНПФ приходится на облигации квазисектора: Банк развития Казахстана, «КазМунайГаз», «КазАгро», КТЖ, «Самрук-Казына», KEGOC и другие.

Однако при этом, по информации членов Общественного совета при ЕНПФ, в портфеле фонда немало и токсичных активов. «При передаче пенсионных накоплений из частных фондов в ЕНПФ было 32 эмитента с проблемными финансовыми инструментами на сумму 161,4 млрд тенге по номинальной стоимости облигаций. На 1 января 2017 года в инвестиционном портфеле ЕНПФ накоплено проблемных активов на 40,5 млрд тенге. Первое место по токсичным активам, которым перешли в ЕНПФ, занял НПФ «УларУмит» (18,3 млрд тенге).

8 >>>

Прозрачные стандарты

Регулирование

В ближайшие годы в рамках Инициативы прозрачности добывающей отрасли (ИПДО) планируется внедрение требования по обязательному раскрытию конечных владельцев добывающих компаний. По мнению экспертов, сама инициатива является важным инструментом социального и экономического влияния, однако в Казахстане имеется ряд сложностей с ее продвижением для населения.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Требование по раскрытию бенефициаров добывающих компаний начнет свое действие с 2020 года. Правлением ИПДО было проведено несколько исследований, которые только подтвердили важность нового стандарта.

В тексте самого стандарта отмечается, что прозрачность платежей компаний и правительства является важной для подотчетности, но мало что говорит гражданам страны о том, кто владеет добывающими компаниями и, в конечном итоге, получает выгоды от деятельности компаний.

«В большинстве случаев имена реальных владельцев компаний, которые получили права на извлечение нефти, газа и минералов, неизвестны и часто скрытаны за цепочкой корпоративных объектов. Во многих странах уполномоченные ведомства собирают сведения о владении компаниями, которые зарегистрированы в стране, но эти реестры часто содержат информацию только по акционерам, но не по реальным бенефициарам», — говорится в тексте стандарта.

Там же сообщается, что большинство стран ведут отдельный реестр владельцев лицензий на право добычи, но такие реестры часто включают только название компании-держателя лицензии, а не ее конечных реальных бенефициаров. В других странах имеется еще

меньше информации о владельцах добывающих компаний, особенно если в них имеются иностранные владельцы. Такая непрозрачность может способствовать коррупции, отмыванию денег и уклонению от налогов в добывающем секторе.

По словам заместителя руководителя «Казгеоинформ» Комитета геологии и недропользования Азамата Утегенова, Казахстан получил ряд рекомендаций по работе ИПДО.

«Одним из требований стандартов ИПДО является организация общественных дебатов по вопросам социальных инвестиций от добывающего сектора в регионах, где они производят добычу ресурсов. При проведении общественных дебатов важен вклад как Правительства, так и представителей гражданского общества и общественности. Уже в прошлом году Правительство дало распоряжение акиматам организовать такие дебаты и обсуждения во всех регионах. В этом году такая работа становится еще более важной, так как стране предстоит пройти процесс валидации (оценки на соответствие стандарту ИПДО),

а одним из требований стандарта ИПДО является продвижение ИПДО на региональный уровень. Кроме того, ежегодным посланием главы государства была отмечена одна из важнейших задач формирования и реализации новой антикоррупционной стратегии и предоставлении большей самостоятельности органам управления на местах. Данная задача полностью совпадает с требованиями ИПДО, включающими подотчетность перед населением и финансирование социальной сферы», — заявил Азамат Утегенов.

Спикер добавил, что для реализации рекомендаций ИПДО на региональном уровне ведется работа по созданию групп для освещения работы и принципов инициативы. Уполномоченными органами уже запланирован ряд мероприятий с участием гражданского сектора для работы в данном направлении. «Учитывая то, что в регионах большая часть населения говорит на казахском языке, нужно вести эту работу на государственном языке. Нужно охватить большее количество людей, ведь до этого мы таких мер не предпринимали.

В большинстве случаев имена реальных владельцев компаний, которые получили права на извлечение нефти, газа и минералов, неизвестны и часто скрытаны за цепочкой корпоративных объектов

Через Национальный совет заинтересованных сторон (НСЗС) мы планируем вынести этот вопрос на уровень Министерства энергетики. Все-таки люди должны знать, куда уходят деньги с добычи полезных ископаемых».

Одним из мероприятий по освещению работы инициативы стала подготовка тренеров по вопросам бюджетной прозрачности и ИПДО на казахском языке. Организатор проекта, исполнительный директор ОФ «КАМЕДА» Махаббат Еспенова считает ИПДО важным фактором открытости бюджета и расходования средств, полученных с добычи.

10 >>>

Практика дипломатической ротации



Должность посла в США — одна из ключевых в дипломатической службе Казахстана

Назначения

В Казахстане назначены новые послы в США и Великобританию. Рокировка вызывает ряд вопросов. Кажется, что должность посла в США больше подходит для Ерлана Идрисова, хотя данное назначение и можно назвать некоторым понижением. Однако, по мнению экспертов, данная рокировка вполне логична в сегодняшних политических реалиях.

Олеся БАССАРОВА

Послы с послужным списком

Указом президента Идрисов Ерлан Абиляфович назначен чрезвычайным и Полномочным послом Республики Казахстан в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии, сообщается на официальном сайте Акорды.

Отметим, что Президент Казахстана сообщил о назначении Ерлана Идрисова послом в Великобританию еще в декабре 2016 года. Но соответствующий указ был опубликован на сайте Акорды только в середине февраля.

«Президент Казахстана сообщил о назначении Ерлана Идрисова послом Республики Казахстан в Великобританию, поблагодарил его за проделанную работу на посту руководителя ведомств. Нурсултан Назарбаев подчеркнул, что в условиях кризисных явлений и изменившейся глобальной ситуации перед МИДом стоит много новых задач, требующих новых подходов», — сообщается на сайте Акорды.

В период 2002–2007 годов Ерлан Идрисов уже занимал должность посла Казахстана в Великобритании и Северной Ирландии, а также Швеции, Норвегии и Ирландии по совместительству.

Ерлан Абиляфович Идрисов родился 28 апреля 1959 года в Каркаралинске. Имеет диплом международных экономических отношений МГИМО МИД СССР, а также дипломатической академии Министерства иностранных дел СССР. В разные годы работал на дипломатических должностях в Пакистане, Индии, Великобритании, Швеции, Норвегии и Ирландии по совместительству, США, Бразилии. В 1992–1995 годы занимал пост первого секретаря постоянного представительства Республики Казахстан при ООН. В 1996 году назначен помощником Главы государства.

Работал в должности министра иностранных дел РК в 1999–2002 и 2012–2016 годах. 28 декабря 2016 года указом Главы государства Ерлан Идрисов был освобожден от должности министра.

В свою очередь Казыханов Ержан Хозеевич назначен чрезвычайным и полномочным послом Республики Казахстан в Соединенных Штатах Америки. Он освобожден от должности Чрезвычайного и Полномочного посла Республики

Казахстан в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии, Чрезвычайного и Полномочного посла Республики Казахстан в Ирландии, Республике Исландия по совместительству.

Объективная рокировка

По мнению координатора проектов по внешней политике ИМЭП Аскара Нурша, должность посла в США — одна из ключевых в дипломатической службе Казахстана как с точки зрения важности внешнеполитического направления, так и в плане места, занимаемого во внутренней дипломатической иерархии.

«Если мы посмотрим на отечественных дипломатов, занимавших данный пост, то увидим, что практически все из них, назначались Президентом страны с позиции министра, либо заместителя министра иностранных дел, либо имели данные посты в своем дипломатическом багаже», — поясняет он. — То же самое можно сказать и о Ержане Казыханове, который успел побывать и замминистра, и министром иностранных дел РК. Здесь надо учитывать и такой важный факт, что в начале «нулевых» он в структуре МИД поработал директором Департамента многостороннего сотрудничества, а затем занимал пост постоянного представителя РК при ООН в Нью-Йорке. Учитывая, что на ближайшие два года Казахстан будет заседать в СБ ООН в качестве непостоянного члена, такие компетенции Казыханова Е.Х. очень востребованы в настоящее время».

По назначению Ерлана Идрисова Аскар Нурша отмечает, что он практически недавно вернулся из США, пересев в кресло министра иностранных дел с поста посла РК в США (2007–2013). И его новое

назначение в Великобританию может объясняться нормальной практикой дипломатической ротации и обновления.

«Данное дипломатическое назначение Идрисову хорошо знакомо, с 2002 по 2007 он уже работал в Лондоне в этом качестве», — поясняет г-н Нурша. — Рокировка в дипломатической практике между Великобританией и США, при том, что обе страны входят в «пятерку» постоянных членов Совета безопасности и исторически развивают «особые отношения», вполне закономерно. Поэтому Идрисов Е.А. усилит данное направление с учетом набранного опыта в США и в центральном аппарате МИД».

В свою очередь политолог, эксперт МИД Казбек Бейсебаев отмечает, что назначение Идрисова можно назвать понижением.

«Во-первых, нужно сказать, что глава внешнеполитического ведомства страны это одна из высших должностей страны, и поэтому из министра иностранных дел пойти в послы — это понижение. Министр иностранных дел это пик дипломатической карьеры. Обычно бывшие министры после ухода с поста не уходят из политической жизни страны, они идут куда-то выше или на равную по значимости должность», — поясняет политолог. — Или они становятся депутатами, советниками, идут в научную сферу и т.д. Однако у нас в Казахстане свои правила. Назначение послов — это прерогатива президента. Видимо, он посчитал, что этот посол РК в США больше подходит для этой должности, чем другой. Кроме того, следует сказать, что мы, за исключением ряда стран постсоветского пространства, послами назначаем карьерных дипломатов».

Карьера

Казыханов Ержан Хозеевич родился 21 августа 1964 году в Алматы.

В 1987 году окончил восточный факультет Ленинградского государственного университета по специальности историк-востоковед.

В 1989 — 1992 годах — второй секретарь, первый секретарь Протоколно-политического отдела МИД Казахской ССР.

В 1992 — 1995 годах — заведующий отделом, заместитель начальника Управления Государственного протокола МИД РК.

В 1995 — 2000 год — первый секретарь, советник Постоянного Представительства РК при ООН (Нью-Йорк).

В 2000 — 2003 годах — директор Департамента многостороннего сотрудничества МИД РК.

С 2003 по 2007 год — постоянный представитель РК при ООН (Нью-Йорк); чрезвычайный и полномочный посол РК в Республике Куба по совместительству.

С 2007 по 2008 год — заместитель министра иностранных дел РК.

С февраля по декабрь 2008 года — помощник президента РК.

С 2009 по 2011 год — чрезвычайный и полномочный посол РК в Республике Австрия; постоянный представитель РК при международных организациях в Вене.

С февраля по апрель 2011 года — заместитель министра иностранных дел РК.

С 11 апреля 2011 года — министр иностранных дел РК.

С 28 сентября 2012 года — помощник Президента РК.

С 17 сентября 2014 года — Чрезвычайный и Полномочный посол РК в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии.

С 24 апреля 2015 года — Чрезвычайный и Полномочный посол Республики Казахстан в Ирландии и Исландии по совместительству.

Резкий аппетит

Правосудие

Штраф почти в 11,5 млн тенге за применение насилия к представителю власти внесли в законопроект по вопросам совершенствования правоохранительной системы. Ошеломительная цифра взорвала Казнет и вызвала обоснованную критику Нурлана Нигматулина. Однако, как оказалось, подводных камней в документе еще немало.

Олеся БАССАРОВА

На прошлой неделе заместитель генерального прокурора Иоган Меркель на пленарном заседании мажилиса представил законопроект по вопросам совершенствования правоохранительной системы.

Нет денег? В тюрьму!

В частности, в документе предлагается предоставить право КНБ расследовать дела о коррупции в отношении сотрудников специальных госорганов, антикоррупционной службы и военнослужащих.

«Полагаем, что данная поправка обусловлена спецификой их службы, а также обеспечит альтернативный баланс по делам этой категории с Национальным бюро по противодействию коррупции», — пояснил Меркель.

Кроме того, штраф за неповиновение представителю власти в Генпрокуратуре предложили увеличить с 100 до 200 месячных расчетных показателей (МРП). А вот за применение насилия, не опасного для здоровья и жизни, в отношении представителя власти решили ужесточить наказание до 5000 МРП. Мажилисом такие нововведения удивили.

«5000 МРП — это более 11 млн тенге. Чем можно объяснить резкое увеличение штрафа и его явную несообразность совершенным деяниям? Что будет грозить человеку, если он не сможет заплатить штраф в установленные сроки?» — спросила депутат Айзада Курманова. Меркель отметил, что данную норму разработало МВД, и слово передал главе Министерства внутренних дел Калмуханбету Касымову.

«Дело в том, что статья 41 «Штраф» предусматривает такие меры наказания — от 500 до 10 тыс. месячных расчетных показателей. Мы определили 5000 МРП», — заявил министр.

Как выяснилось, тем, кто не смог бы заплатить штраф, законодотворцы предлагают заменить наказание из расчета 1 день лишения свободы за 4 МРП. То есть если человек не сможет выплатить 11 млн тенге, то ему придется отсидеть в тюрьму примерно на 3,5 года.

«Откровенно говоря, сложно здесь что-то комментировать», — заметил спикер мажилиса Нурлан Нигматулин. — Конечно, Калмуханбет Нурмуханбетович, жизнь и здоровье сотрудника правоохранительных органов необходимо защищать, но само по себе повышение штрафов не есть гарантия снижения уровня преступности. Глава государства ставил задачу смягчения наказания за уголовные проступки небольшой и средней тяжести. А что мы получаем на деле? Вы предлагаете в законопроекте ужесточить штрафы и увеличить их до умопомрачительных размеров — 11 млн тенге. Мы здесь заведомо загоняем под невыполнимый штраф. Не выполняешь — сразу лишаем его свободы, увеличиваем тюремное население».

В итоге спикер палаты заявил, что с этой поправкой депутаты не могут согласиться, и ее нужно пересмотреть до второго чтения.

Нигматулин также посоветовал законодотворцам обратить внимание на размер штрафа за оскорбление женщин. Выяснилось, что силовики ценят себя больше, чем женскую половину страны.

«15 МРП — 34 тыс. тенге — это если женщину оскорбить. И — возвращаясь к предыдущему вопросу — там 11 млн. Мы говорим о защите прав женщин. Надо пересмотреть, конечно», — отметил он.

Регистраторы в помощь народу?

После того как норма законопроекта, так сказать, провалилась в мажилисе, и Нурлан Нигматулин рекомендовал пересмотреть данный пункт, в МВД решили оправдаться. Официальный представитель ведомства Алмас Садуабаев заявил, что за последние годы число возбужденных уголовных дел по фактам применения насилия в отношении представителя власти имеет тенденцию к росту. Если

«В итоге не совсем ясно, речь идет о местности с ЧП и антитеррором, или под это попадает разгон любого митинга?» — задается вопросом на своей странице в Facebook журналист Мирас Нурмуханбетов.

Уже упомянутая 380-я статья дополнена частью третьей, где говорится о тех же ЧП, антитеррористической операции и «ходе проведения собраний, митингов, пикетов» с добавлением рецидива в нападении на полицейских. Наказание в данной статье — до 12 лет лишения свободы.

А вот в статье 380, часть 1, «Посылательство на жизнь сотрудника правоохранительного, специального государственного органа, военнослужащего или его близких в связи с выполнением им служебных обязанностей» предусматривает от 10 до 20 лет строгого режима, вторая часть гласит, что если посягательство совершено преступной группой, то наказание здесь вплоть до пожизненного заключения. В общем, напрашивается вывод,



МВД предлагает увеличить штраф за применение насилия к сотрудникам правоохранительных органов с 2000 до 5000 МРП

в 2014 году было возбуждено свыше 300 таких дел, то в 2015 году — 500, в прошлом году — около 600 уголовных дел.

«В этой связи для повышения охраны жизни и здоровья всех сотрудников государственных органов предложено ужесточить наказание по части 1 статьи 380 Уголовного кодекса РК путем увеличения размера штрафа с 2000 до 5000 МРП (с 4,5 млн до 11,5 млн тенге) и лишения свободы с 2 до 5 лет, тем самым отнеся его к категории преступлений средней тяжести. Данная поправка исходит из норм законодательства, статья 41 Уголовного кодекса предусматривает за преступления штраф в пределах от 500 до 10000 МРП», — написал он на своей странице в Facebook.

Г-н Садуабаев добавил, что размер штрафа устанавливается судом с учетом тяжести совершенного уголовного правонарушения. По его словам, это общепринятая практика.

«Сотрудник правоохранительного органа, призванного обеспечить безопасность граждан, должен быть защищен от преступных посягательств. Для объективности и полноты картины МВД принимаются меры по обеспечению всех сотрудников наружных служб переносными регистраторами. Тогда никто из задержанных нарушителей не сможет утверждать, что он не совершал преступления, и что полицейские превысили свои должностные обязанности», — заключил Садуабаев.

Опасно для свободы!

Силовики закручивают гайки, и критика по штрафам наверняка принесет свои плоды. 11 млн отменяют, возможно, оставив прежнюю норму. Отметим, что раньше по данной статье штраф был 4,5 млн или 2000 МРП. И никто не возмущался, а ведь деньги тоже немаленькие.

Итак, 11 млн а точнее 11 345 000 тенге, — это 5000 МРП. Максимальный штраф, предусмотренный статьей 380 УК РК «Применение насилия в отношении представителя власти». А если конкретнее — применение неопасного насилия, но не неповиновение...

За неповиновение штраф тоже увеличили (это ст. 379 УК) — до 200 МРП (было 100) — 453 800 тенге. Но там есть и норма, связанная с арестом (до 75 суток увеличили вместо 45).

Также там есть любопытный новый пункт: «То же деяние, совершенное в местности, где объявлено чрезвычайное положение, или зоне проведения антитеррористической операции, в отношении представителя правоохранительного, специального государственного органа, военнослужащего в связи с исполнением им служебных обязанностей в ходе проведения собраний, митингов, пикетов, уличных шествий и демонстраций».

«В итоге не совсем ясно, речь идет о местности с ЧП и антитеррором, или под это попадает разгон любого митинга?» — задается вопросом на своей странице в Facebook журналист Мирас Нурмуханбетов.

Уже упомянутая 380-я статья дополнена частью третьей, где говорится о тех же ЧП, антитеррористической операции и «ходе проведения собраний, митингов, пикетов» с добавлением рецидива в нападении на полицейских. Наказание в данной статье — до 12 лет лишения свободы.

А вот в статье 380, часть 1, «Посылательство на жизнь сотрудника правоохранительного, специального государственного органа, военнослужащего или его близких в связи с выполнением им служебных обязанностей» предусматривает от 10 до 20 лет строгого режима, вторая часть гласит, что если посягательство совершено преступной группой, то наказание здесь вплоть до пожизненного заключения. В общем, напрашивается вывод,

что выходить на митинги теперь опасно для свободы.

Начинать надо с чиновников

Естественно, что данный законопроект был встречен критикой. Политик Амиржан Косанов на своей странице в Facebook написал: «Что-то много становится штрафов: на то, на се. Предлагаю упростить процесс и ввести единый штраф на то, что ты являешься гражданином Республики Казахстан! Получил паспорт — штраф! Чего размениваться-то на разную мелочевку типа регистрации или фонда медстрахования!»

По мнению политика, пока не начнем министров и депутатов самих штрафовать за провалы в работе (включая и инициирование дискриминирующих страну законов), народу от вала штрафов не избавиться!

«Причем штрафы для этих чиновников должны быть реальными по сумме и вычтены из их официальной зарплаты (пусть жена и дети знают, как работает глава семьи). Понятно, что у них другие доходы, но это уже другой вопрос. Например, недавно только премьер отчитывал акимов за сотни миллионов тенге неосвоенных средств. На весь мир посмеялись — и все?! Нет, надо, чтобы



Нурлан Нигматулин, спикер мажилиса РК

«Жизнь и здоровье сотрудника правоохранительных органов необходимо защищать, но само по себе повышение штрафов не есть гарантия снижения уровня преступности»

за упущения они отвечали своими кровными! Один штраф — пресс-релиз от АП на весь мир, два штрафа — предупреждение, три штрафа — неминуемая отставка без выходного пособия и без права покидать страну! А то штрафное движение в стране стало совсем уж односторонним», — высказал он свою точку зрения.

Политолог Казбек Бейсебаев считает, что с действиями во время антитеррористической операции понятно, и вопросов не должно быть. «А вот другие мероприятия — это уже серьезно, поскольку эти мероприятия могут быть разными. Это касается участников различных публичных акций, митингов и одиночных пикетов. В общем, кто будет участвовать в митингах, какие были в прошлом году, то его теперь оштрафуют на \$30 тыс. Может быть, это делается, чтобы не мешали реализации третьей модернизации?» — задается вопросом Бейсебаев.

Адвокат Жангелды Сулейманов считает, что прежде чем повышать штрафы, нужно повысить профессиональный уровень сотрудников полиции.

«В профессиональном, моральном и этическом плане. Я, как адвокат, нередко в своей работе сталкиваюсь с хамством полицейских. Сотрудники полиции халатно относятся к своим профессиональным обязанностям, сами очень часто не соблюдают права граждан и иногда нарушают их. Делать их практически неприкасаемыми с точки зрения штрафов — это неверный подход», — отметил адвокат.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altcoo Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 17, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 232-45-55, m.kairbekov@kursiv.kz

Редактор: Динара ШУМАЕВА Тел. +7 (727) 232-45-55, d.shumayeva@kursiv.kz

Руководитель службы по рекламе и PR: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz

Реклама на сайте: Ахат КИТЕБАЕВ Тел. +7 771 477 01 01, a.kitebaev@kursiv.kz

Редакция: «Власть и бизнес» Ербол КАЗИСТАЕВ «Компании и рынки» Анна ШАТЕРНИКОВА «Банки и финансы» Мария ТОРЕБАЕВА «Индустрия» Донъяр СЕРИКОВ «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Служба распространения: Рамзан БАЙРАМОВ, r.bairamov@kursiv.kz

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Евсения ТРЫШКОВА

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

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

Корреспонденты в г. Астана: Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПНК «Азур». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Отчетная встреча

Мегалополис

Аким Алматы Бауыржан Байбек провел отчетную встречу с населением города. Градоначальник был открыт, отвечал на вопросы, затрагивал злободневные темы. Однако у многих горожан сложилось впечатление постановочной встречи, где не были затронуты главные проблемы города и куда не пустили алматинцев, желающих задать неудобные вопросы акиму.

Дарья МАКСИМОВА

В ходе встречи градоначальник рассказал об экологической ситуации, транспортной системе, инвестициях и развитии города.

Транспортная модернизация

«Как вы знаете, проблема пробок характерна для большинства мегалополисов. Мы подошли к этой задаче системно, начали транспортную реформу. По поручению президента только в строительстве 30 транспортных развязок за последние 15 лет инвестировано более 300 млрд тенге. Строительство еще двух развязок завершится в 2018 году. Формирование Малого транспортного кольца снизит нагрузку на основные улицы», — цитирует слова Бауыржана Байбека МИА «Казинформ».

Аким сообщил, что в этом году начнется расширение трассы в районе рынка «Алтын Орда», что решит острую транспортную проблему. А начало строительства Большой алматинской кольцевой автомобильной дороги (БАКАД), планируемое с этого года, значительно разгрузит город от транзитного потока.

«БАКАД увеличит экономический потенциал Алматы как логистического хаба между Западным Китаем и Европой. Ожидаемые инвестиции в проект составят более 350 млрд тенге. Это позволит создать тысячи рабочих мест, задействовать в первую очередь алматинские компании», — отметил аким.

По словам акима, с этого года начата разработка комплексной схемы организации дорожного движения в центре города: «Мы даем приоритет не частному, а общественному транспорту. Количество выделенных полос будет увеличиваться. На модернизацию троллейбусных линий будет выделено почти 5,5 млрд тенге. Это в 3 раза дешевле, чем восстановить трамваи».

Кроме того, глава города рассказал о транспортном проекте — ЛРТ, на который в этом году будет



Акиму города обсудил вопросы транспорта, инфраструктуры, экологии и коммунального хозяйства Алматы

объявлен конкурс по определению подрядчика.

«В этом году начнется вынос сетей. К 2020 завершится строительство еще двух станций метро, ветка дойдет до Абая — Момышулы. Метро себя оправдало, уже сегодня пассажиропоток увеличился на четверть», — сказал Байбек.

Борьба за экологию

Затронул аким Алматы и экологическую тему, отметив, что здесь присутствует позитивная тенденция.

«При росте населения Алматы в 1,5 раза количество легковых автомобилей выросло в 10 раз. Это яркий пример благосостояния граждан. Но также всем известно, что автомобили создают не только пробки, но и 80% выбросов. Уровень загрязнения воздуха остается высоким, но имеет тенденцию к снижению. По данным Казгидромета, за 4 года индекс загрязнения снизился на 22%. Доля выбросов от объектов энергетики за 2016 год снизилась на 8%», — сказал аким Алматы.

Как сообщает информгентство, в 2016 году значительно усилена работа по контролю токсичности и дымности выхлопных газов. Взыскано 136 млн тенге штрафов. При этом 67% случаев превышения норм зафиксировано у иногородних машин, отметил градоначальник.

Он проинформировал, что сегодня доля экологически чистого общественного транспорта составляет 60%. Почти четверть заправок реализуется газовое топливо, в 2017 году их количество будет увеличено на треть.

«Вводим новые виды экологичного транспорта. В рамках проекта

Almaty Bike сегодня открыто 50 велостанций, до 2018 года увеличим их в 5 раз. Приоритетной задачей является газификация. Более 95% города газифицировано, до конца 2018 года планируется полная газификация», — сказал Бауыржан Байбек.

Затронул аким города и набравшую тему медицинского обслуживания в госполиклиниках.

«Горожане часто жалуются на очереди в государственных поликлиниках, плохое обслуживание. Недавно мы сняли руководителя одного из медучреждений, которого записал кто-то из коллектива, призванного «крутить», гонять по кабинетам население, чтобы платили — ни один частник так не будет делать, это безответственность руководителя», — сказал Бауыржан Байбек.

По его мнению, руководители госмедучреждений не борются за клиента в отличие от частных, так как деньги выделяются из бюджета.

«По некоторым данным, до \$500 млн тратят богатые алматинцы на лечение за рубежом, а остальным что делать? Умирать, что ли? Поэтому мы должны идти на приватизацию», — отметил аким.

Где Шымбулак за 1500 тенге?

Некоторые заявления акима в ходе отчетной встречи были весьма непопулярными и вызвали критику у казахстанцев. Так, градоначальник предупредил, что тарифы на коммунальные услуги будут расти.

«По газу мы находимся на первом месте, но мы стоим «в конце тру-

бы», поэтому он дорогой. По электричеству — на седьмом, тарифы у нас средние, если сравнивать с другими регионами. Мы 40 млрд ежегодно выделяем. Мы из бюджета платим, тариф в обмен на качество должен быть», — отметил аким.

По словам Байбека, за счет повышения тарифов компании будут модернизировать оборудование.

«Если не будем увеличивать, будут всеерные отключения света», — предупредил он.

Вместе с тем аким пообещал, что никто не будет необоснованно завышать стоимость услуг.

Кроме того, аким раскритиковал плохую привычку горожан идти к врачу только тогда, когда со здоровьем уже совсем все плохо.

«Надо меньше пить. Вот говорят: Шымбулак — дорого. Почему-то за 1500 тенге пиво купить не дорого? Вечером никуда не пойдешь — везде занято, а на Шымбулаке прогуляться — денег жалко. Надо менять эту ментальность», — заявил аким.

Если человек не беспокоится о собственном здоровье, никто о нем не позаботится, считает глава города.

«Если он неправильно питается, каждые выходные ходит в гости, ест жирное, еще и пьет, а потом еще и чаем сверху запивает... Языки от чего как раз бьются», — поделился аким знаниями о правильном питании.

Бауыржан Байбек также заявил, что каждый казах богаче европейца: «Ни один европеец свадьбу даже на 50 человек не сделает. Богаты не те, кто много зарабатывает, а кто умеет экономить».

Пользователи сети отреагировали молниеносно. Видимо, устав от того, что в последнее время все больше чиновников предлагают экономить и при этом «нескромно заглядывают в карман граждан», казахстанцы писали, что «уже есть не на что, не то что алкоголь употреблять, а уж про растущие тарифы и говорить не приходится».

«Скоро только на коммуналку зарплаты будет хватать, а больше ни на что», — заметила пользователь Оксана.

«Такое ощущение, что аким далек от реальной жизни населения. Аким, съезди на Шымбулак покатайся на лыжах, и поймешь, во сколько такой отдых обойдется. За 1500 тенге ты до Шымбулака не доедешь. Стоимость фуникулера какая? А стоимость подъемника? А прокат лыж или доски? А просто чай попить на Шымбулаке? Слушаешь таких демагогов и думаешь: откуда они такие берутся, акимы? Ничего не знают! Живут в каком-то своем узком мире среди толстосумов и подхалимов. В народ выйдите! С простыми людьми поговорите! Чем они живут поспрашивайте!» — заметил пользователь Сергей Игнатенко.

Финансовый вектор послания

Стратегия

Под занавес января текущего года президент Нурсултан Назарбаев обратился к народу с письменным посланием, где затронул перспективы развития финансового сектора. Главный посыл главы государства в этой части — обеспечение макроэкономической стабильности государства.

Элина ГРИНШТЕЙН, Арман ДЖАКУБ

Для достижения данного приоритета были поставлены две ключевые задачи: восстановление стимулирующей роли денежно-кредитной политики и привлечение частного капитала к финансированию экономики, а также приведение налоговой бюджетной политики к новым экономическим реалиям.

Нацфонд третич по швам

Главным несоответствием реалиям сегодняшнего дня в госфинансах по-прежнему остается преобладающая доля нефтегазовых доходов в структуре бюджета. Доходы республиканской казны на 2017 год обеспечены налоговыми поступлениями лишь на 53%, формируя весомый первичный дефицит бюджета.

Брешь традиционно заполняют трансферты, где преобладающую часть занимают перечисления средств из Национального фонда в бюджет. В текущем году они запланированы на уровне 3,56 трлн тенге (с учетом изъятий из регионов-доноров на уровне 236,8 млрд тенге), что равно 45% всех доходов и 43,4% всех республиканских расходов.

Бюджет страны этого года сверстан из целевых показателей стоимости нефти сорта Brent в \$40 за баррель и обменного курса тенге в 360 за доллар США. Согласно индикаторам Минфина в этом году в нефтяную кубышку должно поступить чуть более 1,2 трлн тенге.

Нетрудно посчитать, что нетто-отток средств из фонда запланирован на уровне 2,12 трлн тенге, что эквивалентно \$6,8 млрд (исходя из биржевого курса тенге на 21 февраля — 319,19 KZT/USD). На начало 2017 года внешние активы Нацфонда под управлением Нацбанка оценивались на уровне \$61,02 млрд.

В случае незначительного отклонения от заложенных в бюджет показателей активности Нацфонда к началу 2018 года рискуют просесть до \$54,4 млрд. Более позитивный взгляд на ситуацию с активами фонда имеет в Halyk Finance.

По расчетам аналитиков инвестибанка, чистый отток средств

из Нацфонда в 2017 и 2018 годах составит \$4 млрд и 2 млрд. Прогнозы исходят из цен на нефть Brent на уровне \$55 и 56,5 за баррель в 2017–2018 годах соответственно. Объем добычи, заложенный в данный расчет, составляет 81 и 83 млн тонн в текущем и следующем году.

«Относительно ВВП активы Нацфонда составят 42% в 2017 году и 37% — в 2018-м, что будет выше неснижаемого остатка в 30% от ВВП страны», — подчеркивают представители Halyk Finance.

В этой связи очевидно выглядит наказ президента более рационально относиться к использованию средств Нацфонда. Ведь нынешний размах гострат, финансируемых из него, рискует сделать его дефицитным в обозримом будущем.

В частности, размер гарантированного трансферта должен быть поэтапно сокращен до 2 трлн тенге к 2020 году, говорится в послании. К слову, это на треть (30,5%) меньше уровня 2017 года.

Если верить трехлетнему бюджету, с 2018 года отсутствуют целевые трансферты, а секвестр гарантированных произойдет не раньше 2020 года. Объем гарантированного трансферта (по 2,88 трлн тенге) в 2018–2019 годах рискует вызвать нетто-отток активов Нацфонда на уровне \$9–10 млрд, примерно до \$45–50 млрд. Отметим, что этот сценарий имеет право на жизнь в случае сохранения средних цен на энергоносители на уровне, заложенном в бюджет.

Ранее экс-глава Нацбанка Кайрат Келимбетов отмечал, что при ценах на нефть на уровне \$55–60 за баррель приток иностранной валюты в Нацфонд будет превышать отток из него. Впрочем, девальвация тенге явно внесла свои коррективы в этот макроэкономический расчет, индикаторы которого пока остаются неясными.

Единство противоположностей

В части обеспечения макроэкономической стабильности президент расширил мандат Нацбанка, вменив ему «отвечать не только за инфляцию, но и совместно с правительством за рост экономики».

«Сегодня перед Национальным банком стоит важная задача по развитию режима инфляционного таргетирования. Необходимо добиться поэтапного снижения уровня инфляции до 3–4% в среднесрочном периоде», — не забыл подчеркнуть президент.

Та обертка, в которую президент завернул расширение мандата, носит лишь рекомендацию улучшить коммуникацию между финрегулятором и правительством, делится с «Къ» своим мнением директор консалтинговой компании Almagest Айдархан Кусанов.

8 >>>

Айдын Рахимбаев, глава VI Group: «Конструктивный диалог поможет нам стать лучше»

VI Group провела в Алматы первый форум клиентов. Застройщик не раз проводил подобные мероприятия в столице. Возможность получить полную информацию о компании, встретиться с топ-менеджментом и лично задать вопросы, в том числе неудобные, получили алматинские клиенты VI Group.

В зале Дома приемов собрались владельцы квартир в ЖК «Асыл-Тау» и ЖК «Сезам». А. Рахимбаев отметил, что традиция организовывать встречи с клиентами уже после того, как дома сданы в эксплуатацию, появилась не случайно. Для каждой семьи покупка квартиры и переезд в новый дом — и большое событие, и время хозяйственных хлопот. Именно в этот период у новоселов возникает масса вопросов к нам как строителям и к сервисной структуре, занимающейся обслуживанием домов. Кроме того, на таких форумах наши клиенты общаются друг с другом и знакомятся с соседями», — пояснил он.

Алматинский форум начался со знакомства с компанией. VI Group работает на казахстанском рынке 22 года и ведет строительство не только в Казахстане, но также в России и Грузии. Список реализованных проектов не ограничивается жилой недвижимостью. В активе подразделения VI Group Construction строительство промышленной инфраструктуры, дорог и мостов, VI Group Engineering работает на проектах нефтесервиса и энергетики. VI Group Development специализируется на жилищном строительстве. По словам Айдына Рахимбаева, в прошлом году застройщик сдал в эксплуатацию



8000 квартир площадью около 1 млн кв. м, в планах на этот год — сдать 6000 квартир. До недавнего времени деятельность компании концентрировалась в основном на рынке жилой недвижимости Астаны — в стиличных квартирах от VI Group проживают более 25 000 семей.

В Алматы VI Group начала строить четыре года назад и на тот момент занимала лишь 5% рынка. В 2015 году завершилось строительство двух очередей ЖК «Асыл-Тау» на 278 и 298 квартир соответственно, а в 2016 году — ЖК «Сезам», в котором будут проживать 305 семей. На сегодняшний день доля VI Group на рынке жилищного строительства Алматы составляет 18%, и в планах — расширение присутствия в южной столице. Во II квартале нынешнего года стартуют продажи в ЖК Art Residence (324 квартиры), ЖК «Аманат» (423 квартиры). Еще одна новостройка, проекты от квартир в которой владельцы начнут получать в середине этого года, располагается в микрорайоне «Жетысу». Продолжается возведение комплекса Gagarin Park, начнется строительство новых ЖК

на пересечении проспектов Сейфуллина и Аль-Фараби.

«Несмотря на кризис, на рынке Алматы по-прежнему присутствует спрос на недвижимость, ежемесячно продается около 2 тыс. квартир. И этому есть причины: население города ежегодно увеличивается примерно на 52 тыс. человек, и спрос этот будет существовать на протяжении 4–5 лет, так что покупка квартиры в любом случае станет удачным вложением средств», — считает директор департамента продаж Асель Жунусова.

По словам председателя правления VI Group Development Амангелды Омарова, на сегодняшний день деятельность компании на алматинском рынке находится в ведении дивизиона «МЖК-Алматы». «Мы специально предложили дивизиональную структуру, чтобы уйти от проблем, с которыми сталкиваются большие неповоротливые компании. В VI Group каждый дивизион обслуживает определенное количество квартир — это позволяет быть более гибкими, оперативно реагировать на вопросы и претензии жильцов, обеспечивать обратную связь», — пояснил А. Омаров.

Для поддержания обратной связи с клиентами в каждом дивизионе компании введена новая, отчасти нестандартная для других участников рынка позиция «менеджер счастья». В дивизионе «МЖК-Алматы» на этой должности работает сотрудник отдела продаж, имеющий базовое строительное образование. Он оказывает консультационную и информационную поддержку клиенту с момента подписания договора до получения ключей. Обратную связь с жильцами по вопросам клиентского сервиса обеспечивает кол-центр, сотрудники которого работают в режиме 24/7. В полной мере задействованы и современные технологии. Жильцы могут оставить обращение на сайте или в мобильном приложении, причем для пользователей приложения доступна возможность оформления заявки на сервис с функцией фотографии, просмотр истории и статуса заявки. Здесь же содержится информация об объектах компании и актуальной стоимости.

Обращения жильцов, поступающие на сайт, попадают в почтовые ящики всех руководителей, и топ-менеджмент берет самые сложные

случаи под личный контроль. Оперативность реагирования на запросы отслеживается с помощью системы светового ряда: рядом с сообщениями, на которые отреагировали специалисты компании, загорается зеленый сигнал. Если обращение по каким-либо причинам осталось без внимания, рядом с ним появляется красный сигнал — знак того, что следует исправить упущение.

В VI Group также есть позиция менеджера качества, который отслеживает соблюдение строительных стандартов и нормативов на этапах строительства. В компании действует трехуровневая система контроля качества. Тем не менее, признают в руководстве, полностью избежать проблемных моментов не удастся ни одному застройщику, и VI Group — не исключение: во-первых, никуда не деться от так называемого человеческого фактора, а во-вторых, отмечает А. Омаров, утвержденные стандарты качества порой просто не успевают подстраиваться под требования рынка.

Представители VI Group получают много замечаний относительно низкого уровня шумоизоляции в новостройках — судя по коммен-

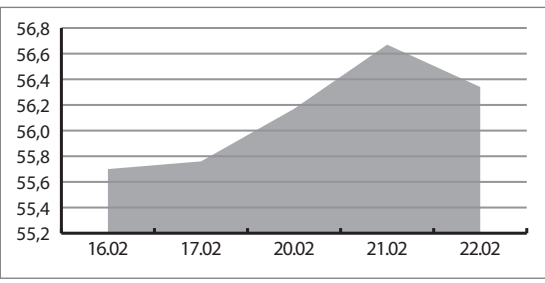
тариям гостей форума, эта проблема действительно стала едва ли не главной для алматинских новоселов. «Мы понимаем, что претензии не безосновательны, но проектные решения по шумоизоляции не менялись на протяжении последних 5–7 лет ни у нас, ни у наших конкурентов, но тогда никаких замечаний и нареканий не было. Это говорит о том, что рынок меняется, клиент становится более требовательным. Благодаря обратной связи, полученной в том числе и на подобных форумах, мы понимаем, что стандарты для межквартирных стен нужно менять, и будем работать в этом направлении», — заявил А. Омаров. В ходе форума клиенты высказали и другие замечания по вопросам строительства и сервиса, и представители топ-менеджмента VI Group не только не уходили от ответов на острые вопросы, но и выразили готовность сделать все, чтобы помочь клиентам. «Мы не боимся негативных отзывов и открыты для критики. Важно услышать все замечания от клиентов, в том числе неприятные для нас, разобраться, почему возникла та или иная проблема, и найти способ устранить недостатки. Поэтому в проведении таких встреч заинтересованы обе стороны, конструктивный диалог поможет нам стать лучше», — прокомментировал А. Рахимбаев.

Форум завершился фейерверком эмоций: розыгрышем лотереи среди клиентов-новоселов, полученных сертификатов на суммы от 100 до 500 тыс. тенге в магазины бытовой техники, строительных материалов и мебели. Главным подарком стала путевка в любую страну мира на 1 млн тенге! Ее счастливым обладателем стала Перизат Аманжолова, которая за свою жизнь успела объездить весь мир. Счастливица поделилась, что обрадует детей и подарит неожиданный выигранный им.



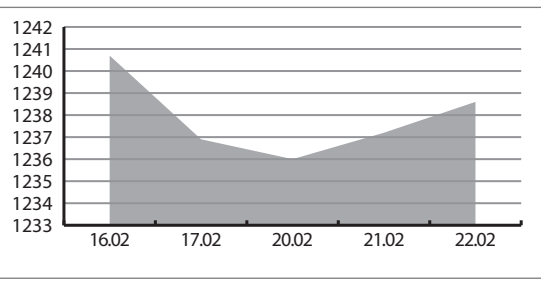
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (16.02 – 22.02)



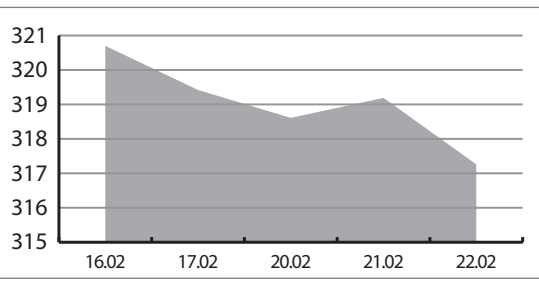
Стоимость нефти Brent держится вблизи \$57 за баррель.

GOLD (16.02 – 22.02)



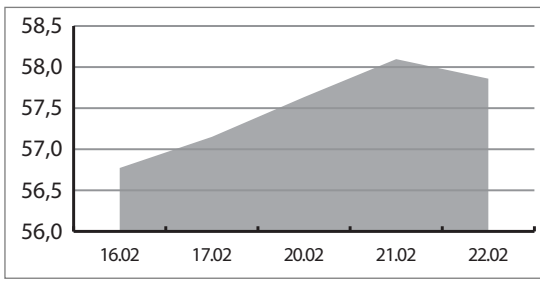
Золото в течение месяца находится в боковом тренде.

USD/KZT (16.02 – 22.02)



Тенге продолжает укрепляться по причине улучшения внешних экономических условий.

USD/Rub (16.02 – 22.02)



Рубль показал незначительную коррекцию после затяжного укрепления.

ВАЛютный обзор

Александр ЕГОРОВ, ведущий аналитик ГК TeleTrade

К середине февраля индекс доллара США DXY ICE стабилизировался около уровня 101,00, приближаясь к середине диапазона 99,50–102,00, который сложился с января текущего года. С одной стороны, глава ФРС Джанет Йеллен в ходе своего выступления с полугодовым отчетом в Конгрессе дала однозначные сигналы повышения ставок в США, что позитивно влияет на доллар США. С другой — неопределенность фискальной политики президента Трампа, которая будет сохраняться как минимум до 28 февраля, и неоднозначное восприятие бизнесом его первых указов, в частности по иммигрантам, заставляют инвесторов осторожничать.

28 февраля состоится выступление президента в Конгрессе, где, скорее всего, он и представит анонсированные ранее как «феноменальные» свои налоговые инициативы. До этого момента торги на валютном рынке будут носить диапазонный характер, хотя амплитуда этих колебаний может быть достаточно широкой. Текущая неделя будет сокращенной из-за празднования в США Дня президента. Российские участники также уйдут на праздники с 23 февраля.

Доллар США

Индекс доллара DXY ICE (взвешенная стоимость американской валюты против корзины валют стран — основных торговых партнеров США) в феврале не показывает односторонней динамики. Январская коррекция не изменила общей растущей тенденции ни на долгосрочном, ни на среднесрочном горизонте. Поддержка в диапазоне 99,00–99,50 сдержала январскую коррекцию, но при этом формирующийся отскок пока не показывает выраженного потенциала для дальнейшего роста. Мало кто сомневается в росте доллара по широкому спектру валют до конца года, но до получения выраженных драйверов инвесторы не проявляют активности.

По данным Комиссии по товарным фьючерсам CFTC, на 14 февраля объем чистого спекулятивного лонга по доллару сократился на \$2,1 до 16,3 млрд. Это наименьшее значение с октября прошлого года, и сокращение наблюдается шестую неделю подряд. Опубликованные цифры дают основание полагать, что рынок практически разгрузился от позиций, набранных по факту победы Трампа на президентских выборах. Дальнейшая динамика будет определяться конкретными преобразованиями в экономике США.

Евро

Евро в последнее время торгуется в большей степени на политических процессах в еврозоне. Все большее влияние на позиции европейской валюты оказывают результаты опросов и заключение коалиционных политических союзов во Франции. Греция также начинает выходить на первые позиции влияния в связи с получением нового транша для выхода из кризиса. В целом собственных идей для формирования динамики у евро немного. На текущей неделе будут опубликованы данные по деловой активности в еврозоне и протокол предыдущего заседания ФРС США, которые могут вызвать реакцию на валютном рынке. Но в целом можно предположить, что евро продолжит колебания в диапазоне 1,0520–1,0720 с большей склонностью движения к его нижней границе.

Российский рубль

Рубль стал меньше реагировать на ситуацию на сырьевом рынке, в большей степени ориентируясь на реальные потоки капитала и политические настроения. С одной стороны, финансово-экономический блок российского правительства уже неоднократно отмечал риски для экономики

вследствие чрезмерного укрепления рубля. С другой — перестановки и наметившаяся смена тональности заявлений новой администрации Белого дома создают внешние риски. Совокупность этих факторов негативно отразилась на позициях рубля. Факторами поддержки выступают продолжающиеся налоговые платежи и улучшение прогноза с негативного на стабильный по рейтингу российских суверенных облигаций со стороны агентства Moody's. При этом сам рейтинг сохранен на уровне «Вa1», на одну ступень ниже инвестиционного. Эксперты Moody's оценили усилия правительства по реализации среднесрочной стратегии по фискальной консолидации, что позволит снизить зависимость экономики от нефтегазовых доходов. Из внешних факторов, позитивно влияющих на стабилизацию российской экономики, были отмечены рост и стабилизация мировых цен на нефть, которые удерживаются выше заложенного в бюджет уровня. Курс пары доллар/рубль на российском рынке на текущей неделе, вероятно, стабилизируется в диапазоне 58,00–59,50.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Под влиянием ФРС

Владимир ЧЕРНОВ, ведущий аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн»

На товарно-сырьевой рынок в последнее время оказывают заметное влияние сразу несколько ключевых факторов. К ним можно отнести политику Федеральной резервной системы США, риски от неопределенности дальнейшей политики Трампа и стабилизацию баланса спроса и предложения на рынке энергоресурсов. А теперь обо всем по порядку.

Политика ФРС и ее влияние на товарно-сырьевые рынки

В текущем году Федеральная резервная система США анонсировала нам три повышения процентной ставки. Все хорошо помнят прошлые повышения ставок под занавесом года на последнем декабрьском заседании ФРС, и так продолжалось два года подряд. Поэтому и в текущем году никто не ожидал повышения ставок в первом полугодии. Однако глава Фрезерва Джанет Йеллен совсем недавно перешла на сторону тех, кто выступает за скорейшее повышение ставок, чем значительно увеличило вероятность этого уже на ближайшем мартовском заседании.

По ее словам, тянуть с ужесточением кредитно-денежной политики не стоит, так как ключевые макроэкономические показатели уже достигли своих целей, а дальнейшее промедление может только навредить экономике США. Безработица значительно уменьшилась, инфляция близка к целевому уровню в 2%, а ВВП продемонстрировал значительный рост в прошлом году,

особенно под его занавес. На позитивных ожиданиях повышения ставки уже в марте инвесторы стали переводить свои активы в американские доллары, что негативно отразилось в первую очередь на ценах золота.

Посыл Йеллен был услышан и другими представителями ФРС. Насколько сейчас известно, еще несколько человек будут голосовать за повышение ставки на ближайшем заседании мегарегулятора. Поэтому можно уже сейчас отметить, что, скорее всего, еще пару недель роста стоимости доллара мы увидим. А это, как уже ранее было написано, негативно влияет на стоимость золота.

Золото

Золото за последние пять дней немного подешевело в цене, всего на \$5 за тройскую унцию, что говорит в первую очередь о том, что ожидания повышения ставки в США менее важны, чем неопределенность от дальнейшей политики новоизбранного президента США. С начала текущего года золото значительно подорожало на фоне увеличения спроса со стороны крупнейшего импортера — Китая.

Весь январь из Китая рос спрос в преддверии Нового года по лунному календарю, а в феврале цены выросли более чем на 7% именно на фоне неопределенности политики Трампа. И если январский рост спроса можно считать сезонным фактором, то риски политики Дональда Трампа могут поддерживать стоимость этого защитного актива на протяжении всего года, пока к Трампу не привыкнут.

К политической неопределенности можно также отнести и предстоящие выборы в Европе. В Гол-

ландии выборы пройдут в марте, во Франции — в апреле, а в Германии — в сентябре. Сейчас основные риски инвесторов связаны скорее с выборами во Франции, так как одна из лидирующих кандидатов на президентский пост Марин Ле Пен заявляет о выходе Франции из еврозоны в случае ее победы на выборах.

Так как инвесторы просто вынуждены искать защитные активы — убежища, именно золото в текущем году рискует быть в лидерах роста. С технической точки зрения в текущем году мы ожидаем достижения \$1300 за тройскую унцию, однако текущие цены уже слишком дорогие для покупки. Тем более что чем ближе мартовское заседание ФРС, тем сильнее будет расти доллар. А значит, в ближайшие пару недель золото может более существенно скорректироваться с текущих \$1235 в район 1200 за тройскую унцию. Вот по \$1200 мы и рекомендуем заходить в длинные позиции.

Нефть

На рынок энергоресурсов оказывает влияние множество факторов, но мы разберем сегодня только самые основные. Первый и самый сильный фактор на данный момент — это соблюдение соглашения ОПЕК+ по заморозке среднего объема добычи черного золота. На фоне его соблюдения мы уже наблюдаем стабилизацию цен благодаря снижению предложения на рынке и увеличению спроса. За последние пять дней цены в среднем выросли на \$1 за баррель нефти. А с середины декабря цены на нефть эталонной марки Brent зажаты в ценовом диапазоне от \$54 до 57 за баррель, так

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (16.02 – 22.02)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
АО «Бел Шпрингс»	-3,15%	АО "KESCO"	-1,35%
KAZ Minerals PLC	-4,68%	АО "Казателенас"	0,98%
АО "Национальный сервисный банк Казахстана"	-0,51%	АО "КазТрансОйл"	-2,43%
АО "Косм"	-1,29%	АО "Разведка Добыча "КазМунайГаз"	3,67%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Eyoban Pharmaceuticals Inc.	125,62%	Rentech	-47,64%
NovoLiance I	50,79%	Tenaro Inc.	-40,11%
Bilalrington Therapeutics	37,96%	Osiris Therapeutics Inc.	-38,46%
Galactin	31,97%	Astoria/Albion Performance Corp.	-32,05%
Aehr Test Systems	21,41%	Orbital Eagle	-27,97%
ATPD	6,63%	Ovintiv	-26,62%
Dalcor	7,59%	Renovo Health	-3,29%
Eyoban Pharmaceuticals	125,62%	Gap	-1,15%
Cisco	1,16%	Autodesk	-0,80%
Frontier	2,22	Cheapeake Energy	0,50%

MMB5

рост	изм. %	падение	изм. %
HTK GBK	1,9%	Баннеръ	-2,27%
ФлоАро	1,09%	Транскон (проб.)	-2,20%
МПК OAO	1,04%	Роснефть	-2,05%
Менел	1,00%	МНКС Групп	-1,73%
Polymer International	0,92%	ФСК EPC OAO	-1,45%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
HTK GBK	1,92%	Транскон (проб.)	-2,54%
НППО OAO	1,06%	ФСК EPC OAO	-2,09%
Polymer International	0,99%	Баннеръ	-2,00%
ФлоАро	0,93%	Роснефть	-2,06%
МПК OAO	0,83%	МНКС Групп	-1,73%
РулГаго	0,5%	Роснефть	-1,76%
ФСК EPC OAO	1,83%	Интер PAD EPC OAO	-0,20%
Газпром	1,35%	Банк ВТБ	-0,33%
Сургутнефтегаз (опу.)	0,50%	Юнипро	-1,10%
AK AIPOCA	0,83%	Сбербанк	-0,38%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
ThyssenKrupp	4,77%	BAYER	-2,89%
Fresenius Medical	2,63%	Volkswagen	-0,78%
Fresenius SE	1,17%	Siemens	-0,64%
Allianz	1,16%	ALIE	-0,59%
Halsberrgermann	1,14%	Deutsche Bank	-0,43%
Domtar AG	16,88%	Henkel AG & Co KfAa	-0,59%
Continental AG	67,55	Beiersdorf AG	-0,28%
BASF SE	12,77	Adidas AG	-0,28%
Linde AG	67,55	Fresenius SE & Co KfAa	-0,59%
Infinion Technologies AG	23,2	Therck KfAa	-0,28%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
Energia de Minas Gerais Celis	5,73%	Centex America Braskema SA	-3,39%
ESZKOWNAS ON PM	4,33%	BRF - Brazil Foods SA	-2,55%
USCO ON PM	3,55%	VALE ON PM	-2,44%
BR MALLS PAR ON PM	3,50%	ALL ALTERLAT ON	-2,37%
BRANSCO ON PM	3,03%	Braskema SA	-2,07%
GERDAU ON PM	0,23%	PIRVO ON PM	0,50%
Itauro	1,51%	CYRELA REAL ON PM	-1,10%
VALE ON PM	0,75%	BR MALLS PAR ON PM	3,09%
ALL ALTER LAT ON	-1,20%	RAIADROGASL ON PM	1,48%
ИКОПОН ON PM	3,10%	BRF - Brazil Foods SA	0,43%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-1,77%
Dow Jones	0,59%
FTSE 100	0,11%
NASDAQ	0,87%
Nikkei 225	0,16%
S&P500	0,77%
PTC	1,79%
Hong Seng	1,20%
MMB5	-1,20%
IBOVESPA	1,82%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	1,14%
Natural Gas	1,01%
Алюминий	-1,03%
Медь	0,00%
Никель	0,07%
Олово	0,29%
Палладий	1,56%
Платина	0,13%
Серебро	0,68%
Цинк	1,18%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-2,35%
Eur/JPY	-2,81%
Eur/Kzt	-1,18%
Eur/Rub	-0,71%
Eur/Usd	-1,63%
Usd/Chf	2,31%
Usd/JPY	1,28%
Usd/Kzt	-1,07%
Usd/Rub	1,91%

ИНВЕСТИДЕЯ

Ставка на Activision Blizzard

Аналитики инвестиционной компании «Финам» предлагают инвесторам покупать акции Activision Blizzard. По их мнению, удорожанию акций будет способствовать дальнейший рост мирового рынка видеоигр и укрепление позиций компании на нем.

— Расскажите, пожалуйста, о компании-эмитенте.

— Activision Blizzard — один из ведущих мировых производителей видеоигр. Игроотека компании включает несколько сотен наименований, среди которых наибольшую популярность имеют игры серий Call of Duty, Warcraft, StarCraft, Diablo и Skylanders, а также Destiny. В начале прошлого года Activision Blizzard завершила поглощение ирландского разработчика мобильных игр King Digital Entertainment, и в резуль-



тате сделки в ее портфолио добавилось еще более 200 игр, в том числе самые известные и при этом входящие в пятерку самых прибыльных мобильных игр в США головоломки Candy Crush Saga и Candy Crush Soda Saga. В настоящее время игровая аудитория Activision Blizzard составляет почти полмиллиарда пользователей, а капиталозадача компании равняется около \$34 млрд.

— Какие рекомендации вы даете по их акциям?

— Мы рекомендуем покупать акции Activision Blizzard. (тиккер ATVI US) в ценовом диапазоне \$44–46. Stop-loss: \$40, take-profit: \$52. Мы видим потенциал роста в среднесрочном периоде на уровне 15%.

— Почему вы думаете, что акции компании вырастут?

— 2016 год был очень успешным для мировой индустрии видеоигр — ее доходы, согласно оценкам исследовательской фирмы SuperData Research, достигли рекордных \$91 млрд. При этом Activision Blizzard оставалась одним из главных новосейкеров. В мае компания выпустила шутер Overwatch, который имел просто феноменальный успех. Всего через 4 месяца после релиза продажи данной игры преодолели рубеж 20 млн копий, причем особенно большой популярностью она пользуется в Азии, в частности в Китае и Южной Корее. К концу 2016 году продажи Overwatch достигли 25 млн копий. В конце августа вышло новое расширение франшизы World of Warcraft, Legion, и только за один день было продано более 3,3 млн копий — это один из лучших результатов в истории компании.

На этом фоне Activision Blizzard в 2016 году удавалось квартал

за кварталом демонстрировать впечатляющий рост финансовых показателей, ставя рекорды по выручке, прибыли и величине денежных потоков.

В ближайшие годы мировой рынок видеоигр, по прогнозам, продолжит рост, а компания уже не раз доказывала свою способность создавать настоящие бестселлеры. Как ожидается, главным драйвером подъема глобального игрового рынка останутся игры для мобильных устройств — среднегодовые темпы роста в этом сегменте прогнозируются на уровне 10–12% в год до 2020 года. И Activision Blizzard с покупкой King Digital, на наш взгляд, имеет хорошие шансы существенно укрепить здесь свои позиции.

Что же касается игр для ПК и приставок, то Activision Blizzard подтвердила релиз долгожданного продолжения популярного научно-фантастического шутера Destiny в этом году. Сиквел Destiny 2 должен появиться осенью, и, как заверило руководство компании, он по всем пунктам превзойдет оригинал. Кроме того, по данным информированных источников, ближе к концу года

мы можем увидеть и очередную игру из серии Call of Duty.

Помимо этого в Activision Blizzard намерены сосредоточиться на дальнейшем увеличении продаж внутриигровых предметов и услуг.

Кроме того, значительные надежды руководство Activision Blizzard связывает с дальнейшим развитием индустрии eSports. Компания стала значимым игроком на этом рынке после покупки в конце 2015 года Major League Gaming, одной из крупнейших киберспортивных лиг в мире, и собирается вывести eSports на новую эволюционную ступень, превратив его в развлечение, доступное максимально широкой аудитории.

В последние годы популярность киберспортивных соревнований стремительно растет. По оценкам SuperData, объем рынка eSports в 2016 году достиг \$900 млн и в ближайшие годы будет увеличиваться едва ли не в геометрической прогрессии. Мы считаем, что Activision Blizzard с ее возможностями имеет все предпосылки, чтобы стать одним из главных бенефициаров данного тренда.

Жанар Рахимова,
финансовый директор
ТОО «Тау-Кен Алтын»

Родилась 31 октября 1975 года в Восточно-Казахстанской области.
Выпускница Казахской Академии транспорта и коммуникаций по специальности «Экономика и менеджмент», финансист-экономист.
Трудовую деятельность начала на АО «Алматинский вагоно-ремонтный завод» (АО «АВЗ») инженером-экономистом в планово-экономическом отделе, выросла до заместителя начальника отдела планово-экономического отдела.

С 2009 года — начальник планово-экономического отдела АО «Локомотив курастыру зауыты» (АО «ЛКЗ»).
С 2012 года — Заместитель директора по экономике и финансам ТОО «Тау-Кен Алтын» по настоящее время.
Имеет сертификаты по тематикам «Руководитель 3-го тысячелетия «Передовые технологии менеджмента», «Международные стандарты финансовой отчетности «МСФО», «Материально-ресурсное планирование и ERP-система на промышленном предприятии» с присвоением статуса

«Функциональный лидер внедрения ERP системы», «Современные технологии управления в сфере бухгалтерского и управленческого учета с коммерческим названием «Главный бухгалтер», «Антикризисное управление финансами, техники диагностики, лучшие практики стабилизации финансового состояния».
Замужем, воспитывает сына.

Мы получили аккредитацию на производство ювелирных сплавов

По данным СМИ, в 2016 году в Казахстане было произведено почти 75 тонн необработанного золота. При этом его аффинаж в прошлом году составил более 35 тонн. Чтобы узнать, почему в стране перерабатывается только чуть больше половины всего добытого золота страны, мы обратились к финансовому директору аффинажного завода ТОО «Тау-Кен Алтын» в Астане Жанар Рахимовой.

Данияр СЕРИКОВ

— Жанар Думанбековна, какие объемы и показатели производства у вас сложились в 2016 году? Снижается ли у вас себестоимость аффинажа?

— В целом 2016 год был неплохим, как в производственной части, так и в финансовой. Все плановые показатели по производству и реализации готовой продукции были выполнены. На 2016 год было запланировано 12 тонн аффинированного золота. На 2017 год запланировано 15 тонн золота и в 2019 году предприятие планирует выйти на проектную мощность 25 тонн.

На формирование этих объемов оказывают влияние чистота и состав химически чистого золота в золотосодержащем сырье, которое поставляют согласно графику сами поставщики сырья. Тенденция по снижению себестоимости видна: начиная с 2014 года завод выпустил 29 тонн аффинированного золота.

— Сколько это примерно в процентах?

— В первые годы деятельности завода услуги аффинажа составляли \$7,5 на унцию, на сегодня оно колеблется в районе \$5–6, снижение где-то на 20%.

— А с чем это связано? Изменяются цены реагентов?

— Объемы.

— То есть это даже не содержание золота?

— Состав и содержание золота тоже влияет. Чем больше содержание золота, естественно, себестоимость ниже. Плюс к этому объемы. Чем больше золота мы аффинируем за один определенный срок, тем ниже себестоимость. Для нас определен порог, который может сделать совсем конкурирующей ценой на мировом рынке, это примерно 18 тонн. Сегодня мы вышли на 12 тонн и наша цена около \$5–6 за унцию — мы уже встали на один уровень со всеми российскими компаниями. Именно поэтому российские компании, как Polymetal (АО «Варваринское») и Nordgold (АО ФИК «Алель»), которые разрабатывают золотые месторождения в Казахстане, посчитали деньги — чем из Казахстана везти туда, они выбрали нас, именно по экономическим соображениям. Поэтому уже сегодня при 12–15 тоннах наша цена конкурирует с Россией. Наша задача выйти на 18 тонн и выше — на проектную мощность. Тогда мы будем уже более привлекательны, чем российские компании. Это и есть снижение цены.

— Я так понимаю, у вас поставки идут сезонно, в один месяц много приходит, в другой — не очень.

— К сожалению, да, это зависит от горняков.

— Это как-то влияет на себестоимость, она у вас колеблется из-за этого?

— Нет, на себестоимость это прямого влияния не оказывает. У наших коллег на других двух аффинажных заводах страны в «Казцинк» и «Казахмыс» нет таких рынков, они пользуются сырьем своего собственного металлургического производства. Возьмем «Казцинк»: золотосодержащее сырье он берет из своего производства шламов цинка, свинца и меди. Они перерабатывают только шлам. «Казахмыс» — это медная отрасль и они перерабатывают шламы медной отрасли. У них относительно стабильная поставка своего собственного сырья в виде шлама.

Горнорудная отрасль Казахстана вся осталась открытой, никому не нужной из-за того, что не было аффинажа, не было той технологии, которая может переработать продукцию горнорудной отрасли как сплав Доре, шиховое золото, катодное золото, катодные порош-



Чтобы остановить отток золотосодержащего сырья в виде концентрата мы должны увеличить мощности обогатительных фабрик

ки, а ювелирное золото, ломбарды вообще были открыты. Ломбарды увозили лом на черный рынок и за границу.

Технический лом — это всё было не перерабатываемо в Казахстане, именно поэтому золото Казахстана утекало за границу. Теперь, с появлением нашего завода, мы закрыли эту брешь, и сегодня всё золото горняков Казахстана приходит к нам. Но горнорудная отрасль Казахстана — это сезонные работы. Летом объемы увеличиваются, зимой, вот сейчас в данный момент, слегка упали, на 10–15%, не больше, но эти колебания нас особо не трогают. Потому что на переработку 15 тонн по плану на этот год химреактивы мы уже заказали, планово закупает то, что влияет на формирование себестоимости. Заработная плата у нас определена, химреактивы расписаны, электроэнергия четко есть. Если мы в одном месяце летом перерабатываем больше, то зимой — экономим. В целом на итоги года, на себестоимость оно не влияет. Поэтому сильный перепад в поставках на нас особо не действует, важно, чтобы эти 15 запланированных тонн пришли.

— Хотел уточнить по поводу Казахстана. Kaz Minerals вывозит концентрат в Китай, у них есть какие-то попутные металлы. Они поставляют их на «Казахмыс»? Согласно данным, был рост на более чем 50%...

— Действительно, компанией Kaz Minerals осуществляется экспорт концентратов в другие страны, и этот процесс с нами не связан в связи с тем, что экспортируемые концентраты, даже с содержанием в них драгоценных металлов, не являются нашими продуктами, так как содержание золота в них не превышает 15 грамм на тонну.

«Казахмыс» в основном перерабатывает почти всю медь Казахстана. Они экспортируют сотни тысяч тонн меди. А вот производная от их меди — золотосодержащий шлам — после электролиза меди перерабатывается у них. У них было четыре тонны в «Казахмысе». В 2016 году они сделали шесть тонн. Две тонны — это приход золотосодержащего сырья с нового совместного предприятия в Кыргызстане. За счет этого у «Казахмыса» получилась увеличение.

— В прошлом году на АММ представитель Нацбанка Акылжан Баймагамбетов сказал, что рассматривается вопрос о 30-дневном авансировании предприятий, у которых выпадают оборотные средства в результате закупки золота. Эта норма

заработала? Сколько примерно выплывает в год аффинажный завод на закуп золота?

— В прошлом году, 29 февраля, правлением Национального банка были внесены изменения в правила утверждения и покупки аффинированного золота у аффинажных заводов. Одним из изменений как раз вот это и было, предварительная оплата, авансирование аффинажных заводов. Размер авансирования по нам составляет 70% на 30 дней. Но есть определенные критерии, один из них — завод должен выпускать не менее 10 тонн в год. Плюс обязательно должна гарантом выступать материнская компания и финансовое состояние, то есть аффинажный завод должен быть прибыльным. Всем этим критериям мы соответствуем, гарантом на сегодняшний день у нас выступает фонд «Самрук-Казына». В прошлом году сырье закупили примерно на 150–160 млрд тенге.

— Вот сообщалось в СМИ, что 75 тонн необработанного золота произведено в Казахстане в 2016 году, а аффинаж «Тау-Кен Алтын» сделал на 12 тонн, «Казцинк» — 17 тонн, «Казахмыс», вы говорите, 6 тонн.

— «Казцинк» 19 тонн произвел. Итого 37 тонн получается.

— Куда ушли остальные тонны золота из 75 тонн, если 37 только аффинировали и закупили Нацбанк? Из необработанного золота, получается, 38 тонн на сторону куда-то ушло?

— Горнорудная добыла из-под земли 75 тонн золота. Потому что начала перерабатывать обогатительная фабрика, получили концентраты. Это уже та горнорудная отрасль, которая имеет в своем составе обогатительные фабрики. Теперь из этого концентрата золотоизвлекательные фабрики начинают извлекать золото в виде катодного, шихового или сплавов Доре. Это уже наш продукт, который к нам приходит. Так вот, не все комбинаты, не вся горнорудная отрасль при себе имеют обогатительные фабрики. Тем более, не все имеют золотоизвлекательные фабрики. Те, которые имеют, сумеют обеспечить только своё, каждый ведь себе строит, а Казахстан-то обширный. Те компании горно-металлургические, которые не имеют собственных золотоизвлекательных фабрик, реализуют золото за границу в виде концентрата и до сих пор вывозят его в виде концентрата, потому что до нас у них нет вот этого передела.

— Это разве правильно? На них не распространяется запрет на вывоз драгоценных металлов?

— В виде концентрата они как вывозили раньше, так до сих пор вывозят. Первый этап наше государство сделало, построив наш завод, мы остановили отток золота с высоким содержанием, высокой готовности — катодное золото, Доре, шиховое золото, отток мы остановили. Теперь для того, чтобы остановить отток золотосодержащего сырья в виде концентрата мы должны увеличить мощности обогатительных фабрик, чем наша страна и занимается. Сегодня министерство по инвестициям и развитию (МИР) курирует этот вопрос, и я более чем убеждена — в 2017–2018 годах у нас доля аффинажа, то есть доля подготовки золотосодержащего сырья высокой готовности, будет в Казахстане налажена.

— А вот «Юбилейное»-Altynex, они вроде же медно-золотой концентрат везут в Россию?

— У них смешанный концентрат. Для того, чтобы вы понимали, возьмем крупные компании. У нас сейчас более 40 контрактов на поставки сюда. Из 40 компаний — пять выдерживают полный цикл переработки золотосодержащего сырья. К ним относятся «Алтын Алмас», он самодостаточен, и он делает сплавы Доре очень высокой готовности. «Казахалтын» второй крупный — они полностью самодостаточны, это уже Степногорский регион, они в составе своем имеют и обогатительную, и золотоизвлекательную фабрику. «Варваринское» — самодостаточной второй крупный — они полностью самодостаточны, это уже Степногорский регион, они в составе своем имеют и обогатительную, и золотоизвлекательную фабрику. «Варваринское» — самодостаточной второй крупный — они полностью самодостаточны, это уже Степногорский регион, они в составе своем имеют и обогатительную, и золотоизвлекательную фабрику. «Варваринское» — самодостаточной второй крупный — они полностью самодостаточны, это уже Степногорский регион, они в составе своем имеют и обогатительную, и золотоизвлекательную фабрику.

Теперь «Бакырчик». Вы, наверное, недавно слышали выступление господина Несиса — Polymetal купил месторождение «Бакырчик», «Кызыл». Это одно из крупнейших месторождений золота в масштабах не только Казахстана, но и в евразийском регионе. Так вот, бакырчическое золото, к сожалению, имеет один нюанс: там очень много мышьяка. И я здесь могу вас отослать к выступлению господина Несиса, который разработал план,

доложил в правительство, правительство наше приняло его предложение, утвердило план развития Бакырчического месторождения и часть его золота с большим содержанием мышьяка будет вывозиться в Китай, перерабатываться, избавляться от мышьяка и возвращаться назад в Казахстан. Часть — с меньшим содержанием мышьяка — Polymetal планирует вывозить в Россию, там перерабатывать в сплав Доре и возвращать его к нам на завод. Приход в 2018 году Бакырчического, в 2019 — Юбилейного, дает нам полную уверенность в том, что мы выйдем на проектную мощность.

— Вы могли бы дать разбивку по объемам крупных компаний, сколько они поставляют вам золота на аффинаж?

— Мы сотрудничаем с около 35 компаниями, поставщиками сырья. Наши крупняки — это «Алтай Кен Байыту», «Казахалтын», «Алтын Алмас», «Варваринка» и «АЛЭЛ». За период с 2014 года мы около 30 тонн сырья уже купили. Если брать по прошлому году, то получается где-то около 8–9 тонн из 12 — это крупные компании. Остальные это мелочь. «Казахалтын» — 2 тонны, «Алтын Алмас» — около 4 тонн, «Варваринка» — 2,5 тонны, «АЛЭЛ» — 2,5 тонны. В основном крупные компании поставляют более 2 тонны. «Алтын Алмас» везет с двух месторождений — Пустынное в Караганде и Акбакай в Жамбылской области, поэтому у них четыре тонны.

Мелкие компании поставляют около двух тонн. Из 35 компаний, поставляющих золото нам на аффинаж, только пять являются крупными, 30 — это мелкие. Но мы никого не игнорируем, в этом особенность нашего завода — мы принимаем на переработку и 100 грамм, и 10 тонн, если кто может.

С прошлого года мы начали работать с «Алтынтау Кокшетау», это Васильевское месторождение на давальческой основе, толлинг. Мы им переработаем и отдаем в виде золота, они сами уже реализуют в Национальный банк. В этом году около тонны мы у них купили, а на следующий год планируем 3,5 тонны.

— По ювелирам был форум недавно. В своих выступлениях вы говорили, что будете по килограммам, потом в ломбардах собирать технический лом, чтобы перерабатывать, что уже обращаются к вам ювелиры из Алматы, Астаны, Костаная. Как вы будете с ними работать со-

трудничество, чтобы эта смежная отрасль вышла в свет, потому что, наверное, лом раньше вывозился за границу?

— Нашему заводу при проектировании правительство дало четкую установку — мы должны переработать в год 25 тонн золота и 50 тонн серебра. Это плановая проектная мощность нашего завода, которая заложена. Первая победа наших технологов, если можно так сказать, заключается в том, что мы технологически сегодня готовы перерабатывать 70 тонн золота и 400 тонн серебра. То есть завод сегодня, не вливая дополнительных инвестиций, готов увеличить мощности до 70 тонн по золоту.

Второе, правительство дало нам задание производить только стандартные слитки для банка весом 12 килограмм. Так вот, второе достижение нашего завода за эти три года — мы сегодня производим золото в мерных слитках весом 100 грамм, 250 грамм, 500 грамм и 1000 грамм. Это уже продукт как инвестиционное золото.

Третье, касаясь вашего вопроса, мы сегодня производим гранулы высокой готовности, то есть 9999 пробы. Это позволило уже сейчас развиваться ювелирной отрасли. Ювелиров много, раньше они не могли покупать сырье, денег не хватало. Они не могли позволить купить себе даже килограммовый слиток золота с тем, чтобы потом его разделить, делать себе ювелирную пробу, это очень дорого. А с производством нами гранул даже мелкий ювелир может прийти к нам купить, насколько ему позволяют деньги.

Четвертое достижение нашего завода — мы уже гордимся тем, что в декабре прошлого года, буквально месяц назад, мы получили аккредитацию на производство ювелирных сплавов. То есть 585 или 750 пробы мы можем легко говорить при наличии хороших объемов заказов. У нас минимальный расплав пачки — 5 килограммов. Если мы пачку включим и произведем один килограмм, то себестоимость будет слишком дорогой.

Поэтому если сегодня ювелирная отрасль консолидируется и захочет купить 5 килограммов и больше 585 пробы — наш завод готов. Вот это наивысшее достижение нашего завода за последние три года сверх поручений правительства. И самый большой результат нашей деятельности — это то, что мы остановили отток золотосодержащего сырья за границу и позволяем развиваться убитой ювелирной отрасли.

— А какая разница между гранулами в 9999 и 585 пробы для ювелира, зачем вам сплавы делать самим?

— Ювелиру хорошо купить столько, сколько ему нужно по Лондонской бирже без НДС. Но чтобы сделать 585 пробу он должен у себя в мастерской иметь металлургическое производство, печь, чтобы золото расплавить, например, для 10 колечек, это электроэнергия, металлург нужен с зарплатой. Потом он должен купить на рынке в химически чистом виде медь, серебро для того, чтобы сделать сплав. Тогда у него цена изделия большая. А мы можем здесь сделать и продавать уже готовые сплавы. У нас за условный доллар в весе можно купить больше 585 пробы, не надо будет платить за металлургию, электроэнергию, так как ювелир может купить у нас готовый сплав. Значит цена ювелирного изделия упадет еще больше.

— По дисконту — вы называли коэффициент на АММ вроде 0,7%? Как-то изменился дисконт в сторону повышения или снижения?

— На сегодняшний день Национальный банк у нас покупает золото с дисконтом 0,07%. Дисконт не изменится, пока мы не получим сертификат Good Delivery Лондонской биржи металлов. Мы его получим по истечении трех лет — в 2018, когда в этом году дадим 10 тонн. Там есть условия получения Good Delivery, это подтверждение высокого качества чистоты металла, если по-нашему расшифровать. Предприятию должно исполниться три года с момента ввода в эксплуатацию, мы этому отвечаем. Второе требование: подряд каждый год это предприятие должно производить минимум 10 тонн, а мы уже два года дали 10 тонн. В 2017 году вот планируем 15 тонн, то есть мы третий удовлетворим и в конце 2017 года подадим заявку. Если в 2018 году мы получим Good Delivery, то дисконт будет меньше.

СВОЙ БИЗНЕС

Я всегда в поиске новых идей и направлений

Личность

Ерлан Имбергенов — серийный предприниматель, владелец сети точек общественного питания, оптовой торговли, мастерской интерьера и дизайна, цветочного бизнеса. Останавливаться на достигнутом предприниматель не намерен, несмотря на многие системные проблемы в казахстанской бизнес-среде. Впереди — расширение бизнеса и новые проекты.

Арман БУРХАНОВ

— Ерлан, расскажите, пожалуйста, из чего состоит ваша сеть питания и как она называется?

— На данный момент сеть состоит из нескольких точек общественного питания: кофейни, буфетов. Единного названия у сети нет, ввиду различного ассортимента продукции, зачастую противоречащего друг другу. Какие-то точки обслуживают студентов, какие-то школьников, какие-то — работающих людей. Везде разный ассортимент и разная ценовая политика. Кофе в структуре доходов, достигает не более 30%. Остальное приносит дополнительная продукция — снеки, шоколад, соки и другое. Этим бизнесом я занимаюсь уже около 5 лет. Теперь планирую организовать франшизу. Думаю, мой опыт будет особенно актуален для нашего рынка. А учитывая большое количество сегментов (дети, молодежь, взрослые), в которых я за это время работал в сфере общепита — должно получиться качественно и объективно.

— Упал ли объем продаж после девальвации тенге, на сколько? Какова ситуация в бизнесе последний год?

— Продажи по всем направлениям деятельности упали минимум в два раза. Если говорить о 2016 году, то, разумеется, был гигантский спад. Сейчас, в начале 2017 года, хотя делать какие-то выводы еще очень рано, есть робкая тенденция к очень небольшому росту. При этом неопределенность ситуации остается. Поэтому процесс вложения средств в существующие проекты где-то приостановлен, где-то минимизирован. Вложения в новые проекты — только в случае высокой отдачи в среднесрочной перспективе. В месяц я рассматриваю до 30 перспективных идей и предложений. Это число не изменилось после кризиса. Изменились аппетиты к риску. Многие перспективные идеи уходят в долгий ящик, до лучших времен.



На каждом этапе развития, становления бизнеса и себя как бизнесмена, спектр трудностей изменяется

— Как пришла идея заниматься именно этим видом бизнеса?

— Кофейни формата «Кофе с собой» — были моим первым серьезным бизнесом. Начал его после поездки в Киев. Подсмотрев там, я понял, что через два года на казахстанском рынке будет очень много заведений такого формата. На момент открытия рынок был практически пуст. Интуиция не подвела. Что интересно, когда появлялись терминалы оплаты, я тоже отчетливо видел тенденцию роста этого сектора. Но тогда я не нашел средств, видимо, был слишком молод и неопытен.

— Какими видами бизнеса, кроме сети питания, вы еще занимаетесь? Почему именно ими?

— Я всегда в поиске новых идей и направлений. На данный момент я занимаюсь следующими видами бизнеса: оптовая торговля детской обувью, оптовой и розничной торговлей медицинскими изделиями. Также мы открыли мастерскую интерьера и дизайна. Есть направление в логистическом бизнесе. Занимаюсь торговлей цветами. Имеется дистрибьюторская компания по реализации сладостей местного и зарубежного производства. При этом я всегда выстраиваю полностью автоматизированную систему управления с минимальным моим участием. Для примера — контролем точек общепита я занимаюсь не более



1 часа в день. И не более 8 часов в неделю.

Конечно, первоначально приходится уделять несколько больше времени, но перспектива всегда на минимальное участие в рутинных операциях, не требующих участия собственника. Таким образом я работаю уже около 2 лет, и результаты остаются весьма неплохими. Видимо, период, когда мне надо думать 24 часа о конкретном бизнесе, отступает на второй план. Теперь я думаю 24 часа о всех своих проектах.

— Какой доход получаете?

— Большой фактор сезонности в моих проектах — если по общепиту идет спад в летнее время, то обувь в этот период расцветает, мы занимаемся дистрибуцией летней обуви для детей. Медицинские изделия также «стреляют» к осени. Мастерская Yabaka это длинный проект, который будет давать доход в течение всего года, с явными всплесками на праздничные даты.

Поэтому подобная диверсификация по сезонам позволяет держать доходность примерно на одном уровне в течение года. В перспективе хотелось бы диверсифицироваться географически. Но это в перспективе.

— С какими трудностями при развитии бизнеса приходится сталкиваться чаще всего?

— На каждом этапе развития, становления бизнеса и себя как бизнесмена, спектр трудностей изменяется. Со временем начинаешь разбираться в тех областях, которые вызвали трудности, и они перестают быть проблемами. Сейчас есть трудности следующего порядка и пути решения, которые я предпринимаю для их решения:

Первое — очень небольшой рынок в Казахстане.

Для этого мы ориентируемся на экспорт нашей продукции в перспективе. Это относится большей частью к изделиям нашей мастерской — Yabaka. По остальным направлениям мы работаем внутри страны.

Второе — отсутствие доступа к дешевым длинным деньгам.

Мне хочется делать длинные проекты со средней доходностью, что позволяет держать уровень рисков достаточно низко. Но проблема отсутствия фондирования и небольшой рынок Казахстана не всегда позволяют выбрать такие проекты. На данный момент я привлекаю к своей работе потенциальных инвесторов, которые знают меня как вполне состоявшегося

бизнесмена, человека, к которому есть доверие. Сейчас я целенаправленно прихожу к своим друзьям и говорю — давай работать вместе, у меня две цели в моем предложении. Первая, вкладывая средства в мой бизнес, ты получаешь опыт, мы притираемся друг другу, я получаю оборотные средства. Вторая, я хочу видеть тебя в перспективе через 5–10 лет как надежного партнера. А для этого мы должны проверить друг друга на небольших вещах. Должно быть доверие. Которое и будет зарабатывать на сегодняшних небольших проектах, чтобы в будущем иметь возможность делать большие проекты.

Третье — не всегда благоприятные условия для ведения бизнеса.

Здесь целый комплекс проблем и задач, которые стоят не только перед государством, но и всем обществом. Если говорить кратко, то необходимо совершенствовать законодательство, обеспечивать доступ к ресурсам, пропагандировать предпринимательство. Предприниматель должен стать новым героем нашего времени.

Общепит — максимизация прибыли по действующим точкам, возможна передислокация некоторых из них. Детская обувь — увеличение точек реализации и работа по осенним и зимним сезонам. Мастерская Yabaka — увеличение числа партнеров по Алматы, открытие представительств в Астане, возможно в Западном Казахстане. Расширение ассортимента и увеличение узнаваемости бренда.

По общепиту — общий рост за счет количественных показателей.

— Какие планы в 2017 году?

— Новых направлений, требующих значительных инвестиций, в этом году я не планирую. Планы на этот год — стабильный плавный рост существующих направлений.

Общепит — максимизация прибыли по действующим точкам, возможна передислокация некоторых из них.

Детская обувь — увеличение точек реализации и работа по осенним и зимним сезонам.

Мастерская Yabaka — увеличение числа партнеров по Алматы, открытие представительств в Астане, возможно в Западном Казахстане. Расширение ассортимента и увеличение узнаваемости бренда.

По общепиту — общий рост за счет количественных показателей.

Как приручить дроны

Команда проекта FlyWorx проводит работы по дистанционному зондированию полей

Технологии

О том, что сельское хозяйство способно стать той самой отраслью, которая подержит экономику страны и в трудный период, и в более благополучные годы, не раз говорили казахстанские и зарубежные эксперты. Внести свой вклад в технологическое развитие аграрного сектора готовы не только крупные компании, но и молодые предприниматели. Казахстанский стартап, нацеленный на применение дронов для нужд сельского хозяйства, готовится к взлету для себя «горячему» сезону, а заодно рассматривает новые перспективные сферы деятельности.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Весной прошлого года команда проекта FlyWorx, возглавляемого студенткой КазНАУ Дианой Душнйизовой, проводила работы по дистанционному зондированию полей для фермеров в южных и северных регионах страны, а также в Алматинской области. Для казахстанского аграрного сектора такие методы исследования пока в новинку, но авторы проекта FlyWorx настроены доказать, что за дронами — будущее.

По словам инициаторов проекта, применение дронов позволяет снизить трудозатраты и затраты ресурсов, а также свести к минимуму влияние человеческого фактора. И использовать беспилотники можно в самых разных сферах — от сельского хозяйства до городского планирования, от нефтегазового сектора и геодезии до организации спасательных операций. Дроны, объясняет инициатор проекта FlyWorx, можно эффективно задействовать в организации операций по поиску людей, потерявшихся в горах.

«Отправлять вертолет очень дорого, организация одного вылета обходится дороже 500 тыс. тенге. К тому же из-за густой растительности пилоты могут просто не заметить пропавших. Дрон же способен пролететь в самых труднодоступных местах», — объясняет Диана Душнйизова.



Команда проекта FlyWorx проводит работы по дистанционному зондированию полей

Для аграрного сектора, уверены разработчики проекта, беспилотники незаменимы. Цветные, спектральные и NDVI-снимки, полученные с помощью дистанционного зондирования — практически то же, что и рентгеновские снимки для человека. Специалисту достаточно взглянуть на такое изображение, чтобы оценить состояние посевов. И хотя на основании анализа одних лишь снимков, полученных с дрона, нельзя сказать, в чем именно причина возникших проблем (засилье сорняков, вредителей или недостаток влаги), ценно уже то, что агрономы могут работать точнее, зная, какие участки поля нуждаются в особом внимании.

Наши фермеры, как и много лет назад, воспринимают поле как неделимую единицу и обрабатывают его целиком, не учитывая, что состояние посевов на разных участках может отличаться, а значит, проводить работы по единой схеме не только неоправданно дорого, но и нецелесообразно. К тому же, отмечают авторы FlyWorx, казахстанским фермерам зачастую элементарно не хватает ресурсов, и максимум того что в их силах — объехать поле по периметру. В западных странах поле условно делят на квадраты и в процессе обработки учитывают специфику каждого участка.

По словам Дианы Душнйизовой, изначально фермеры скептически восприняли идею дистанционного зондирования посевов с помощью беспилотников. «Сегодня мало кто знает, что в Казахстане ведутся исследования с применением дронов, и зачастую люди не совсем представляют себе, что это такое. На первых порах нам тоже важно

было понять, будут ли западные технологии работать в Казахстане, как их правильно адаптировать и систематизировать. Поэтому все проекты, которые мы начинали как стартап, делались на добровольных началах и бесплатно, сейчас мы начинаем работать на коммерческой основе. Стоимость обработки 1 гектара составляет около 10 долларов, хотя в зависимости от условий расценки могут меняться», — рассказывает автор проекта.

Для эффективного использования информации, полученной с беспилотников, важна оперативность расшифровки данных. Для сельского хозяйства в разгар сезона три дня — критичный срок, а ориентируясь на традиционные подходы, не всегда удается провести обработку посевов именно в тот период, когда это принесет максимальный эффект.

«В Алматинской области мы работали с фермером, который выращивал люцерну, и данные, полученные в результате облета, показали наличие очагов вредителя. Мы успели предоставить информацию вовремя, потому что фермер собрался обработать поле спустя три недели, когда личинки перешли бы во взрослое состояние, и удалось бы спасти от силы 20% урожая; благодаря работе нашей команды удалось сохранить урожай на 80%», — отмечает Диана. Со временем, уверены авторы проекта, на смену скептицизму придет понимание того, какие выгоды может принести работа с беспилотниками в самых разных сферах. Так, до наступления нового аграрного сезона команда FlyWorx помогает акимату Алматы в картографировании реки Каргалы в Наурызбайском районе.

Помимо исследовательской части работы, важное значение имеет и техническая составляющая. Дроны, в том числе продукция известного производителя HoneyComb, приходят в Казахстан в разобранном виде, и команда проекта, в которой вместе с Дианой работают три пилота, самостоятельно собирает устройства, устанавливая необходимые программы, камеры и характеристики, совершенствуя в соответствии с задачами, которые предстоит выполнить.

«Обработка данных — дело трудоемкое, потому что в случае с сельскохозяйственной полученная информация актуальна буквально в течение нескольких дней. Непросто приходится и пилотам: работа с дронами требует ювелирной моторики, и от

мастерства пилота напрямую зависит срок службы аппарата, ведь работать приходится в полевых условиях, где нет специальных зон для посадки беспилотника», — поясняет Диана Душнйизова.

Идея позабиться о подготовке кадрового резерва, который в перспективе будет заниматься сборкой и обслуживанием дронов, выросла в параллельный социальный проект DragonFly Systems — первый казахстанский проект в области индустрии гражданских беспилотных летательных аппаратов и технологий видеопилотирования. Изначально авторы идеи нацеливались на создание школы дрон-рейсинга, открытие которой недавно состоялось в Алматы. Гонки на дронах набирают популярность во всем мире, получая финансовую поддержку со стороны спонсоров. Инициаторы проекта обещают, что по окончании пятидневных курсов слушатели — это, как ожидается, будут главным образом школьники и студенты, смогут собрать свой первый дрон.

«Сегодня в Казахстане не хватает технических специалистов, а мы заинтересованы в том, чтобы готовить свои кадры, ведь сборка дронов — сложное занятие, которое требует знания аэродинамики, электромеханики, хороших технических навыков», — отмечает Диана Душнйизова.

Есть надежда, что со временем повзрослевшие выпускники заинтересуются сборкой промышленных беспилотников и смогут собирать и ремонтировать аппараты, применяемые в аграрном секторе, промышленности и городском планировании.

SCAT AIRLINES

«Сүйіктілеріңізбен бірге ұшыңыз!»
«Летайте с любимыми!»

14-нен бастап 28 ақпан аралығында ғана Барлық бағыттарға 25% жеңілдік

Только с 14 по 28 февраля! Скидка 25% на все направления

8 (7252) 99 88 80

scat.kz

TURKEY

CHINA

AZERBAIJAN

GEORGIA

ИНДУСТРИЯ:
ЭКСПОРТНЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ
РИСА

10

HI-TECH:
ВИРТУАЛЬНАЯ
ЭТИКА

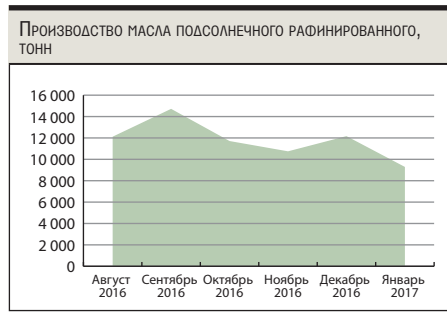
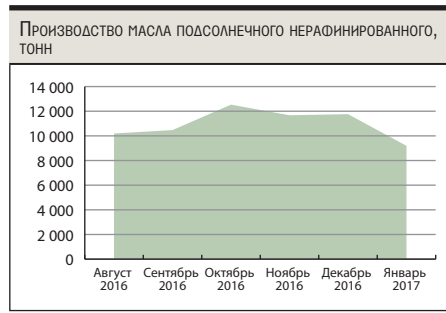
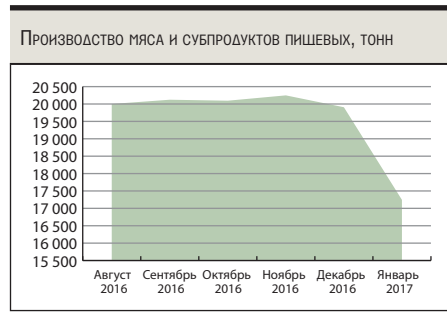
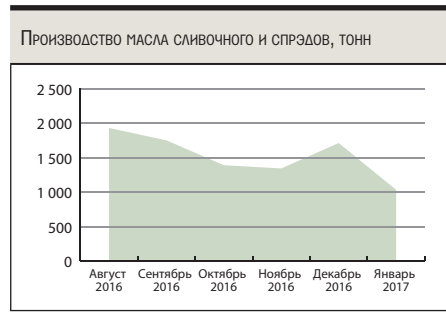
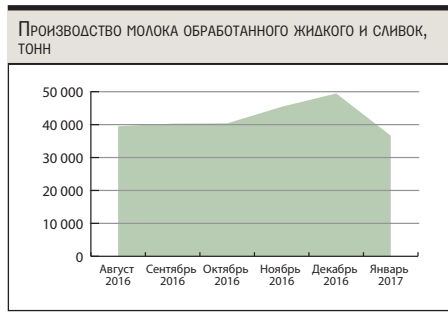
11

HI-TECH:
ВЫХОД
XIAOMI

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
СМЕЛОСТЬ
БЫТЬ ПЕРВЫМИ

12



Забыли семь раз отмерить?

АПК

С ноября 2016 года Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан реализует новую программу развития агропромышленного комплекса страны. В рамках этого начинания предполагается сокращение посевных площадей пшеницы в пользу масличных культур. Мы побеседовали с консультантом петропавловской компании «Северное зерно» Евгением Карабановым о проблемах отечественного агрария.



Аграрии столкнутся с определенными трудностями при реализации новой программы правительства отхода от монокультур

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

— Евгений Александрович, новая программа Министерства сельского хозяйства предполагает постепенный отход от монокультур в растениеводстве и снижение посевных площадей под пшеницу. Готов ли Казахстан, наши аграрии к подобной трансформации?

— Сейчас начала работать программа Минсельхоза посевных площадей пшеницы на два миллиона гектаров в пользу увеличения производства масличных культур. Но никто не сделал анализ, что нужно для такой трансформации. Прежде всего нам нужна инфраструктура под эти масличные культуры. Мало их вырастить. Урожай должен после сбора пройти соответствующую обработку (сушку, очистку), должно быть обеспечено хранение. После этого по требованию покупателя надо произвести загрузку в пятидесятикилограммовые мешки, либо в так называемые «бигбэги», либо насыпать. Но никто не сделал анализа этой системы, наличия необходимых мощностей. Мы попросту можем столкнуться с тем, что после выделения государством субсидий все кинется выращивать масличные, соберут урожай, начнется ажиотаж. А урожай тем временем будет пропадать. А в масличных культурах биохимические процессы проходят намного быстрее, поэтому что там задействовано масло. Это и прогоркание, и повышение кислотности, и так далее.

И надо понимать, что масличные масличным рознь. Надо четко определить: что мы выращиваем в разрезе областей и даже в разрезе районов. Тот же рапс нет смысла выращивать в степных районах. Да, теоретически можно и в Антарктиде клубнику сажать, но вопрос в рентабельности. Поэтому нужны какие-то региональные рекомендации. Более того, подобный переход с одной культуры на другую влечет другие издержки, поэтому нужно обучение, мастер-классы, причем отдельно для руководителей, связанных с экономикой, и отдельно — для агрономов.

Надо говорить о том, что заниматься диверсификацией в первую очередь должны крепкие хозяйства, у которых поставлена агротехника, есть возможности в части культуры земледелия, возможности в части техники, специалистов и так далее. Крестьянину, у которого 200 га и один трактор, не надо этим заниматься, он не способен это сделать нормально, и для него это смертельный путь. Да, можно посчитать, что тонна рапса или льна выгоднее зерновых, но там и затраты серьезнее. И разъяснение, и обучение в первую очередь должен заниматься Минсельхоз. И, как следствие, я думаю, что мы благополучно провалили и эту программу. А если вырастет хороший урожай, и мы его не сможем обработать, и крестьяне получат убытки, их никакими методами не загонишь в масличные.

— Несколько адекватных новых приоритеты по субсидиям, которые сейчас активно продвигает Минсельхоз?

— Если вернуться к вопросу

о субсидиях на производство масличных, то я бы порекомендовал субсидировать удобрения, причем по любым культурам, поскольку на сегодня это самая большая проблема. Также я бы субсидировал семена высоких репродукций — не только масличных, но и зерновых, потому что семеноводство — это основа будущего. Еще одно важное направление — средства защиты растений. Я бы прекратил субсидирование гербицидов, биоагентов и биопрепаратов для зерновых культур. В структуре себестоимости зерна эти расходы не играют такой большой роли, как то, с чем мы столкнулись в прошлом году по части фитосанитарной обстановки. Помимо того, что был нанесен значительный ущерб, мероприятия по защите весьма дорогостоящие. Если сравнить фитосанитарные затраты на гектар со стоимостью гербицидов (хотя, конечно, цели тут разные), то разница в пятьдесят раз.

Опять же, зачем субсидировать приобретение всей техники на производство масличных, если она уже была приобретена для производства зерновых? Субсидируйте специализированную технику для производства бобовых, масличных. Она отличается шлейфом, то есть, это не тракторы, а сеялки, культиваторы, опрыскиватели, жатки.

С точки зрения развития инфраструктуры, зачем субсидировать строительство элеваторов? Надо субсидировать либо строительство специализированных элеваторов, которые могут производить обработку и хранение масличных и бобовых культур, либо реконструкцию действующих под те же требования.

И эту программу невозможно реализовать за год. Я бы посоветовал действовать в несколько этапов, в течение двух-трех лет. Действительно, нереально найти такое количество семян, чтобы одномоментно увеличить посевные площади под масличные. То есть, их надо произвести или где-то купить. Но Россия тоже увеличивает площади под масличные, что усложняет приобретение семян. Тем более, что нужны хорошие сорта. Таким образом, в этом году надо субсидировать семена, удобрения, технику, строительство и реконструкцию зернохранилищ.

На следующий год мы можем реализовать два варианта: либо господдержка должна быть направлена на сегменты, составляющие производство, либо на посевные площади. Сегменты более действенны, а уж на какую площадь рассчитывает каждый предприниматель — это его дело.

— Есть ли реальные перспективы смены приоритетов в пользу масличных?

— К сожалению, у нас нет глубокого анализа. Есть поверхностные выводы о том, что среднесезонные остатки в Казахстане выше нормы. Основной причиной диверсификации в этом году стало то, что обнаружили пять миллионов тонн среднезерновых остатков пшеницы и сделали вывод о том, что она не

востребована. Давайте посчитаем. По данным Минсельхоза, в этом году урожай был почти 17 миллионов тонн, затем Агентство по статистике скорректировало эту цифру на уровне ниже 15 миллионов тонн. Таким образом, корректировка — 1,5 миллиона тонн. Вот мы и имеем те самые «переходящие» пять миллионов тонн, которые состоят из этого «воздуха». То есть, реального зерна там 30 процентов. А это 1,5–2 миллиона тонн переходящих остатков. Но любая уважающая себя страна должна иметь переходящие остатки, потому что это производственная безопасность. А если завтра неурожай или стихийные бедствия? Госрезерв составляет примерно 500 тысяч тонн, и он должен быть постоянным. Тогда что такое оставшиеся 1,5 миллиона тонн на население нашей страны?

При этом надо иметь в виду текущую ситуацию: у нас уже три года нет качественного зерна, казахстанский хлеб теряет свой уровень. Качество изменилось в первую очередь по содержанию белка: Казахстан ставился высокопротеиновой пшеницей. А для содержания белка в первую очередь необходимы питательные вещества в виде удобрений. Важный момент: чем менее богата почва питательными веществами, такими, как азот и фосфор, тем больше растению нужно влаги, чтобы изъять их из земли. То есть, оно больше вынуждено прогонять через себя.

Очевидно, что есть ряд причин снижения качества зерна, начиная от неиспользования удобрений, поскольку мы субсидировали только собственное химвыгодное. Наши производители, видя господдержку в 40 процентов, взвинчивали цены на 15–20 процентов. Мы пытались поддержать своего производителя, а в итоге пострадали агропромышленный комплекс. И замечательно, что в новой программе отошли от этой практики: субсидировать надо любые удобрения, не важно, откуда они завезены — из Узбекистана или из России, главное, чтобы они попали в землю.

Еще одним из факторов снижения качества считают погодные изменения. А вследствие этого нет четких рекомендаций по семенам. Производители вразнобой приобретали продукты казахстанской, либо российской селекции. Раньше к вопросу районирования подходили строго, была научная база, многолетние исследования. Из той же России к нам заходит множество сортов. И неизвестно, насколько они адекватны нашим условиям.

Но основные факторы снижения качества зерна — это удобрения и накопление фитопатологий. Раньше солому забирали на корм скоту, либо сжигали ее, потому что она — основной разносчик всех грибковых заболеваний. Солома является и конечным, и промежуточным их хозяином, и способом переноса, перезимовки и так далее. Минимальные мероприятия по снижению этого фактора — разбрасывание соломы. Раньше это делалось зяблевой вспашкой, что считалось полезным, поскольку

солома содержит питательные вещества вдобавок к севообороту. Сейчас севооборота не хватает, удобрений вносится очень мало, начали разбрасывать солому без заделки в почву. Кроме того, доказано, что в первые годы измельчения заделанных остатков, в ходе процесса гниения почвенные бактерии начинают забирать азот из земли. То есть, это обедняет почву. И только на заключительной стадии гниения, через 5–6 лет, идет выброс азота.

Никто крестьянам не дал научных рекомендаций: раз уж вы начали измельчать солому, значит, вам нужно вносить удобрения, рекомендуемые нормативом, вам надо использовать средства химической защиты растений от болезней, которые накапливаются.

И, естественно, чем ниже качество, тем ниже конкурентоспособность. Тот же четвертый класс массово выращивает Россия. И мы не в состоянии конкурировать с краснодарским, ростовским, ставропольским зерном на мировых рынках. Его преимущества — близость к портам, урожайность 45–50 центнеров с гектара против наших 15 центнеров с гектара и логистикой, которая сразу отнимает 60 долларов с тонны. То есть, наш четвертый класс не нужен на импорт, его можно поставлять только на наши традиционные, локальные рынки. И нет потребности в том количестве, которое сейчас производится. Для того, чтобы снизить производство четвертого класса, надо заведомо идти на затраты, обеспечивать условия и выращивать более качественное зерно. А это комплекс: агротехника, удобрения, средства защиты растений, семена. И практика этого года показывает: те товаропроизводители, которые использовали по возможности максимально удобрения, средства защиты растений и в оптимальные сроки сеяли хорошего качества семена, получили пшеницу приемлемого для этого года качества. Это, конечно, продукт третьего класса со средним содержанием белка, но остальные получили четвертый класс. А качественный продукт всегда проще реализовать — появляется многовариантность рынков.

— Казахстан переключился с пшеницы на масличные, начал их субсидировать, и тут выясняется, что и Россия сделала то же самое. А как быть с рыночной конъюнктурой?

— Мировая востребованность масличных есть и по подсолнечнику, и по рапсу, и по рыжику, и по сафлору. Китай у нас активно закупает и подсолнечник, и готовые масла. Так что перспективы хорошие: есть рынок сбыта, есть теоретическая возможность увеличить объемы производства. А по середине ничего не сделано. Дан только лозунг: есть рынок сбыта, давайте увеличивать! А дальше? Где инфраструктура для хранения, возможности доступа к специализированной технике, доступ к средствам защиты растений, в основном, гербицидам (для зерновых), и инсектицидам (для масличных), и, естественно, инфраструктура для последующей обработки? Эти вопросы надо решать в первоочередном порядке. Не дай бог, год будет благоприятным, а осень сырой, — все, что произвели, испортится. А портится продукция масличных культур в разы быстрее зерновых. Те же сушилки должны быть специализированными в части своих температурных режимов и в части пожарной безопасности. Нельзя это делать на наших допотопных сушилках 60–70-х годов. Нужна либо глубокая реконструкция, либо новое оборудование.

Поскольку подготовки как таковой не было проведено, в лучшем случае в этом году мы увеличим масличные на 200–300 тысяч гектаров.

Полная версия интервью www.kursiv.kz

Новый торговый закон

Рутейл

Закон «О регулировании торговой деятельности» устарел и не отвечает современным требованиям. Об этом заявил председатель Комитета торговли НПП «Атамекен» Кайрат Мажибаяев. Эксперты сошлись во мнении, что сфера торговли нуждается в качественной программе развития.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В ходе заседания Комитета торговли НПП «Атамекен» председатель Комитета Кайрат Мажибаяев заявил, что закон «О регулировании торговой деятельности», вступивший в силу в 2004 году, устарел и нуждается в серьезной доработке. Также спикер представил новую программу развития и поддержки сферы торговли.

«Программа будет содержать ряд мер финансовой поддержки субъектов торговой деятельности, включая субсидирование части ставки вознаграждения по кредитам, взятым на модернизацию торговых рынков, пополнение оборотных средств действующим предприятиям, рефинансирование текущих обязательств, расширение производства. А также субсидирование части ставки вознаграждения по договорам финансирования лизинга торгового оборудования, частичное гарантирование по кредитам, предоставление государственных грантов малым торговым предприятиям, льготное микрокредитование и субсидирование затрат торговых предприятий за приоритетное предоставление полноценного пространства для товаров отечественных производителей, включая сельхозпродукцию», — заявил Кайрат Мажибаяев.

Заместитель председателя правления НПП «Атамекен» Нуржан Альтаев заявил, что в последние годы Казахстан уделял особое внимание производству товаров, а теперь нужно задуматься об их реализации.

«Для этого нужна четкая товаропроводящая система как в стране, так и за рубежом. В первую очередь мы должны понять, как мы будем реализовывать эти товары у себя на родине. Мы видим, что другие страны для того, чтобы со своими товарами зайти на наш рынок, открывают здесь свои торговые центры. То же самое мы должны делать и у себя, и за рубежом», — считает Нуржан Альтаев.

«Мир стремительно меняется, возникают новые форматы торговли. Развитие получили биржевая и электронная торговля. Все эти моменты не урегулированы нормативно-правовыми актами. В программе, которую мы разрабатываем совместно с Министерством нацэкономики, отражаются вопросы: что должно сделать государство, чтобы развивались новые виды торговли, что должны сделать предприниматели, и все взаимные обязательства сторон. Для предпринимателей необходимы земельные участки для строительства торговых центров, инфраструктура и какие-то дешевые кредиты на оборотные средства для того, чтобы можно было быстро закупать отечественные товары», — добавил Нуржан Альтаев.

Во время очередного Правительственного часа депутат Мажилиса Парламента Маулен Ашимбаев предложил создать единое экспортное агентство. По его мнению, такие государственные институты как KAZNEX Инвест, «Казэкспортгарант», КазАгро, Министерство по инвестициям и развитию РК, а также Министерство сельского хозяйства РК дублируют друг друга.

Сооснователь клуба молодых предпринимателей Павел Коктышев, наоборот, считает это преимуществом в регулировании и поддержке МСБ. «На самом деле,

создать единый государственный институт, который мог бы регулировать поддержку бизнеса, при этом не дублируя функции других органов, невозможно. На мой взгляд, это большой плюс, что в Казахстане действует несколько инструментов финансирования. Ведь есть много примеров, когда та или иная компания не смогла получить поддержку у одного органа, но получила ее у другого».

«Законы имеют свойство устаревать. И закон «О регулировании торговой деятельности» — не исключение, — продолжает собеседник «КЪ». — К примеру, ныне действующее законодательство не учитывает появления на рынке интернет-коммерции. Такие платформы, как Amazon или Aliexpress, могут легко конкурировать здесь с казахстанскими бизнесменами, не «приходя» в нашу страну. Также нынешний закон не учитывает взаимодействие отечественных представителей МСБ с зарубежными платежными системами. Есть много примеров, когда у последних были проблемы с получением денег через, к примеру, PayPal».

Вице-президент Ассоциации торговых представителей Казахстана Жибек Ажибаева поддержала разработку Программы развития и поддержки сферы торговли. «Эта отраслевая программа нам нужна, чтобы бизнес знал, куда двигаться. Сегодня у нас нет ни стратегии, ни тактики. Необходимо определить формы финансирования. Везде вроде бы деньги есть, но они не увязываются, и в итоге продекларированная система не срабатывает на местах. Требуется модернизация инфраструктуры действующих объектов. С 2012 года существует большая серьезная программа по развитию сферы услуг, где определены позиции торговли, но, к сожалению, она идет как декларация, потому что не прописано финансирование», — заявила Жибек Ажибаева.

По словам председателя Правления НПП «Атамекен» Тимура Кулибаева, львиная доля сферы торговли приходится на МСБ. При этом данная отрасль до сих пор не поддается учету и контролю. Также глава Палаты заявил, что в южной столице Казахстана, Алматы, 7 из 10 жителей города заняты в сфере торговли.

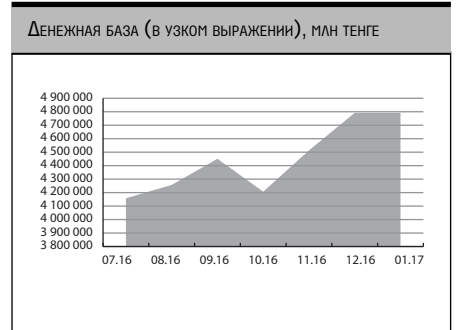
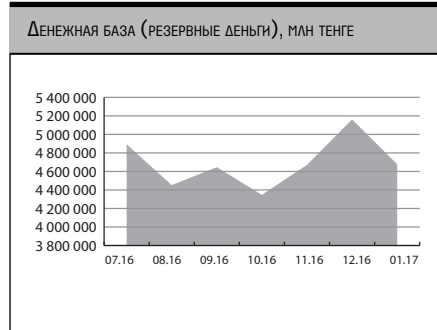
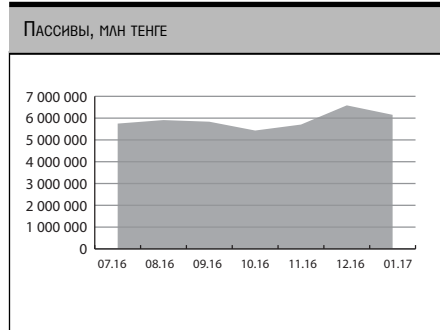
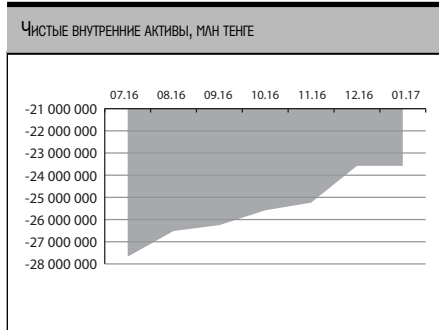
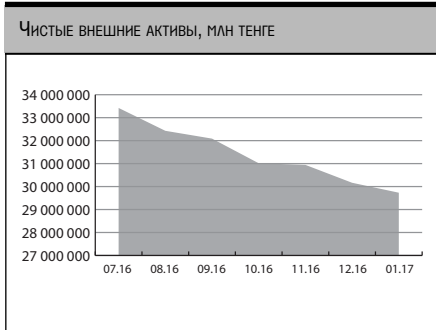
7,61 трлн тенге

составил объем розничной торговли в Казахстане в 2016 году, причем рекордным стал декабрь (920 млрд тенге)

«Требуется государственная программа развития торговли с учетом роли интернета, биржевой торговли в переходе на новые стандарты. Также необходимо довести до конца работу по модернизации рынков и созданию оптово-розничных центров. Поставка сельхозпродукции — вопрос архиважный. И мы с вами обсуждали, и он стоит на контроле правительства. Нам необходимо сформулировать наши предложения, позицию бизнес-сообщества. И, в частности, обсудить те негативные вопросы, которые есть по поставкам сельхозпродукции, где и какие административные барьеры мешают для того, чтобы отечественные продукты поступали для потребителей по реальным ценам», — добавил Тимур Кулибаев.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, объем розничной торговли внутри Казахстана в 2016 году составил 7,61 трлн тенге, причем рекордным стал декабрь (920 млрд тенге). Для сравнения, в 2015 году этот показатель равнялся 6,3 трлн тенге, где рекордным также стал декабрь (789 млрд тенге).

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Неожиданное решение

Регулирование

20 февраля Национальный банк РК принял решение снизить базовую ставку до уровня 11% с коридором +/-1%, сообщил председатель НБ РК Данияр Акишев. Таким образом, по его словам, ставки по операциям предоставления ликвидности теперь составят 12%, а по операциям изъятия ликвидности — 10%. Банкиры позитивно восприняли эту новость, однако другие аналитики предупреждают, что риски высокой инфляции все еще сохраняются.

Динара ШУМАЕВА

Как пояснил Акишев, при принятии данного решения учитывалось позитивное влияние внешних факторов: «Это устойчивое достижение мировых цен на нефть на уровне выше \$50 за баррель, улучшение перспектив мирового экономического развития и умеренный инфляционный фон в странах — торговых партнерах».

«Среди внутренних факторов следует выделить значительное замедление инфляции, снижение инфляционных и девальвационных ожиданий населения, а также продолжающуюся дедолларизацию банковских вкладов», — сообщил глава НБ РК.

По его словам, последующие решения по базовой ставке будут зависеть от дальнейшей динамики фундаментальных факторов внутреннего спроса и устойчивости ситуации в финансовом секторе. «По нашим оценкам, новый уро-



Снижение базовой ставки Национального банка сразу на 1%, до 11%, стало неожиданностью для многих финансистов

вень базовой ставки отражает долгосрочное равновесие между достижением целей по инфляции и обеспечением финансовой стабильности, — сказал Акишев. — Следующее решение по базовой ставке будет объявлено 10 апреля 2017 года в 17:00 по времени Астаны».

Представители банковского сообщества позитивно восприняли эту новость, считая снижение ставки своевременным и правильным решением. При этом многие из них ожидали более плавного снижения ставки по 0,5% в течение нескольких месяцев.

«В целом я смотрю позитивно на решение НБ РК по снижению ставки. По данным регулятора, для этого были все необходимые предпосылки: инфляция в пределах целевого коридора

6–8%, положительная динамика по дедолларизации депозитов, позитивные сигналы по опережающим индикаторам. Внешние фундаментальные факторы также остаются положительными. В то же время я ожидал, что по итогам заседания от 20.02 будет более плавное снижение по размеру ставки», — комментирует заместитель председателя правления АО «Народный Банк Казахстана» Ертай Салимов.

По словам Ертая Салимова, базовая ставка в первую очередь отражается на инструментах денежного рынка, то есть на ставках привлечения и размещения средств в тенге на короткий период до года. Эффект на долгосрочное фондирование будет ограничен и зависит от многих факторов.

«АО «АТФБанк» позитивно оценивает решение НБ РК по сниже-

нию базовой ставки. Мы считаем, что с учетом текущей сложившейся ситуации на международном и внутреннем финансовых рынках, устойчивых фундаментальных факторов внутреннего спроса это своевременное и верное решение, которое окажет положительный эффект на экономику страны в целом», — сообщает пресс-служба банка.

При этом банкиры обещают снижение ставок по кредитам в связи с удешевлением стоимости фондирования на денежном рынке.

«Процесс смягчения денежно-кредитной политики Нацбанка должен задать тренд на снижение ставок и по кредитам для МСБ, с учетом сроков предоставления займов и качества кредитного портфеля. Данный тренд мы наблюдаем с момента введения базовой ставки», — говорит Ертай Салимов.

«Полагаем, что данное решение положительно отразится на ставках кредитования со стороны БВУ. При этом необходимо учитывать, что каждый БВУ самостоятельно определяет процентный спред в зависимости от внутренней политики, стратегии и целевых ориентиров. В то же время, учитывая фактор высокой конкуренции в банковском секторе, снижение отдельных участниками рынка ставок кредитования приведет к их последовательному снижению всеми участниками рынка, что в свою очередь окажет положительное влияние на кредитование МСБ в Казахстане», — комментирует пресс-служба АТФБанка.

По мнению аналитика Группы компаний «Финам» Богдана Зварича, снижение ставки регулятором окажет стимулирующее воздействие на экономику. Так, у банков снизится стоимость фон-

дирования, в результате чего они смогут предложить экономике кредиты по более низким ставкам. «Стоит отметить, что это также скажется и на ставках по депозитам, которые снизятся вслед за ключевой ставкой. Что же касается дальнейших действий регулятора, то, на мой взгляд, он на ближайших заседаниях займет выжидательную позицию, что позволит ему оценить влияние снижения ставки на экономику. В случае сохранения позитивных тенденций и сдержанной инфляции я не исключаю дальнейшего снижения ставок в середине этого года», — полагает эксперт.

Представители банковского сообщества ожидают еще одного снижения ставки — до 10–10,5% — в течение 2017 года при положительном развитии внутренних и внешних факторов.

Однако некоторые эксперты более критично отнеслись к решению Национального банка. Как пишут в своем обзоре аналитики Halyk Finance Мурат Темирханов и Асан Курманбеков, снижение базовой ставки до 11% стало достаточно неожиданным в свете более жесткой риторики относительно дальнейших шагов по ставке, озвучивавшейся при предыдущих снижениях ставки в октябре и ноябре 2016 года, когда шаг понижения ставки был уменьшен с 1 п.п. ранее до 0,5 п.п.

По их данным, несмотря на существенно снизившиеся доходы населения и подавленное кредитование экономики, в ноябре и декабре 2016 года произошло серьезное ускорение инфляции. В результате уровень годовой инфляции вышел за рамки инфляционного таргета НБ РК в 6–8% и по итогам года составил 8,5%. Инфляция в январе этого составила 7,9% г/г и вновь вернулась

в коридор таргета НБ РК в 6–8% после исчерпания эффекта базы.

«Мы считаем, что риски ускорения инфляции продолжают присутствовать. В частности, на топливном рынке, в сфере тарифов естественных монополий, в ценах производителей промышленной продукции и так далее. С учетом того что треть импорта идет из России, определенное давление на инфляцию оказывает удешевление обменного курса тенге относительно рубля, имевшее место в последние 12 месяцев. Не менее значимое влияние на инфляционные процессы может оказать выделение дополнительной суммы целевого трансферта (1 трлн тенге) из Нацфонда в рамках расширения расходов бюджета на этот год», — пишут аналитики Halyk Finance.

Они полагают, что такое снижение базовой ставки и увеличение шага снижения могло быть продиктовано поручением главы государства Национальному банку и правительству по решению проблем нехватки денег в экономике и высоких ставок по кредитам (Послание Президента от 31 января 2017 года).

«На сегодня НБ РК изымает большие объемы ликвидности из банковского сектора (более 3,4 трлн тенге), и достаточно резкое уменьшение базовой ставки снизит доходность инструментов изъятия ликвидности, что будет способствовать росту коммерческого кредитования как физических, так и юридических лиц. Это в свою очередь окажет дополнительное давление на инфляцию. Мы считаем, что после такого неожиданного снижения базовой ставки было бы полезно выдержать паузу как минимум полгода для оценки влияния процентных ставок на экономику», — рекомендуют эксперты.

Финансовый вектор послания

<<< 3

«Я не думаю, что это знаковый момент, который существенно изменит мандат Национального банка», — говорит собеседник. — Это никак не повлияет на режим инфляционного таргетирования. Перед Нацбанком стоит четкая задача сохранять инфляционное таргетирование, подавить инфляцию до уровня 3–4%. И в этом контексте работать над экономическим развитием — это больше пожелание и призыв работать дружно, а не разговор об изменении мандата».

Председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров, напротив, считает, что поручение Нацбанку следить за экономическим ростом не просто пожелание. Однако де-факто регулятор косвенно уже выполняет эту задачу, используя инструменты денежно-кредитной политики, признает финансист.

Инфляционное таргетирование и экономический рост посредством монетарных факторов — палка о двух концах, и в части применения к Казахстану их увязка теоретически не представляется возможной в силу противоречивости друг другу, отметил со своей стороны финансовый аналитик, генеральный директор BRB INVEST Галим Хусаинов.

«С теоретической точки зрения это нормально, когда Национальный банк, используя денежно-кредитную политику, влияет на экономическую ситуацию в стране. Но, с другой стороны,

у нас есть четкие противоречия в плане того, что Нацбанку вменяется приоритетная задача — инфляционное таргетирование в размере 3–4%. В нашей ситуации, в условиях низкой базы и отсутствия платежного спроса, для того чтобы разогнать экономический рост, нужно повысить платежеспособный спрос населения и номинальные доходы населения и предпринять. А для этого нужно, чтобы у нас росли номинальные цены, для чего необходима инфляция. Теоретически экономический рост у нас может быть обеспечен при инфляции 10–15%, а это не укладывается в таргет, потому что при таргете в 3–4% Нацбанку надо зажимать денежную массу и повышать процентные ставки, чтобы денежная масса в стране не росла. Тем самым у нас не стимулируется платежеспособный спрос, и, естественно, это влияет на экономический рост. Нацбанку поставили две задачи, которые находятся в отрицательной корреляционной зависимости друг от друга», — пояснил собеседник в разговоре с «Къ».

Денег нет, но вы держитесь

Финансовая повестка послания президента заключается в декларируемой не первый год «перезагрузке» отрасли, что связано с работой ряда комплексных мер. «Необходимо ускорить работу по расчистке балансов банков от «плохих кредитов» и, при необходимости, обеспечить их докапитализацию со стороны

акционеров. Национальному банку нужно дать больше прав для оперативного контроля за состоянием банков. Он должен перейти от формализованного подхода к риск-ориентированному, чтобы принимать меры воздействия к банкам, не дожидаясь формального нарушения с их стороны», — написал президент.

Ключевые меседж послания в целом заключается в том, что не было озвучено. А именно, речь идет о новых госрасходах, считает Айдархан Хусаинов. В том числе и на поддержку банков.

«Если перечитать послание, то можно увидеть, что красной нитью обращения стало то, что денег больше не дадут. Например, очень четко было сказано, что есть проблемы в банковском секторе, которые необходимо решить, но за счет средств акционеров. Второй момент — ревизия госрасходов на образование, здравоохранение и соцподдержку, составляющих 40% всех госстрат. Другой момент — это институты развития, которые должны стать компактными операторами господдержки. И при этом они должны привлекать средства из негосударственных источников. Хотя роль оператора и «привлекателя» денег принципиально разная», — поясняет экономист.

В части расширения полномочий Нацбанка за оперативным контролем над банками ни о какой чистке рынка речи не идет, уверен глава Almagest.

«Сейчас банки находятся под серьезным давлением, и слабые будут самостоятельно падать. Чистку здесь устраивать бессмысленно. Вопрос лишь в том, что у регулятора появятся больше возможности, которые позволят заранее выявлять институты, идущие к падению и акционеры которых не принимают мер поддержки. Тут нужно действовать на опережение», — сетует г-н Хусаинов.

Значимость борьбы с неработающими займами, необходимость чистки балансов и докапитализации подчеркиваются президентом как минимум в двух последних посланиях, заметил финансист Галим Хусаинов. По сути, нерешенная проблема просто перекечевала из 2016 года в 2017-й.

«В послании 2016 года говорилось о том, что банки, которые не соответствуют требованиям, должны уйти с рынка. Но 2016 год показал, что никакой расчистки балансов не произошло. Обанкротился лишь один банк. И, в принципе, никакой докапитализации не осуществлялось в достаточном

объеме. Были, конечно, отдельные истории, но они не настолько существенны», — приводит он факты.

Главные проблемы казахстанских БВУ, продолжает глава BRB INVEST, заключаются не в экономической ситуации и плохих кредитах, а в корпоративном управлении, зачастую связанном с менеджментом и собственниками банка, и в отсутствии нормальной финансовой отчетности и ответственности.

«Когда появится ответственность за принимаемые решения и когда появятся нормальное корпоративное управление, тогда в банковских структурах не будет приниматься большинство сомнительных сделок, которые, в принципе, и привели ко всем сегодняшним проблемам банковского сектора», — подчеркивает Галим Хусаинов.

Добавим, что прямое указание улучшить корпоративное управление в БВУ с закреплением этого требования на законодательном уровне также прозвучало в послании Нурсултана Назарбаева. Параллельно с этим президент поручил усилить ответственность аудиторских компаний.

«На сегодняшний день все банки обязаны проходить аудит, причем делать это ежеквартально. Естественно, если аудиторские компании нагрузить достаточно высокой ответственностью за предоставление недостоверной отчетности, это заставит их более критично подойти к оценке активов банков. Особенно это касается компаний Big Four, поскольку только они обслуживают казахстанские банки», — отмечает финансист.

По его словам, такие меры наказания за подтверждение недостоверной отчетности, как, например, привлечение к административной ответственности или лишение лицензии, послужат для аудиторских компаний хорошим стимулом избежать репутационных рисков.

«У финансовых институтов есть акционеры, которые являются главными адресатами и получателями аудиторских отчетов. Если аудитор не до конца раскрывает проблемы, акционер становится ущемленным. Необходима прозрачность в отношениях менеджмента и аудиторской компании, где были бы прописаны все риски. А у нас исторически (аудитор) приходил и подтверждал отчетность, ставя галочку: соответствует или нет», — обратил внимание предправления «Сентрас Секьюритиз».

Непрозрачная копилка

<<< 1

Затем идет ГНПФ — 6,1 млрд тенге. На третьем месте находится НПФ «Астана» — 5,2 млрд. За ними шли фонды: «НефтеГазДем» — 3,8 млрд, «Атамекен» — 2,0 млрд тенге, НПФ Народного банка — 1,3 млрд, «Отан» — 1,2 млрд, «Грантум» — 1,1 млрд, «Капитал» — 965,7 млн и «Республика» — 96,7 млн тенге», — отмечает глава Общественного совета Досым Саптаев. Кроме того, по его мнению, во избежание всевозможных домыслов ЕНПФ необходимо сделать более открытой информацию по финансовым потокам.

Так за чей счет этот банкет?

Вместе с тем далеко не все эксперты рынка поддерживают намерение МИР вложить 50 млрд тенге в железнодорожную отрасль и отмечают, что на самом деле их больше интересует проблема инвестиционной декларации ЕНПФ и правила инвестирования, нежели вопрос, куда госбюджет потратил деньги.

В связи с чем директор ТОО BRB Invest Галим Хусаинов предлагает разобраться в деталях: «Само субсидирование я не поддерживаю и считаю это не совсем верным решением, но хотел бы разъяснить, что это совершенно не связано с пенсионными активами. У нас совершенно путают понятия источников финансирования и уровень принятия решений», — отмечает Галим Хусаинов, подчеркивая, что субсидирование процентной ставки по кредитованию осуществляет правительство страны и для этого имеется бюджет страны, который утверждается депутатами мажилиса и главой государства. Тогда как денежные средства из ЕНПФ — это деньги, которые будут направляться по третьему направлению в виде долга для государства.

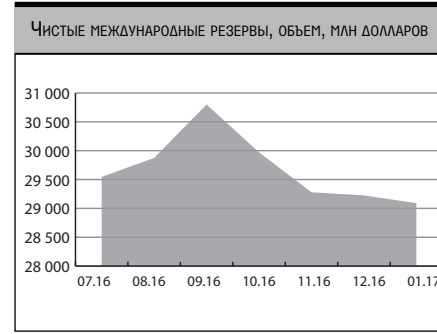
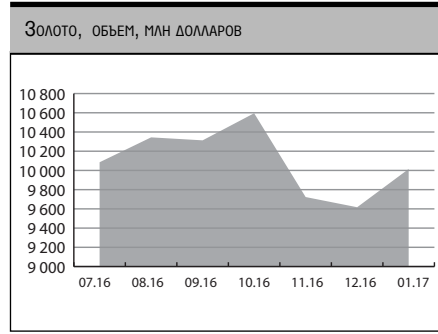
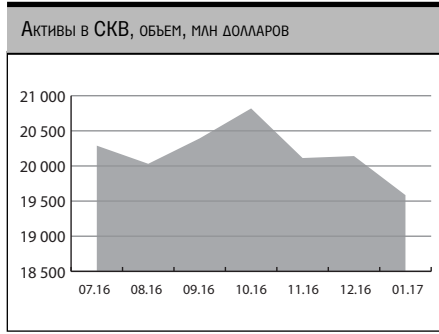
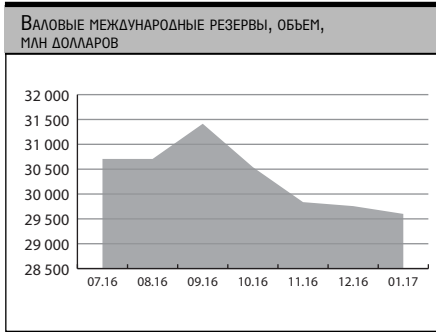
По словам эксперта, государство в лице правительства само принимает решение, куда эти деньги будут инвестированы, и НБ РК тут совершенно ни при чем, если только погашение данного долга не будет обусловлено конкретным проектом и не будет иметь государственной гарантии.

«Например, если ЕНПФ купит облигации КТЖ, то тогда это уже

будет решение НБ РК, так как НБ РК принял риск по КТЖ на себя. В случае с государственным ценными бумагами у ЕНПФ нет альтернативы ГЦБ, так как не менее 50% пенсионных активов в ЕНПФ должны быть размещены в государственных ценных бумагах. Хотел этого НБ РК или не хочет, но на половину поступлений от граждан ЕНПФ будет покупать государственные ценные бумаги, которыми потом будет распоряжаться государство в лице правительства. Я думаю, в нашем случае первый вице-министр МИР, скорее всего, неправильно интерпретировал то, что хотел сказать, но это уже пусть правительство дает разъяснение. Он не принимает единолично решение по расходованию денег бюджета, он может только инициировать те или иные расходы и их обосновать, но также он не может указывать на источники фондирования, так как это больше относится к компетенции Минфина», — считает Галим Хусаинов.

Поэтому, отмечает он, в будущем возврат долгов по государственным облигациям будет осуществляться через наши с вами налоги — следовательно, в данном вопросе стоит еще разобраться. «Если говорить более откровенно, если нет вероятности, что государство в будущем не будет способно вернуть деньги, то тогда нужно менять инвестиционную декларацию фонда, которая регулирует деятельность ЕНПФ, а не критиковать, куда правительство потратило деньги, к которым ЕНПФ уже никакого отношения не имеет и иметь не может», — говорит Галим Хусаинов.

В свою очередь Досым Саптаев полагает, что необходимо ввести мораторий на использование ЕНПФ пенсионных средств для финансирования различных проектов до проведения аудита самого фонда и анализа эффективности уже потраченных правительством денег. «Как показывает практика, чиновники — плохие менеджеры, так как привыкли распоряжаться больше чужими, а не своими средствами. Так было с деньгами «будущих поколений» из Национального фонда. Теперь это происходит с деньгами «будущих пенсионеров», — резюмирует эксперт.



Михаил Демиденко: Плавающий курс тенге – это правильное решение

Интеграция

Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития совместно с департаментом макроэкономической политики Евразийской экономической комиссии провели исследование «Денежно-кредитная политика государств — членов Евразийского экономического союза: текущее состояние и перспективы координации». Основной целью исследования стал анализ текущего состояния монетарной политики в государствах — членах ЕАЭС. Подробно об этом в эксклюзивном интервью с заместителем директора Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития Михаилом Демиденко.

Мадия ТОРЕБАЕВА

— Михаил, хотелось бы уточнить, как все-таки ЕАБР оценивает денежно-кредитную политику Казахстана, и в частности политику перехода к таргетированию инфляции с гибким обменным курсом?

— Хочу отметить, что банк оценивает положительно переход Казахстана к плавающему курсу, потому что возникшая ситуация на рынке нефти могла привести к существенной потере валютных резервов и к потере конкурентных способностей. Фактически переход к плавающему валютному курсу — это лучшее, что можно сделать Казахстану. Было проведено достаточно много исследований, в том числе и нами, анализ которых говорил о том, что в случае, когда сильно меняются цены на основной экспортный товар, фиксация курса может негативно отразиться на экономике. Раньше был режим фиксированного валютного курса, а после вводится новый режим денежно-кредитной политики, когда Казахстан борется с инфляцией и пытается привести экономику к устойчивым целевым показателям. Данные шаги выглядят совершенно оправданными. Поэтому, на наш взгляд, это правильное решение.

— Основной целью денежно-кредитной политики является достижение и удержание инфляции на низком и стабильном уровне. На каком этапе находится государство — члены ЕАЭС в данном вопросе?

— В целом центробанки наших стран были сделаны шаг к координации. Объявленные среднесрочные целевые показатели инфляции в значительной степени совпадают, по крайней мере находятся в узком интервале. Кроме того, государства — члены ЕАЭС заявляют о планах по переходу к таргетированию инфляции с гибким обменным курсом. Но различия в политике все же сохраняются. По данным регуляторов стран — членов ЕАЭС, в Казахстане, России и Армении среднесрочная цель по инфляции составляет порядка 4%, Беларуси — 5%, Кыргызстане — 5–7%.

Проведенный нами анализ показал, что разнородность структур экономики и экономической политики государств — членов ЕАЭС приводит к различиям в механизмах монетарной трансмиссии. Они выражаются как во времени воздействия принимаемых политических решений на целевые макроэкономические переменные, так и в их силе и эффективности.

— В чем, с вашей точки зрения, причина низкого уровня эффективности координации денежно-кредитных отношений между странами ЕАЭС?

— Причины здесь связаны прежде всего с тем, что мы только начинаем строить общий финансовый рынок. Все предыдущие годы наши страны проводили очень разную монетарную политику. Были какие-то общие моменты. Многие страны, к примеру, пытались фиксировать валютный курс, но у всех это получалось по-разному. У всех были свои проблемы. В Беларуси случались периоды очень высокой инфляции, у России и Казахстана ситуация с инфляцией была лучше, но они испытывали укрепление реального курса и т.п.



Все страны ЕАЭС намерены проводить политику инфляционного таргетирования

Но как раз кризис цен на нефть 2014–2015 годов показал, что если не координировать политику, мы можем очень сильно вредить нашим экономикам, например снижать конкурентоспособность, препятствовать взаимной торговле, инвестиционным потокам.

Сейчас согласование макроэкономической политики проходит в рамках Евразийской экономической комиссии. Кроме того, центральные банки наших стран встречаются и вырабатывают какие-то общие принципы.

Все государства ЕАЭС намерены проводить политику инфляционного таргетирования. Причем некоторые страны уже перешли на этот режим (Россия и Армения). Есть те, кто только заявляет о том, что сделает это в ближайшее время. Другие государства, к примеру Казахстан, находятся в процессе перехода. На наш взгляд, это уже плюс. Это стабилизирует ситуацию с валютными курсами между нашими странами. Если все страны ЕАЭС примут примерно одинаковую цель по инфляции, а так это и происходит, то, безусловно, в будущем, когда ЦБ будут стараться достигнуть единого уровня, скажем в 4%, взаимные валютные курсы будут менее волатильными. Таким образом, намелись общие идеи и подходы к денежно-кредитной политике. Все это должно повлиять на согласованность макроэкономических показателей: валютных курсов, процентных ставок и инфляции в наших странах.

— Каким образом сказывается углубление экономической интеграции на конкретных рынках стран, входящих в состав ТС и ЕАЭС?

— Безусловно, углубление экономической интеграции положительно сказывается на общих рынках стран. Если внимательно посмотреть на торговлю между нашими государствами, то можно заметить, что суммарный объем торговли упал. Это, конечно, в первую очередь падение цен на энергоресурсы. Во время как торговля ЕАЭС, не связанная с энергетическими ресурсами, имеет более позитивную динамику. Это очень важно для Казахстана, поскольку он заявляет, что проводит индустриализацию, пытается развивать свою промышленность, и не только топливно-энергетический комплекс, но и иные отрасли. И здесь без интеграции, не имея общего защищенного рынка, конечно, будет сложно.

Вместе с тем, рассматривая вопрос успешной монетарной координации между странами ЕАЭС, можно отметить наличие конвергенции и усиление синхронизации бизнес-циклов. Наш анализ показал, что в странах ЕАЭС наблюдаются процессы реальной, номинальной и институциональной конвергенции. Однако они идут неравномерно и затрагивают не всех членов экономического объединения одновременно. К примеру, между Беларусью, Казахстаном и Россией имеет место реальная конвергенция догоняющего типа, когда уровни валового внутреннего продукта на душу населения по паритету покупательной способности в Казахстане и Беларуси последовательно сближаются с аналогичным показателем в России. Армения также постепенно сокращает свое

отставание от России по уровню ВВП на душу населения по ППС, однако это происходит крайне медленно. А вот Кыргызстан в настоящее время практически не демонстрирует конвергенции с лидерами ЕАЭС, имея очень низкий исходный уровень душевого дохода.

— Недавно Министерство финансов РФ сообщило о своем намерении выйти на валютный рынок страны. Может ли, с вашей точки зрения, данное решение как-то отразиться на рынках других стран?

— Да, сейчас мы как раз занимаемся этим вопросом, и часть нашего следующего доклада будет посвящена именно этой теме. Отмечу, что решение Минфина России в конечном итоге положительно скажется на Казахстане. Потому что в России, так же как и в Казахстане, при переходе к плавающему курсу обнаружилось, что он сильно зависит от цен на нефть. В России в 2014 году, когда были еще высокие цены на нефть, экспорт топливно-энергетических товаров занимал почти 70%. Понятно, что при падении цен на нефть курс национальной валюты очень серьезно колеблется. Вы знаете, что в 2014 году Россия, имея возможности поддерживать фиксированный курс, начала его ослаблять, а Казахстан все еще продолжал поддерживать — видимо, рассчитывая, что это временный шок и цены на нефть вернутся к прежним уровням. Это вполне объяснимо, поскольку на тот момент мы уже имели опыт 2009 года, когда цены на нефть очень сильно просели, но достаточно быстро восстановились. Впрочем, в 2014–2015 годах оказалось, что колебания российского рубля в зависимости от цен на нефть были от 33 до более чем 80 рублей (в отдельные дни). Это невольный диапазон. Возник вопрос: как уменьшить волатильность обменного курса по причине колебания цен на нефть, не прибегая к его фиксации? Ответ прост: меньше продавать вырученных от продажи энергоресурсов долларов на внутреннем рынке. В общем-то, это именно то, что собрался делать Минфин России. Он решил, что часть валютной выручки, которую раньше сохранял в рублях, теперь будет сохранять в долларах. Это уменьшит волатильность курса российского рубля и, соответственно, повлияет на стабильность взаимной торговли, в том числе с Казахстаном, поскольку когда рубль сильно ослабляется, у российских товаров появляется конкурентное преимущество.

— Как в этой связи ЕАБР оценивает усилия Нацбанка РК относительно режимов курсовой и денежно-кредитной политики в стране?

— Еще раз обратю ваше внимание на то, что введение режимов свободно плавающего валютного курса — это единственное возможное и единственно правильное решение. Альтернатив здесь быть не могло и быть не может, особенно в той ситуации, в которой мы находимся вот уже несколько лет. Но, конечно, должно пройти какое-то время, чтобы оценить, насколько эффективны шаги реализации режима инфляционного таргетирования. Особенно с учетом того, что все прошлые годы, даже деся-

тилетие экономика работала при фиксированном курсе. Но опять-таки это усилие можно оценивать положительно, о чем мы писали в своем докладе.

— Не могли бы вы назвать какие-либо благоприятные факторы, которые могут поддержать доходы населения Казахстана и инвестиционную активность в стране?

— Казахстан, так же как и другие наши страны, пережил некоторую, скажем так, турбулентность с введением плавающего курса. Это отразилось на инфляции, которую Центральный банк достаточно благополучно, без влияния внешних факторов, привел к целям, о которых он сегодня заявляет. Здесь, мне кажется, самый очевидный момент, который мог бы помочь удержать инвестиционную активность, — это необходимость стабилизировать инфляцию и соответственно снизить процентные ставки.

— Что подразумевает под внешними факторами?

— В первую очередь это мировые цены на импортные товары. К тому же нельзя не учитывать момента стабилизации инфляции в России. В Казахстане импортруемая инфляция оказалась ниже.

— Значит, в данном вопросе возможность появления каких-либо ожиданий на местных рынках в связи с новой политикой в США и Европе можно исключить?

— Да, возможно, у бизнеса могут формироваться ожидания исходя из текущей политической ситуации. Полагаю, избрание Дональда Трампа добавляет толику неуверенного оптимизма. К примеру, многие ожидают, что будет более благоприятно решен вопрос с санкциями в отношении России, станет проще заниматься на международных рынках и привлекать инвестиции, что подстегнет и российскую, и казахстанскую экономики.

Вместе с тем в настоящий момент мы видим серьезную турбулентность в Европейском союзе, связанную с неожиданными итогами референдума в Великобритании о выходе из ЕС. Не исключено, что феномен Brexit связан с возможными системными ошибками в ходе эволюции Евросоюза. Высокий уровень политической интеграции, доминирование бюрократического законодательства, а также не вполне проработанные механизмы при расширении еврозоны, не обеспечившие финансовую и бюджетную устойчивость некоторых стран, привели к серьезным последствиям, связанным с потерей долговой устойчивости и финансовой стабильности. Внимательное изучение опыта ЕС и понимание настоящей ситуации в ЕАЭС позволят принять верные решения в сфере углубления интеграционных процессов.

— Какие рекомендации ЕАБР были предложены Казахстану в прошлом году? Действительно ли они были реализованы и каким образом? А если все-таки нет, то с чем это связано? Как вы считаете?

— Поскольку мы являемся распорядителями Евразийского фонда стабилизации и развития (ЕФСР),

в том случае, если у нас со страной есть какие-то программы, например как с Беларусью и Арменией, то мы можем что-то рекомендовать. Например, относительно проведения монетарной или налогово-бюджетной политики. Но Казахстан не обращался в ЕФСР. У него нет для этого необходимости, поскольку страна имеет достаточно финансовых запасов — серьезные валютные резервы и национальные фонды. Плюс активно привлекает внешние инвестиции. Следовательно, банк не имеет каких-либо полномочий что-то рекомендовать Казахстану.

— Что именно, с вашей точки зрения, мешает Казахстану проводить эффективную монетарную политику?

— Естественно, есть некоторые сложности. И мы со стороны видим, что Центральный банк Казахстана с этим сталкивался. Во-первых, это достаточно высокий уровень долларизации. Причем несоответствие долларизации активов и пассивов банковского сектора. Во-вторых, все еще высокий уровень инфляции. В Казахстане на конец прошлого года уровень инфляции был выше 8%. Понятно, что Нацбанк РК старается действовать в рамках поставленных целей, но все-таки это еще достаточно высоко. Напомню еще раз, в своем докладе мы говорили, что цель в 4% для наших стран является оптимальной. В-третьих, это достаточно сложно работающие каналы трансмиссии монетарной политики. Взять, к примеру, канал процентной ставки. Здесь важный момент, что все предыдущие годы режим валютного курса был фиксированным, управляемым, а сейчас ситуация совсем другая. Если Центральному банку удастся убедить экономических агентов в том, что он имеет твердое намерение достигнуть заявленной цели по инфляции и таким образом будет формировать ожидания, то тогда мы сможем сделать вывод, что новая монетарная политика инфляционного таргетирования результативна, эффективна и оптимальна. Но пока что для этого у нас нет, скажем так, фактуры. На мой взгляд, чтобы ответить на вопрос об эффективности данной политики, надо дать время Центральному банку Казахстана показать свои способности.

— И как долго это может быть?

— Я думаю, в течение 2–3 лет уже можно будет понять, насколько это работает, но никак не один год или меньше года.

— Казахстан пытается проводить достаточно сбалансированную политику. Но все-таки каким образом колебания нефтяных котировок ограничивают возможности бюджетно-налоговой политики РК по стимулированию внутреннего спроса?

— Основной принцип базируется на том, что часть доходов от экспорта энергоресурсов в нефтедобывающих странах должна тратиться, а часть — сберегаться. В принципе, и в Казахстане, и в России действовало бюджетное правило. И в том, что все деньги не проедались, конечно, большой плюс. Однако цены на нефть были очень высокими достаточно продолжительное время. Безусловно, поскольку цены на нефть сейчас значительно ниже, возможностей простимулировать инвестиции и потребление стало намного меньше. В России, например, введение нового бюджетного правила планируется с 2020 года, с ценой отсечения на нефть выше \$40 за баррель. То есть ожидается, что в 2020 году первичный дефицит будет 0% при цене \$40 за баррель. Сейчас он минус 3% при этой же цене. И все полученные доходы сверх \$40 будут сберегаться. В тот момент, когда цена на нефть будет ниже \$40 за баррель, эти доходы будут использоваться на покрытие дефицита бюджета. Полагаю, нечто подобное будет делать и Казахстан. Но здесь надо отметить, что в свое время налогово-бюджетное правило в Казахстане было достаточно грамотно составлено. Теперь вопрос в том, насколько следует его подкорректировать под новую реальность.

— По данным, опубликованным в прошлом году в российских СМИ, ЕАБР полагал, что в течение 2017 года наиболее вероятен инерционный сценарий восстановления экономики стран СНГ, и в частности РК,

и снижения инфляции на фоне стабилизации внешних условий. По-прежнему ли существует данная точка зрения или под влиянием внешних факторов она изменилась?

— Под внешними условиями мы в первую очередь понимали цены на основные экспортные товары, а также ситуацию на международных финансовых рынках и в мировой экономике в целом. Так вот, что касается цен на нефть — мы не ожидаем существенного роста или падения. Точно так же, на наш взгляд, пока ничто не предвещает очень серьезных кризисных ситуаций в мире наподобие 2008–2009 годов, когда бушевал мировой финансовый кризис. Поэтому, в общем-то, озвученный сценарий остался в силе.

— Какова сейчас ситуация на рынке сланцевой нефти и насколько велика реальность ее влияния на наши рынки?

— Есть такое ощущение, что при текущем уровне цен на нефть сланцевая добыча нефти начинает быть минимально выгодной. Поскольку большинство месторождений сланцевой нефти безубыточны при более высоких ценах на нефть, мы не считаем, что ситуация со сланцевой нефтью кардинально окажет влияние на цены. Добывать много сланцевой нефти при текущих ценах на нефть экономически не целесообразно. Поэтому вполне возможно, что сильного влияния она не окажет.

— В Казахстане сейчас наблюдается укрупнение структур в банковском секторе. Происходит ли нечто аналогичное в России?

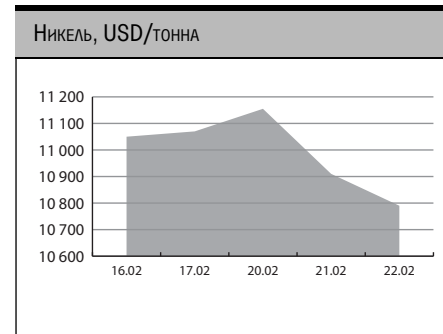
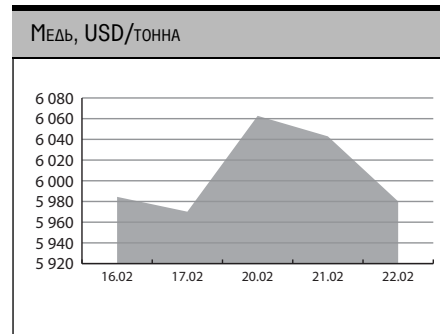
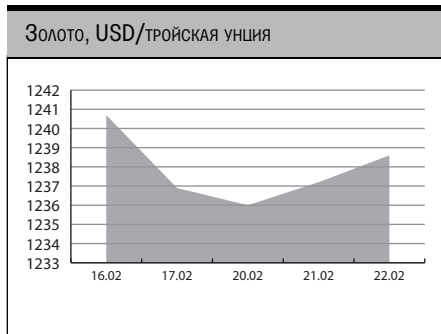
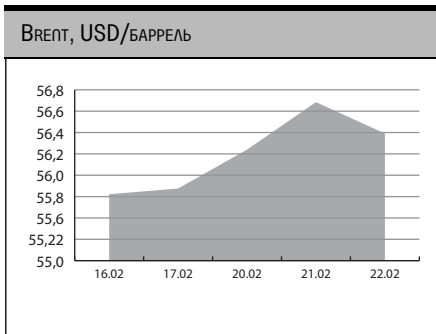
— Мне сложно оценивать данную ситуацию в Казахстане, поскольку я с ней не знаком. Но в России такое происходит, потому что иногда банковские структуры создавались ради каких-то непрозрачных интересов и целей и, быть может, не всегда для законных. В последнее время чуть ли не ежедневно приходит информация о том, что лишены лицензии тот или иной мелкий банк. Мне кажется, это оправданно, потому что некоторые банки создавались под очень узкие специальные интересы. Это нездоровая ситуация в банковском секторе, и, на мой взгляд, она могла влиять на устойчивость банковской системы.

— Не могли бы вы озвучить прогноз относительно возможного дальнейшего развития денежно-кредитной политики, уровня инфляции и инвестиционной привлекательности Казахстана? В последнее время здесь разразились серьезные скандалы вокруг крупных игроков на внутреннем рынке: ЕНПФ, «Байтерек» и «Самрук-Казына». Могут ли эти скандалы повлиять на инвестиционную привлекательность страны?

— Мне кажется, что нужно оценивать политику в целом по фундаментальным вещам. Что касается денежно-кредитной политики, как я уже отмечал, надо дать некоторое время Центральному банку Казахстана показать свою способность в плане проведения нового режима монетарной политики, инфляционного таргетирования. Давайте подождем, и, я думаю, в ближайшие год-два можно будет уже более детально оценивать ситуацию. Что касается уровня инфляции, опять-таки здесь все будет зависеть от способности ЦБ РК. По нашему прогнозу, инфляция должна снижаться, по крайней мере в будущем году. Что касается инвестиционной привлекательности, то здесь Казахстан уже немало сделал, но многое будет зависеть от того, насколько удастся грамотно проводить денежно-кредитную и налогово-бюджетную политику. Уровень госдолга пока что не вызывает никакого беспокойства. Будем смотреть, насколько получится сбалансировать дефицит бюджета, насколько удастся консолидировать бюджет при нынешних ценах на нефть. На мой взгляд, это именно то, на что в первую очередь обращают внимание инвесторы, а не на скандалы, которые сотрясают сейчас информационное поле страны. Сегодня поговорили — завтра забыли, тогда как более долгосрочные моменты для инвестиционного климата, конечно, гораздо важнее.

— Спасибо за беседу!

ИНДУСТРИЯ



«Тенгизшевройл» отчитался за 2016 год



ТШО снижает выплаты стране, но увеличивает местное содержание

Отчет

Компания «Тенгизшевройл» вновь снизила прямые финансовые выплаты Республике Казахстан. По итогам 2016 года прямые выплаты государству составили \$4,7 млрд, в то время как в 2015 году они были на уровне \$8,2 млрд, а в 2014 — \$14,7 млрд. В сравнении с данными за 2015 год снижение составило 42,7%. Руководство компании объяснило этот факт падением мировых цен на нефть.

Светлана МАЛАХОВА

Также генеральный директор ТШО Тед Этчисон в рамках прошедшей 15 февраля традиционной встречи руководства компании с представителями казахстанских СМИ отметил, что с 1993 года прямые финансовые выплаты компании ТШО Республике Казахстан превысили \$116 млрд. В эту сумму, по словам г-на Этчисона, входят заработная плата казахстанским сотрудникам компании, затраты на закупки товаров и услуг отечественных товаропроизводителей и поставщиков, платежи государственным предприятиям, выплаты дивидендов казахстанскому партнеру ТШО — компании «КазМунайГаз», доля которой составляет 20%, а также налоги и роялти, перечисляемые в государственный бюджет.

Г-н Этчисон также уточнил статистику по закупке компаний товаров и услуг отечественного производства: «В 2016 году мы потратили более \$1,9 млрд на покупку казахстанских товаров и услуг». Для сравнения, в 2002 году эта сумма составляла \$415 млн. Г-н Этчисон также добавил, что из \$1,9 млрд, потраченных в 2016 году, на \$730 млн товары и услуги были приобретены в рамках Проекта будущего расширения — Проекта управления устьевым давлением (ПБР-ПУУД). Общий целевой показатель местного содержания в ПБР-ПУУД, по информации компании,

оценивается в 32% от совокупных затрат. А за период с 2010 года затраты ПБР-ПУУД на казахстанское содержание составили более \$1,8 млрд. И компаний ведется активная работа по выявлению новых возможностей для дальнейшего увеличения местного содержания в ПБР-ПУУД.

По информации «Тенгизшевройл», на сегодняшний день предварительный отбор прошли более 1700 казахстанских компаний, более 800 прошли предварительную квалификационную оценку для участия в тендерах на оказание различных услуг в рамках ПБР-ПУУД. Также в ТШО сообщили, что и в текущем году, и в следующем будут созданы новые возможности для привлечения казахстанских предприятий.

«Наши суммарные затраты на казахстанские товары и услуги с 1993 года составляют \$22,2 млрд», — продолжил генеральный директор «Тенгизшевройл». «Достижению таких успехов способствовало то, что ТШО оказывает поддержку индустриализации регионов путем развития возможностей местных поставщиков, а также ведет работу с зарубежными поставщиками, побуждая их создавать совместные предприятия с казахстанскими компаниями.

Несмотря на то, что ТШО отдает приоритет приобретению товаров и услуг у предприятий западного Казахстана, мы также работаем с поставщиками всей страны», — сказал г-н Этчисон, также упомянув, что руководство компании регулярно посещает области страны с целью поиска местных компаний, которые могли бы отвечать требованиям стандартов «Тенгизшевройл» в сфере качества услуг и стоимости. «Мы призываем зарубежные компании, которые ищут возможность ведения бизнеса с ТШО, усилить позицию в вопросе казахстанского содержания. Сюда относятся национализация их кадров, приобретение местных товаров, материалов, открытие офисов и производств, а также создание совместных предприятий и консорциумов», — продолжил г-н Этчисон.

Также в рамках прошедшей встречи были озвучены операци-

\$4,7 млрд

составили прямые выплаты государству от ТОО «Тенгизшевройл», в то время как в 2015 году они были на уровне \$8,2 млрд

онные итоги деятельности компании. И так, в 2016 году компания «Тенгизшевройл» было добыто 27,56 млн тонн сырой нефти (220 млн баррелей). Это на 400 тыс. тонн или 3 млн баррелей больше, чем в 2015 году и также является новым производственным рекордом. В компании отметили, что заводской комплекс ТШО тем самым подтвердил высокую производственную эффективность.

Что же касается реализации продукции, по итогам прошлого года объем продаж компании сжиженного углеводородного газа составил 1,35 млн тонн, природного газа — 7,21 млрд кубометров. Кроме того, компания реализовала 2,33 млн тонн серы, что составляет 95% от производства серы за тот же период.

О компании

ТОО «Тенгизшевройл» было создано по соглашению Правительства Республики Казахстан и корпорации «Шеврон» 6 апреля 1993 года для разработки нефтяного месторождения Тенгиз — одного из крупнейших и самого глубокого в мире. В настоящее время партнерство ТШО являются «Шеврон» — 50%, АО НК «КазМунайГаз» — 20%, «ЭксонМобил Казахстан Венчурс Инк» — 25% и СП «ЛукАрко» — 5%. Основной продукцией компании является сырая нефть, газ и сера.

Экспортный потенциал риса

АПК

В 2016–2017 маркетинговом году Казахстан произведет 448 тысяч тонн риса, говорится в данных Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО). Ожидается, что экспорт данной культуры из страны за этот период снизится до 40 тысяч тонн (в переводе на очищенный рис) с уровня 2015–2016 маркетингового года в 43 тысяч тонн. Это притом что производство риса в прошлогодний сезон составило 422 тысяч тонн.

Данияр СЕРИКОВ

По мнению экономиста отдела Торговли и Рынков Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) Натальи Меркушевой, основные рынки казахстанского риса, такие как Азербайджан, Таджикистан, Узбекистан в прошлом году импортировали достаточное количество риса, чтобы обеспечить свои рынки и снизить свои потребности в импорте в текущем сезоне. Это в свою очередь может повлиять на уменьшение экспортных поставок со стороны Казахстана на эти рынки, считает она.

«В Казахстане в 2016 году тоже наблюдалось очень высокое производство риса и, насколько мы знаем, качество зерна было очень высоким. Соответственно, рынок Казахстана в этот момент насыщен своим собственным зерном. Учитывая высокое производство риса в Казахстане в этом году и в 2015-м, а также усиление конкуренции за внешние рынки, в данный момент предпосылки для увеличения цен на рис внутри Казахстана не существует», — отмечает эксперт ФАО.

На прошлой неделе агентство Kazakhstan Today сообщило, что кзылординские аграрии будут экспортировать рис в Иран. «Для освоения этого рынка в 2016 году в опытно-режиме посадили пользующийся большим спросом на иранском рынке рис сорта «Тором Хашими». Иранские бизнесмены решили закупить у нас рис и даже



Предпосылки для увеличения цен на рис внутри Казахстана не существует

готовы финансировать производство риса», — процитировало СМИ акима Кзылординской области Крымбека Кушербаева. Также представители региона ведут переговоры по поставке порядка 20 тыс. тонн риса в Китай, прорабатываются вопросы реализации риса в Турцию и Англию, уточняет информгентство.

Казахстанские аграрии экспортируют часть урожая риса в Туркмению, Таджикистан, Кыргызстан, Узбекистан, Монголию, Азербайджан и некоторые регионы России

Сейчас, по информации Натальи Меркушевой, поставки риса из Казахстана в Иран незначительны. Кроме того, осуществляется экспорт в Россию в объемах, от которых трудно ожидать изменений из-за запасов и урожайности в РФ, так как поставляемый казахстанский рис имеет там свою нишу, считает специалист.

По данным телеканала «Астана», казахстанские рисоводы в основном поставляют в Российскую Федерацию дробленку. Между тем из России ежегодно завозится более сорока тысяч тонн качественного риса, его традиционными рынками являются Западный, Северный и Восточный Казахстан. В свою очередь отечественные аграрии экспортируют часть урожая в Туркме-

нию, Таджикистан, Кыргызстан, Узбекистан, Монголию, Азербайджан и некоторые регионы России, рассказали специалисты региона телеканалу. Кроме того, у некоторых казахстанских рисоводов есть контракт с компанией Nestle на поставку сырья для производства шоколада, рисовой муки и собачьего корма. По словам экспертов, отечественным производителям необходимо уделять больше внимания семеноводству, снижению производственных потерь для повышения качества. Сейчас, по данным СМИ, казахстанский рис поставляется по цене в районе 180 тенге за килограмм, притом что на рынке также есть предложение риса низкого качества по 100 тенге. Из более чем 439 тысяч тонн урожая риса 256 тысяч тонн остается необработанным, говорится в материале телеканала.

В настоящий момент ФАО продвигает в Казахстане информационную систему обеспечения рынков АМИС для повышения прозрачности рынка риса в стране. Она позволит получать достоверную информацию по объемам производства и запасам зерна на рынке, считают специалисты Продовольственной и Сельскохозяйственной организации ООН (ФАО).

«Наличие достоверной информации о производстве, потреблении, торговле и запасах зерна позволяют всем участникам рынка принимать эффективные решения, обладая реальной информацией и снижая риски спекуляций на рынке», — убеждена Наталья Меркушева.

Прозрачные стандарты

<<< 1

«Несмотря на то, что с 2005 года ИПДО в Казахстане активно продвигается, в регионах ситуация оставляет желать лучшего. Такая ситуация сложилась по нескольким причинам. Самая основная — экспертов в этой области в Казахстане немного. А уже тех, кто мог бы посетить моногорода и села и объяснить населению, что это такое и зачем это нужно каждому казахстанцу на казахском языке, еще меньше. Понимание важности активного и конструктивного участия каждого гражданина в местном самоуправлении дополняет стратегию «5 реформ — 100 шагов». Кроме того, ИПДО можно использовать в работе общественных советов», — говорит Махаббат Еспенова.

Директор «Института развития местного самоуправления» Сергей Худяков рассказал о самой инициативе и ее реализации в Казахстане. «Сама инициатива была выдвинута в 2002 году Тони Блэром на Саммите устойчивого развития в Йоханесбурге. Суть ее заключается в том, что большое количество ресурсов и ископаемых добывается в развивающихся странах, где законодательство недостаточно проработано или работает плохо. В таких случаях в этих странах возникают коррупционные угрозы, что влечет за собой рост нестабильности в стране. Суть Инициативы прозрачности в том, чтобы сверить доходы государства от добывающей отрасли с платежами добывающих компаний в бюджет, опубликовать этот отчет и таким образом повысить прозрачность и подотчетность добывающей отрасли».

Собеседник «Къ» добавил, что сейчас в рамках инициативы в Казахстане налажена системная работа гражданского общества с правительством, парламентом

и добывающим сектором. «Этап, когда компании создавали какие-то препятствия для работы ИПДО, мы уже прошли. Сейчас в НСЗС представлены полномочные государственные органы, гражданский сектор, депутаты парламента и ассоциации добывающих компаний».

«Вопрос освещения работы ИПДО в Казахстане, наверное, самый сложный. Думаю, что нужно проводить больше мероприятий, дискуссий на эту тему. Нужно донести до населения то, что больше половины бюджета страны формируется за счет нефтяной отрасли. И чем эффективнее эти деньги будут расходованы, тем больше пользы получат граждане Казахстана», — добавил Сергей Худяков.

По словам директора Общественного фонда «Институт Национальных и Международных Инициатив Развития» Светланы Ушаковой, первой сложностью, с которой инициатива столкнулась в Казахстане — это развитие взаимодействия между государственными органами, добывающими компаниями и гражданским сектором.

«В самом начале развития ИПДО в Казахстане было принято хорошее решение — решать все вопросы по ИПДО консенсусом. Благодаря этому в обсуждениях вопросов развития ИПДО общественные организации получили реальный голос и возможность полноценного участия в принятии решений. Это стало одним из важных факторов, способствующих тому, что Казахстан в последние годы становится примером для стран нашего региона в вопросах продвижения ИПДО. Так Казахстан — первая страна не только в Центрально-Азиатском регионе и в мире, которая опубликовала данные по социальным инвестициям в Национальном отчете ИПДО. Позднее это стало одним из новых требований стан-



«Суть Инициативы прозрачности в том, чтобы сверить доходы государства от добывающей отрасли с платежами добывающих компаний в бюджет»

Сергей Худяков, директор «Института развития местного самоуправления»

дарта ИПДО. Сейчас в Казахстане подавляющая часть налогов от добывающего сектора идет в Национальный фонд и республиканский бюджет. И лишь небольшая их часть, включая СИП (социально-инфраструктурные проекты), остается в регионе. И благодаря проектам, реализованным на эти деньги, население того или иного региона или населенного пункта может видеть реальный вклад добывающих компаний в развитие региона», — заявил Светлана Ушакова.

По данным Министерства финансов РК, сумма средств в Национальном фонде РК на начало 2016 года составляла 25,7 трлн тенге, на конец отчетного периода — 24,4 трлн тенге. За весь прошлый год поступления в Нацфонд составили 1,5 трлн тенге, из них от организаций нефтяного сектора — 1,1 трлн тенге.

подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц
АО Казпочта-1499

Дауыс Периодика 2770483
Nomad Press 3311240
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

I-ПОЛУГОДИЕ 2017

Ресурсы за непрозрачной завесой



Ни один из 60 государственных сайтов не соответствовал всем обязательным и желательным критериям

Интернет

Сайты некоторых госорганов и коммунальных предприятий Алматы не в полной мере отвечают требованиям к Закону «О доступе к информации». К такому выводу пришли участники VIII городского хакатона «Информационная доступность города». Хакатон был организован под эгидой Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции (АКИБ) в рамках проекта City Solutions.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Участники хакатона посетили веб-сайты 60 государственных органов и коммунальных предприятий, подведомственных учреждений, предприятий ГЧП и территориальных представительств. Оценку сайтов проводили по 34 критериям, из которых 17 — обязательных требований, предусмотренных Законом «О доступе к информации» и 17 — рекомендуемые экспертами технические критерии.

Автор идеи, руководитель DPR Studio Жанна Пашкевич отметила, что выбор сайтов был сделан случайным образом. При этом инициаторы исследования постарались охватить все сферы городской жизни: здравоохранение, правоохранительные органы, коммунальное хозяйство и благоустройство, жилье и предпринимательство, культуру. Критерии для оценки учитывали возможность оперативно и легко воспользоваться сайтом. «Для граждан становится все более актуальным поиск информации в Интернете, в том числе информации о деятельности госорганов. И необходимо, чтобы эта информация была достоверной, а доступ к ней — быстрым», — прокомментировала Жанна Пашкевич.

Эксперты отмечают, что результаты проверки оказались неутешительными: ни один из 60 сайтов не соответствовал всем обязательным и желательным критериям. Чаще всего соблюдаются требования по указанию адреса учреждения, размещению хостинга в Казахстане, размещению порядка рассмотрения запросов от юридических и физических лиц, наличие сервиса «Вопрос-Ответ». Среди технических критериев, как правило, соблюдается требование по регистрации домена сайта непосредственно на учреждение, наличие на сайте корректно работающей поисковой строки. Не соблюдаются требования по размещению интерактивных опросов граждан, актуальных вакансий, расписания работы учреждения, по размещению отчетов или докладов о проделанной работе.

Одними из самых открытых государственных структур, если ориентироваться на качество интернет-ресурсов, являются Алматы городской государственный суд, городское управление природных ресурсов, холдинг «Алматы Су», Управление здравоохранения, Департамент по чрезвычайным ситуациям Алматы. «Есть госорганы, которые упоминаются только на сайте ревизионной комиссии, но не в Интернете, и если вы захотите узнать, чем занимаются такие организации, информации из привычных поисковых систем вы не получите. Выяснилось, что значительная часть официальной переписки госорганов находится на российских серверах. Выяснилось, что сайты многих государственных органов не имеют мобильных версий или не адаптированы под мобильные устройства — и это при том, что трафик с мобильных устройств практически сравнялся с десктопным», — отметила Жанна Пашкевич.

Среди других недочетов — низкая видимость сайтов для поисковых систем. Между тем, прокомментировал директор представительства агентства Promodo Kazakhstan Илья Миненко, горожане зачастую не знают точного названия госоргана и тем более,

его сайта, и поэтому пользуются поисковыми системами, вбивая ключевые фразы для решения интересующих вопросов. Каждый пользователь ищет, как ему удобно, отмечает эксперт, но информацию можно структурировать. Если же сайт плохо оптимизирован под поисковые системы, пользователь не находит нужный источник и довольствуется неподтвержденной или устаревшей неофициальной информацией, взятой, например, с форумов.



«Для граждан становится все более актуальным поиск информации в интернете. В том числе информации о деятельности госорганов. И необходимо, чтобы эта информация была достоверной, а доступ к ней — быстрым»

Жанна Пашкевич,
руководитель DPR Studio

По словам инициаторов, цель исследования заключалась в том, чтобы зафиксировать данные на момент годовщины принятия Закона «О доступе к информации». Подобное исследование предлагается проводить раз в год, чтобы отслеживать изменения. «Мы надеемся, что результаты исследования окажутся полезными государственным органам и другим обладателям информации как независимая альтернативная оценка удобства и эффективности их интернет-ресурсов с точки зрения пользователей информации», — прокомментировала Жанна Пашкевич.

Виртуальная этика

Исследования

Компания Microsoft напомнила людям разных стран о необходимости соблюдать культуру онлайн-общения. Проведенное аналитиками корпорации международное исследование показало, что интернет-пользователи обеспокоены характером онлайн-общения и опасаются ухудшения ситуации в будущем.

Ирина ТРОФИМОВА

Цель исследования, в котором приняли участие жители 14 стран, заключалась в следующем: выявить, что думают подростки (13–17 лет) и взрослые (18–74 лет) об уровне культуры в Сети. Данные, полученные в результате исследования, легли в основу расчета индекса цифровой культуры (DCI), который определяет, насколько пользователи подвержены интернет-рискам в течение всей жизни.

«Индекс цифровой культуры вычисляется по принципу подсчета очков в гольфе: чем ниже значение (по шкале от 0 до 100), тем ниже уровень рисков для респондентов, и тем выше уровень цифровой культуры по оценке пользователя той или иной страны. Люди сами устанавливают нормы общения в интернете: вежливость, взаимное уважение, сопереживание — это само собой разумеющиеся принципы цивилизованной коммуникации. Интернет должен стать безопасным пространством для обучения, игр, обмена идеями и полезной информацией, площадкой для эффективного общения людей во всем мире», — считает руководитель отдела Microsoft по онлайн-безопасности Жаклин Бошер.

В среднем 65% опрошенных представителей взрослой и молодежной аудитории заявили, что хотя бы раз в жизни подвергались интернет-риск, то есть во всем мире на одного человека приходится в среднем 2,2 риска из 17, включенных в исследование. Самые низкие индексы и, соответственно, самые высокие уровни цифровой культуры зарегистрированы в Великобритании (45%), Австралии (51%) и США (55%). На противоположном конце шкалы оказались ЮАР с индексом цифровой культуры 78%, Мексика (76%) и Россия (74%).

Чаще всего пользователи опасаются обнародования информации о своей личной жизни, нанесения вреда личной репутации и пропаганды экстремизма



В целом, судя по результатам опроса, вероятность инцидента, связанного с нежелательным контактом в Сети, составляет 43%. На втором месте по распространенности (39%) находятся поведенческие риски: практически каждый пятый пользователь интернета имеет шанс столкнуться с плохим обращением (22%) или троллингом (21%). Трое из десяти опрошенных (30%) сталкивались с сексуальными рисками, среди которых особо выделяются сообщения сексуального характера (24%) и сексуальные домогательства (15%). Среди репутационных рисков люди чаще всего сталкивались с раскрытием информации о личной жизни пользователя (12%) и нанесением вреда репутации (8%).

65% опрошенных

представителей взрослой и молодежной аудитории заявили, что хотя бы раз в жизни подвергались интернет-риск

Несмотря на то, что процент людей, на практике сталкивавшихся с репутационными рисками, относительно невысок, эта категория рисков попала в тройку лидеров по степени вызываемого беспокойства (54%). Такой же показатель беспокойства вызывают поведенческие риски. Ну а наибольшие опасения среди пользователей вызывают риски нежелательных коммуникаций (56%). Чаще всего пользователи опасаются обнародования информации о своей личной жизни, нанесения вреда личной репутации и пропаганды экстремизма.

Две трети участников опроса признались, что инциденты с интернет-рисками не прошли для них бесследно, но отразились и на виртуальной, и на реальной жизни. Наиболее частым последствием стала утрата доверия как в Сети (у 40% респондентов), так и за ее пределами (у 30% опрошенных). В 23% случаев возрастной уровень стресса привел к росту напряженности и проблемам со сном, а в 15% случаев даже обернулся депрессией. Некоторые участники исследования предпочли дистанцироваться от интернет-сообщества, сократив участие в блогах и форумах (21%) или прервав общение с родственниками (12%), а 27%

попытались сгладить негативные результаты, став более конструктивными в критике других.

Данные исследования подтверждают неоднократно звучавшие выводы аналитиков о том, что для большинства пользователей пребывание в сетевом пространстве может обернуться неприятностями. За последний месяц 26% респондентов, то есть каждый четвертый пользователь, подвергался рискам, заходя в Интернет, 12% пользователей сталкивались с рисками как минимум за последнюю неделю, а еще столько же утверждают, что угроза столкнуться с рисками возникает всякий раз, когда они заходят в Сеть.

Как и следовало ожидать, подростки 13–17 лет оказались более активными интернет-пользователями, чем представители старшего поколения, но при этом, утверждают авторы отчета, нельзя сказать, что молодые люди сильнее, чем взрослые, страдают от интернет-рисков. Представители более юного поколения чаще уверены в том, что рискам в Сети подвергались их родственники и друзья (69% против 54%). По мнению аналитиков, такая статистика позволяет предположить, что молодежь активнее делится негативным опытом интернет-общения, чем люди более старшего возраста. Для молодых более характерны поведенческие риски (43% против 35%) и готовность к принятию ответных мер (84% против 77%).

Взрослые увереннее, чем молодежь, справились с некультурным поведением в Сети (50% против 45%), однако подростки лучше знали, где в случае необходимости следует искать помощи (48% против 26%). Молодые люди в среднем более оптимистичны в оценке уровня культуры и безопасности в Интернете.

Что касается гендерного расклада, то мужчины чаще, чем женщины (67% против 62%), сообщали о рисках в Интернете вне зависимости от возрастной аудитории. Представители обоих полов высказывали одинаковые опасения в связи с интернет-рисками и в равной степени выразили готовность принять меры в ответ на инцидент. Мужчины увереннее справились с рисками, чем представительницы прекрасного пола (52% против 46%), но и мужчины, и женщины одинаково осведомлены о том, где следует искать помощь в случае необходимости.

Выход Xiaomi

Xiaomi официально выходит на рынок Казахстана

Телеком

Один из ведущих производителей смартфонов и электроники из КНР компания Xiaomi объявила об официальном выходе на рынок Казахстана. Продукция компании будет представлена как в авторизованных торговых точках Mi Store, так и в ведущих розничных сетях.

Ирина ТРОФИМОВА

В прошлом году казахстанский рынок мобильных телефонов взял курс на рост после достаточно затяжного периода падения, когда потребители не думали о новых гаджетах. Неудовольственный спрос оказал существенное влияние на рост импорта мобильных устройств, и потребители хотят увидеть на рынке новые технологичные и надежные модели по доступным ценам. «После девальвации 2015 года мы вступили в серьезный кризис, но сейчас мы преодолеваем его. Количество телефонов растет, но в деньгах отмечается снижение. Это связано с тем, что люди выбирают



В компании Al-Style прогнозируют, что за два года компания сумеет занять 10% казахстанского рынка и войти в пятерку лидеров

более дешевые модели. Данный тренд дошел и до производителя. Но основной посыл заключается в том, что сейчас мы заходим не на падающий рынок, а на растущий», — констатировал Виталий Мерзликин, генеральный директор компании Al-Style, официального дистрибьютора Xiaomi в Казахстане

Компания Xiaomi приходит в Казахстан с уникальной операционной системой MIUI, которую, надеются представители компании, оценят приверженцы как iOS, так и Android. В числе основных преимуществ «операционки» от Xiaomi специалисты называют открытость и упрощенную архитектуру.

«Платформа MIUI обладает всеми качествами, чтобы сформировать вокруг себя новое движение пользователей с единым стилем жизни, аналогичное тем, что сформировались вокруг «Андроида» и продукции компании Apple. Люди смогут общаться, делиться пользовательским опытом и вместе

делать систему лучше», — отметил г-н Мерзликин. По его словам, компания-дистрибьютор запустила проект по переводу MIUI на казахский язык, который станет первым языком тюркской группы, который появится в операционной системе китайского производителя.

В компании Al-Style прогнозируют, что за два года компания сумеет занять 10% казахстанского рынка и войти в пятерку лидеров. Амбиции подтверждены позитивным опытом продаж на других рынках: во всем мире на долю устройств Xiaomi приходится 5,6% продаж, а в Китае (на рынке Поднебесной компания уступает только Huawei и Lenovo) — 17%.

Даже в самой бюджетной версии смартфоны Xiaomi поступают в алюминиевом корпусе, в более дорогих версиях используется керамика. Вскоре компания обещала представить казахстанским пользователям один из своих козырей — первый в мире безрамочный смартфон Mi Mix, 91,3% площади передней панели которого занимает 6,4-дюймовый сенсорный экран. Разработчикам данной модели пришлось отказаться от применения традиционного динамика и изобрести камеру, вдвое меньшую, чем стандартная. Благодаря примене-

нию инновационной разработки, голос собеседника при разговоре воспроизводится акустической системой с использованием технологии костной проводимости.

«Сегодня мы открываем первый официальный Mi Store в Казахстане в ТРЦ MEGA Alma-Ata. В марте откроется второй магазин на базе Mega Silk Way в Астане. В этом году мы также планируем открыть торговую точку в Шымкенте, а со следующего года начнем осваивать другие крупные города Казахстана», — рассказала руководитель розничной сети компании Al-Style Азалия Сейфуллина. Вместе с официальными точками продаж запускается сайт mi.com.kz, на котором пользователи смогут не только приобрести сертифицированные продукты, но и проверить свои устройства на оригинальность.

Компания Xiaomi получила известность не только как производитель высокотехнологичных смартфонов. В линейке выпускаемых ею устройств — электроскопаты, электровелосипеды, гироскутеры, фильтры для очистки воздуха, датчики полива растений и другие продукты, некоторые из них также будут доступны на казахстанском рынке.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Смелость
быть первыми

Кино

Скрытые фигуры — это, с одной стороны, математические расчеты, невидимые непосвященным, но являющиеся основой. С другой — это люди, несмотря на огромные заслуги, остающиеся в тени. За этой игрой слов скрывается название новой картины Теда Мелфи. Его «Скрытые фигуры» — душевная, легкая и порой забавная история о чернокожих женщинах, которые в 60-х внесли немалую лепту в освоение космоса.

Елена ШТРИТЕР

Именно об этом написала свой бестселлер «Американская мечта и нерассказанная история чернокожих женщин-математиков, которые помогли выиграть Космическую Гонку» американская писательница Марго Ли Шеттерли. Причем книгу это нельзя назвать художественной. Это чистой воды научно-популярное произведение, целиком и полностью основанное на исторических фактах. Перенести эту историю на экран взялся автор комедии «Святой Винсент» с Биллом Мурреем в главной роли Тед Мелфи. И надо сказать, режиссеру удалось не только в полной мере раскрыть личности своих героинь, но и до конца выдержать легкий необременяющий тон, благодаря которому обычная история о космической гонке США и СССР и борьбе за гражданские права предстала под свежим и неосужденным ранее в кинематографе углом.

Итак, Гагарин еще не полетел, но советский спутник уже занял свое место на орбите. Соответственно, обстановка в НАСА далека от спокойной. Наши героини — три чернокожих подружки Кэтрин Джонсон (Тараджи П. Хенсон), Дороти Воган (кстати, оscarоносная Октавия Спенсер за эту роль уже успела получить номинацию на «Золотой глобус») и Мэри Джексон (Жанель Моне) — работают в подразделении Исследовательского центра в Лэнгли, занимаясь различными расчетами и разработками для НАСА. Но поскольку Виргиния — сегрегированный южный штат, то героиням приходится нелегко.

Дороти выполняет всю работу руководителя группы, но бесцерковное руководство в лице Вивин Митчел (безукоризненно вежливая Кирстен Данст великолепно выражает презрение слегка поджатых губами) не спешит повышать ее в должности.

Мэри (Жанель Моне) мечтает работать инженером, но для этого ей надо окончить специальные курсы в колледже, который исключительно для белых.

Кэтрин (Тараджи П. Хенсон) — центральный персонаж картины — великолепный математик. Она работает в специальном отделе, занимающимся расчетом траекторий, но единственной (не считая секретаря) женщину, да еще и цветную, в мужском коллективе никто не воспринимает всерьез. Кроме разве что непосредственного начальника Эла Харрисона (Кевин Костнер в этой роли великолепен), который, впрочем, втянут в высокие материи, не замечает всеобщего ostrакизма.

Слоган фильма — «У гениальности нет расы. У силы нет пола.

У мужества нет границ» — в полной мере отображает его смысл. В центре повествования три женщины. Умные и талантливые. И были бы они белыми мужчинами, слава и признание не заставили бы себя ждать. Но женщины, да еще и цветные, — это несерьезно.

Этот фильм о том, как сложно быть первым, стать примером, создать прецедент. Кстати, в случае с американской системой правосудия именно создание прецедента гораздо более важный шаг, нежели поход на баррикады.

На самом деле, темы, поднятые в фильме, с одной стороны, далеки от наших реалий (нам, к счастью не пришлось на собственном опыте понять, что такое сегрегация), но в то же время близки и понятны.

Да, нам сложно понять, что такое тратить сорок минут на поход в туалет, потому что туалет для цветных есть только в другом корпусе, а до него идти с километр. Или что такое украсть из библиотеки книгу по программированию, поскольку книги из «белого» отдела не выдают, а в «цветном» отделе нужного пособия нет. Однако, что ни говори, а многие женщины частенько сталкиваются с несколько пренебрежительным отношением из серии: ваше дело за домом следить и детей воспитывать.

Главная заслуга Теда Мелфи в том, что он сумел выдержать легкий, необременяющий тон фильма до самого конца. При этом, благодаря таланту актрис, их персонажи не выглядят святыми. Напротив, это живые женщины со своими чаяниями, страхами, мечтами, мужьями, детьми и всем прочим, что полагалось дамам того времени. В целом «Скрытые фигуры» — это фильм, который можно назвать образцом того, как надо снимать байопики.

Фестиваль «Откровение»
на грани выживания

Театр

Международный фестиваль исполнительских искусств «Откровение», прошедший в Алматы с 1 по 13 февраля, завершился с очень хорошими творческими результатами и очень плохими финансовыми. Фестиваль ушел в бюджетный минус на 9,5 млн тенге. 6,8 млн из них пришлось на непроданные билеты и 2,7 млн — это чистый минус, который организаторы не смогли найти в качестве спонсорской поддержки.

Анна ЭМИХ

Надо отметить, что «Откровение» — на сегодня единственный в Казахстане международный фестиваль, занимающийся развитием современного театра, а также поддержкой независимых театров и театральных проектов в Алматы.

Впервые он был проведен в 2013 году, при поддержке Управления культуры города Алматы. В 2016 году фестиваль вышел на международный театральный рынок, приобрел много новшеств и расширил свои границы для всех видов исполнительского искусства и в этом же году в первый раз не получил государственной поддержки.

Не изменилась ситуация и в этом году. По словам организатора фестиваля Ольги Султановой, второй год от Управления культуры она получает один и тот же ответ, который вкратце звучит так: здорово, что в Алматы проводится такой фестиваль, пришлите нам пресс-релиз, и мы с радостью окажем вам информационную поддержку, поместив его на своем сайте. Причем в этом году письмо организаторов было отправлено непосредственно акиму Алматы Бауыржану Байбеку, который в свою очередь переадресовал его в четыре управления. Ответ пришел только от Управления культуры. Стандартный.

В сущности, убыточным стал не только фестиваль этого года. В прошлом году организаторы ушли в минус на 2,5 млн тенге. Но тогда ситуация разрешилась с помощью Британского Совета. Который не только финансировал показ в Алматы постановки «Институт» от британского физического театра «Gecko», но и выделил средства на покрытие долгов фестиваля. К слову, если прошлогодний бюджет «Откровения» составил 120 тыс. евро (львиная доля пришла на театр «Gecko»), то нынешний — 57,7 тыс. евро.

Между тем, за 13 дней в рамках фестиваля прошло 27 событий: 13 спектаклей (8 в казахстанском шоу-кейсе, 13 в гостевом), которые, по сути, являются лишь верхушкой айсберга, видимой широкому зрителю, и 14 образовательных мероприятий — мастер-классов, лабораторий, воркшопов. И именно это программа очень важна для казахстанских театров, поскольку позволяет познакомиться с опытом иностранных коллег, найти свежие



идеи, а заодно и договориться о совместных проектах.

В этом году фестиваль привлек 19 наблюдателей из 8 стран (Россия, Бельгия, Австрия, Финляндия, Литва, Армения, Германия, Польша).

«Фестиваль, как творческий ребенок, растет интенсивно. И на следующий год он должен быть еще больше, потому что желание театров получать знания и смотреть что-то новое растет, площадка фестиваля растет, очень много зарубежных гостей интересуется именно казахстанским шоу-кейсом в 2018 году», — отметила Ольга Султанова.

Что касается спектаклей, то 664 человека посетили казахстанские постановки, гостевая программа собрала 1354 человека.

И, тем не менее, порядка 70% билетов оказались непроданными (для сравнения — в 2016 году непроданными оказались только 30% билетов). Назвать причину этого организаторы затрудняются. Концепция фестиваля предполагает, что театр должен быть доступен каждому. Соответственно, цены на билеты не повышаются со времени первого фестиваля. К примеру, спектакль Ne me quitte pas армянского театра NCA.Small Theatre, билеты на который стоили 1200 тенге, собрал аншлаг.

Также не пресекались спектакли и событиями проходящей в те же дни в Алматы Универсиады.

Но факт остается фактом: убыток от непроданных билетов составил 6,8 млн тенге. 4,5 млн пришлось на спектакль театра «Балет Москва» «Кафе «Идиот», прошедший на сцене ГАТОБ им. Абая. Из 783 билетов в партнер стоимость 14 тыс. тенге было продано 321.

Для того чтобы как-то разрешить ситуацию, организаторы продолжают поиск инвесторов, которые смогли бы покрыть всю сумму сразу, и которую потом фестиваль сможет вернуть в течение года. Фестиваль поддерживают все его участники, с которыми с которыми планируется сделать серию мероприятий для сбора средств на покрытие оставшихся расходов. В частности, показ благотворительных спектаклей, средства от которых пойдут в фонд «Откровения».

«Я не знаю, сколько человек в Алматы заняты таким делом, как театр, тем более, независимый театр. Мы абсолютно сумас-

шедшие, наивное, другим нас не понять. Просто сложно представить, насколько мы уперты. И мы будем продолжать, пока есть возможность. Мы готовы бороться за фестиваль, за возможность общаться, ездить, рассказывать о себе, удивлять. ARTиШОК получил очень многое в плане развития, фестиваль дал за четыре года много новых возможностей для развития и продолжает толкать нас вперед. Все, что мы можем сделать своей маленькой командой, мы сделаем. ARTиШОК присоединяется к марафону по спасению фестиваля «Откровение». Со стороны это может показаться каким-то мелкими шагами, но я верю, что во всем этом есть большой смысл», — заявила Анастасия Тарасова, директор театра ARTиШОК.

Кроме того, организаторы фестиваля обращаются непосредственно к зрителям. «Для того, чтобы привлечь финансовые средства в фонд фестиваля, мы решили запустить челлендж #яделанооткровение. Человек, выкладывая пост под эти хэштегом, делает минимальное пожертвование в размере 970 тенге. Мы посчитали, что если 10 тыс. человек — а это не так много для нашего города — закинет эту сумму в фонд фестиваля, то мы покроем долги и сможем двигаться дальше. Я же приложу все усилия, чтобы найти необходимых спонсоров и партнеров, и пятый фестиваль будет больше и насыщеннее», — пообещала Ольга Султанова.

На данный момент организаторы фестиваля частично рассчитались со всеми партнерами. Но долги по внешней логистике, аренде залов, проживанию, дополнительному оборудованию и т.д. по-прежнему велики. И если их не выплатить, то следующий фестиваль просто не будет.

В общем, как заметил актер театра ARTиШОК Чингиз Капкин, грустно, когда понимаешь, что мероприятия культуры не поддерживаются городом: «Фестиваль «Откровение» был очень крутой. Он много дал всем нам, нашему театру, в частности. Мне как казахстанскому актеру становится неинтересно жить в Алматы. Я хочу уехать из страны. Все». К слову, позже эмоциональная речь актера подкрепилась информацией, что он действительно ведет переговоры о переходе в зарубежный театр...

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

У жителей Астаны и Алматы есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Все самые яркие и интересные мероприятия — в подборке «КЪ».

Мероприятия в Алматы

Балет «Юнона и Авось»

24 февраля, 18:30

Ритм-рок балет в 2-х действиях на либретто А. Дементьева по мотивам поэмы А. Вознесенского «Авось» пользуется неизменной популярностью у алматинцев и гостей столицы. Действительный камергер граф Резанов в 1806 году предпринял путешествие в Калифорнию, где содействовал налаживанию торговых связей между российско — американской компаний и испанскими колонистами. На обратном пути в Россию умер в Красноярске. «Юнона» и «Авось» — так назывались корабли, на которых совершил своё плавание Резанов.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110
Вход: 1000–5000 тенге

Гала-концерт
String Music Festival

25 февраля, 18:30

Гала-концерт String Music Festival посвящен 25-летию Независимости

РК. В программе концерта: Дж. Боттезини «Большой концертный дует для скрипки и контрабаса с оркестром», Д. Поппер «Венгерская рапсодия» (переложение для 2-х виолончелей и оркестра), П. Сарасате «Наварра для 2-х скрипок с оркестром», М. Брух «Двойной концерт» для кларнета и альтя с оркестром.

Место: консерватория им. Курмангазы, пр. Абылай хана, 86
Вход: 2000 тенге

Спектакль
«Королева красоты»

25 февраля, 20:00

Спектакль поставлен режиссером Азаматом Абдильдиновым по пьесе ирландского драматурга Мартина МакДонаха, которая была написана в 90-х гг XX в., но актуальности не потеряла и по сей день. Несмотря на то, что события развиваются в маленьком городке-деревушке Линзин, Ирландия, многие характерные для этой истории черты можно без труда перенести на реалии нашего города и страны в целом.

Место: Арт-убежище «Бункер», ул. Кабанбай Батыра, 152
Вход: 2000 тенге

Открытая сцена
«Глаза голубой собаки»

26 февраля, 18:00

«Бывают такие истории. Как за щекой конфета», — именно так увидели эту историю актеры театра и перенесли сон с бумаги на сцену. Сны о любви, страсти... или всё-таки сны об одиночестве? «Только

не говори, что тишина — это лучшая музыка», — произносит герой. Значит, тишина-одиночество убивает. Поэтому остаётся острая тяга к встрече, хотя бы во сне. Любовь, как глаза голубой собаки, — в этом можно утонуть... или уснуть и видеть сны... Но что ждёт впереди: любовь или тишина?..

Место: театр «Жас Сахна», пр. Абая, 117
Вход: 2500 тенге

Балет «Дон Кихот»

26 февраля, 17:00

«Дон Кихот» — балет по роману Мигеля Сервантеса «Хитроумный идальго Дон Кихот Ламанчский». Музыка Минкуса была написана для постановки балета «Дон Кихот» в московском Большом театре балетмейстером Мариусом Петипа. Наиболее известна постановка балетмейстера Александра Горского.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай Батыра, 110
Вход: 1000–5000 тенге

Мероприятия в Астане

Благотворительный концерт
«С тобой увидим этот мир»

24 февраля, 19:00

В программе концерта популярные арии из произведений казахских и западноевропейских композиторов (А. Жубанова и Л. Хамиди, Г. Донизетти, Дж. Пуччини), оркестровые произведения (увертюра коперетте «Летучая мышь» и полька «На охоте» И. Штрауса, «Кудаша-

думан» Е. Рахмадиева), неаполитанские песни, попури на музыку Л. Армстронга и Дж. Гершвина в исполнении приглашенного солиста Большого театра России Гектора Сандовала (Мексика/Австрия, тенор), заслуженных деятелей Казахстана Айгуль Ниязовой (сопрано), Медета Чотобаева (тенор).

Место: Астана Опера, ул. Кунаева, 1
Вход: 500–4000 тенге

Мистерия
«Манкурт. Вечный раб»

24 февраля, 19:00

Соединив бессмертные творения Чингиза Айтматова, Альбера Камю, Джорджа Байрона, Венедикта Ерофеева и Евгения Шварца режиссер Барзу Абдуразаков создал масштабное полотно, охватывающее внушительный временной отрезок в несколько сотен лет.

Спектакль создан в рамках Государственной программы по борьбе с религиозным экстремизмом и терроризмом.

Место: театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 11
Вход: от 1500 тенге

Спектакль «Сарра»

25 февраля, 18:30

«Сарра» — женщина, пожертвовавшая своей славой и любовью ради продолжения рода. Миссия матери — оставить родине потомков. Кем бы ни был мужчина, царем, гением или земледельцем, но возможность подарить ему потомство — это привилегия Матери. Оставить по-

коление, которое будет защищать родину от врагов и служить стране — это долг, обязанность матери. Что бы показать душевную боль Сарры на этом праведном пути, на сцене будет представлена работа, в которой видна гармония художественного таланта драматурга Розы Мукановой и отличительного почерка талантливого режиссера — Гульсирны Мергалевой.

Место: Казахский драматический театр, ул. Ж. Омарова, 47Б
Вход: от 1000 тенге

Ралли-спринт
«Самурык — 2017»

25 февраля, 9:00–18:00

Зимний ралли-спринт проходит в Казахстане с декабря 2007 года и за все последующие годы стал одним из самых популярных и любимых соревнований для всех спортсменов нашей Республики. Кубок по ралли-спринту «Самурык» проводился в г. Астане, Петропавловске, Павлодаре, Караганде и Темиртау, расширяя географию проведения и повышая количество участников. 25 февраля состоится 4 заключительный этап Юбилейного Кубка РК по ралли-спринту «Самурык-2017». Место: водоем близ ТРЦ «Хан Шатыр» и ЖК «Жагалау», ул. Сызанак
Вход: бесплатный

Спектакль «Хаос»

26 февраля, 18:00

Пьеса «Хаос», написанная в 2007 году, стремительно наби-

рает популярность и, на сегодня день, вошла в репертуар многих театров мира. Режиссер-постановщик — Кенжебай Дюсембаев решил представить этот спектакль казахстанскому зрителю. Эта история о нас с вами. О том, что волнует, радует или доводит до бешенства современного человека. Драматические коллизии заставляют зрителя задуматься о собственном поведении в подобных ситуациях и об отношении к людям, которые нас окружают. Следуй заветам драматурга, все мужские роли в спектакле играют актрисы.

Место: театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 11
Вход: от 1500 тенге

Концерт
«Piano Through the Ages»
из цикла
«Его Величество Рояль»

26 февраля, 18:00

В концерте прозвучат произведения И. С. Баха, В. А. Моцарта, Ф. Листа, Ф. Шопера в исполнении казахстанского пианиста Данияра Есимханова, выпускника Республиканской средней специальной музыкальной школы для одаренных детей им. А. Жубанова (класс Г. А. Мельковой), лауреата международных конкурсов в Греции (2006, 2007) и США (2009), стипендиата президентской стипендии «Болашақ».

Место: Астана Опера, ул. Кунаева, 1
Вход: 500–2000 тенге