

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 13 (689)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 13 (689), ЧЕТВЕРГ, 27 АПРЕЛЯ 2017 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ВЗГЛЯД
СО СТОРОНЫ

02

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР ВАЛЮТНОГО
РЫНКА

04

ИНВЕСТИЦИИ:
NVIDIA:
ИНВЕСТИРОВАНИЕ
В БУДУЩЕЕ

04



ТЕКУЩИЙ СЧЕТ:
КАК ВЫБРАТЬ
ДЕБЕТНУЮ
КАРТУ?

06

*** Бриф-новости**

Образовательные вклады

Качественное высшее образование — условие будущей успешной жизни ребенка, которое могут обеспечить родители. Каждый родитель планирует будущее своего чада, используя все доступные ресурсы, но не всегда таковые могут быть в наличии здесь и сейчас. Kursiv Research рассмотрел образовательный вклад, разработанный в рамках программы государственной образовательной накопительной системы, и сравнил условия банков второго уровня, предоставляющих данный продукт.

>> 6

Частная медицина желает роста

Частная медицина в Казахстане развивается неравномерно. На сегодняшний день негосударственные медицинские организации широко представлены в городах Астана и Алматы, тогда как в оставшихся регионах преобладают государственные клиники. Однако эксперты отмечают большой потенциал роста и развития частных клиник и в других городах республики.

>> 7

Минимум слов — максимум вопросов

Около двух недель назад в СМИ появилась информация о планируемом повышении заработной платы депутатов парламента РК на 30–50% в зависимости от стажа работы и принадлежности к тому или иному парламентскому комитету. Эта новость вызвала шквал критики и негативных комментариев в социальных сетях и СМИ. Однако мало кто знает, какие на самом деле вознаграждения у депутатов парламента.

>> 8

Электроэнергия дешевеет

Минимальная цена на электричество на площадке централизованных спот-торгов в режиме «за день вперед» АО «Казахстанский оператор рынка электрической энергии и мощности» (КОРЭМ) уменьшилась на 14,3% за 2016 год, говорится в предварительном годовом отчете компании, опубликованном на ее веб-сайте. Как известно, эта дочерняя организация АО ФНБ «Самрук-Казына» обеспечивает функционирование централизованных торгов электроэнергией в Казахстане.

>> 10

Все ли устраивает молодежь?

Согласно национальному докладу о молодежи Казахстана, большинство населения в возрасте от 14 до 29 лет удовлетворены своей жизнью, а их протестный потенциал не представляет угрозы дестабилизации нынешней политической системы. Эксперты считают, что для удовлетворения потребностей молодых людей нужно обеспечивать их качественным образованием и рабочими местами.

>> 11

Мы в город Изумрудный пойдем дорогой трудной

Режиссер Владимир Торопчин, знакомый зрителю по мультфильмам «Илья Муромец и Соловей Разбойник» и двум частям «Ивана Царевича и Серого Волка» снял новую анимационную картину «Урфин Джос и его деревянные солдаты». Для «Мельницы» это был первый опыт в трехмерной анимации. И, надо сказать, он получился вполне удачным. А вот сценарий вызвал несколько вопросов.

>> 12

Балансирование на грани

Реальна ли угроза ядерной войны в мире?

Геополитика

Президент Дональд Трамп предупредил граждан США о реальной угрозе ядерной войны с КНДР. Однако он выразил надежду на мирное урегулирование ситуации на Корейском полуострове. Существует ли реальная угроза ядерной войны между США и Кореей? Какую позицию при этом займет Казахстан? И что будет, если угроза войны станет реальностью? На эти и другие вопросы попытались ответить казахстанские эксперты.

Олеся БАССАРОВА

В марте 2017 года Пхеньян провел испытания нового ракетного двигателя повышенной мощности. Двигатель такого класса может быть применен на межконтинентальных баллистических ракетах, способных достичь территории США. Ядерное оружие у КНДР уже есть: в сентябре состоялось пятое по счету испытание атомной бомбы, на этот раз мощность снаряда составила 10 килотонн в тротиловом эквиваленте. Для сравнения: мощность бомбы, сброшенной ВВС США на Хиросиму, составляла от 13 до 18 килотонн.

Естественно, США тут же отреагировали на эти действия. Дональд Трамп продемонстрировал свою готовность к резким шагам, нанеся ракетный удар по авиабазе Шайрат в Сирии 7 апреля, а также применив сверхмощную неядерную бомбу на территории Афганистана.

Это далеко не первое обострение ситуации на Корейском полуострове. Участники противостояния регулярно грозили друг другу применением силы, но до реальной войны дело все-таки не доходило.

«У США есть надежда на то, что лидер КНДР Ким Чен Ын так же, как и Белый дом, хочет мира, а не войны», — заявил американский президент Дональд Трамп в интервью телеканалу ТМ4-TV 19 апреля. Он подчеркнул, что опасность



Казахстанские политологи сходятся во мнении, что к ядерной войне данный конфликт не приведет

ядерного конфликта сохраняется, так как Северная Корея ведет себя непредсказуемо.

Также президент США отметил, что проблемой КНДР стоило заняться его предшественникам. Но они откладывали ее решение. Вместо этого с Пхеньяном были заключены договоренности, крайне невыгодные для Вашингтона.

И теперь Трамп посеговал, что оказался в положении, когда у КНДР есть ядерное оружие.

«Надеюсь, что он (лидер КНДР Ким Чен Ын, — «КЪ») хочет мира, мы хотим мира. В конечном счете, все будет зависеть от этого, но нам надо подождать и понаблюдать за происходящим», — резюмировал Трамп.

Ранее вице-президент США Майк Пенс заявил, что Вашингтон рассчитывает на серьезное отношение Пхеньяна к мнению мирового сообщества. По его словам, КНДР должна забыть о своих ядерных

амбициях. Однако вместо этого Северная Корея продолжает грозить новыми ядерными испытаниями.

Что будет, если...

Эскалация конфликта между США и КНДР не исключает сценария, при котором учебные маневры могут перерасти в реальные боевые действия.

В первую очередь, как полагают аналитики, удар будет нанесен по Японии и Южной Корее. Ракеты средней дальности, которыми уже располагает Пхеньян, смогут «достать» соседние государства в случае военного конфликта.

США уже приступили к укреплению обороны собственных объектов в Японии. Сообщается о развертывании американскими военными наземных установок ПРО Patriot PAC-3 в районе базы Корпуса морской пехоты США «Футэмма» в префектуре Окинава, а также на авиабазе Кадена.

Японский телеканал NHK сообщил, что на этой авиабазе США разместили самолет атмосферного наблюдения WC-135. Предполагается, что он будет вести наблюдения для обнаружения радиоактивного загрязнения в атмосфере после ядерного взрыва.

Однако эти ПРО не смогут покрыть всю территорию Страны восходящего солнца, считают эксперты.

Серьезные опасения испытывают и в Южной Корее. Там хорошо помнят войну 1950 года, которая дорого обошлась южанам. Министр обороны Республики Корея призвало население не поддаваться на распространяемые в соцсетях панические слухи о скором ударе США по КНДР.

Возможная война с КНДР не будет «легкой прогулкой» и обернется поистине разрушительными последствиями для всех участников возможного конфликта.

В 1994 году Белый дом рассматривал силовой сценарий по отношению к северокорейскому режиму. По примерным подсчетам, такая война обошлась бы США в \$100 млрд и привела бы к гибели 100 тысяч американских военнослужащих. Эти расчеты были представлены Биллу Клинтону, занимавшему в тот период пост президента США, председателем Объединенного комитета начальников штабов ВС США генералом Джоном Шаликашвили и командующим войсками США в Южной Корее генералом Гэри Лаком. Южнокорейская армия понесла бы еще более значительные потери — около полумиллиона погибших и раненых солдат и офицеров, а также экономический ущерб в \$1 трлн. В итоге американская администрация отказалась от военной операции против КНДР.

3 >>

Десять лет без урожая

ГЧП

В Алматы на прошлой неделе прошла встреча представителей Казахстанского центра государственного-частного партнерства Министерства национальной экономики РК и медицинских операторов из Южной Кореи. Цель встречи — донести до корейских компаний информацию об инициативах казахстанско-правительства в сфере передачи объектов здравоохранения в доверительное управление частным партнерам, в том числе и из-за границы.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

По словам заместителя председателя правления АО «Казахстанский центр ГЧП» Галымбека Мамраева, схема передачи в доверительное управление обрабатывается недавно: «У нас не шла концессия, в 2006 году закон приняли, и «десять лет без урожая». Тогда мы приняли закон о ГЧП. Как только мы это сделали — на сегодня 43



После многолетних неудач с концессиями опыт с доверительным управлением можно считать успешным

контракта. Из них 16 — только в первые четыре месяца этого года».

Отметим, что Закон Республики Казахстан «О концессии» вышел еще в 1991 году и не дал, по признанию многих экспертов, ожидаемых результатов. Закон «О государственно-частном партнерстве» опубликован в октябре 2015 года. Как отмечал во многих публикациях юрист GRATA International Шаймерден Чиканаев, на практике заключение договора имущественного найма государственного имущества и договора доверительного управления

государственным имуществом, отвечающего всем установленным Законом о концессиях принципам ГЧП, было невозможно.

На круглом столе Галымбек Мамраев пояснил принцип, по которому в идеале должна работать схема: «Можно было бы двигаться по привычному пути: пилотный проект, выделение средств. Но это не очень устойчивый путь развития, когда все зависит только от бюджетных средств. Поэтому наша основная цель в доверительном управлении — получить опыт, и за этот опыт мы бы платили. Но соизмеримо. И я думаю, проектов будет

много. Где-то будут отечественные компании, где-то иностранные. Самое главное, чтобы основа создавалась. И здесь, конечно, придется себя немного поломать, отказаться от привычных взглядов на вещи, как осуществляется управление госимуществом».

Дело в том, что на данный момент по республике в доверительное управление планируется передать 47 объектов, треть из них находится в Алматы. При этом все объекты передаются в управление по процедурам и схемам, прописанным в законе РК о госимуществе, хотя в стране действуют механиз-

мы по доверительному управлению в рамках ГЧП. Представители управления здравоохранения Алматы отметили, что доверительное управление в рамках ГЧП имеет ряд преимуществ по сравнению с распространенной практикой доверительного управления на основании закона о госимуществе.

Так, главный внештатный специалист управления здравоохранения Алматы Расул Дуйсенов отметил: «На основании статьи 75 закона о госимуществе приобретателем по договорам доверительного управления является государство. И частный инвестор может иметь только вознаграждение за управление. Реализация доверительного управления через ГЧП представляет возможность предусмотреть вознаграждение для частного инвестора и источники поступления».

Как говорит Расул Дуйсенов, договор доверительного управления, заключенный в рамках ГЧП, позволяет регулировать гораздо больше аспектов, таких как аудит деятельности, гарантии сохранения вложенных средств, и вводит ответственность доверительного управляющего за исполнение условий договора, предусматривает урегулирование вопроса о медперсонале.

2 >>

Взгляд со стороны

Fitch рассказал о будущем корпоративного сектора Казахстана



Объем инвестиций в Кашаган, сложившийся на конец 2016 года, сделал его самым дорогим проектом в мире

Прогнозы

Аналитики агентства Fitch рассказали об изменениях в корпоративном секторе Казахстана. По мнению специалистов, расположение Казахстана позволяет выгодно развивать сельское хозяйство, а вот в нефтяном секторе увеличение доли трех главных нефтяных проектов спровоцирует новые риски, при том, что казахстанские проекты являются одними из самых дорогих в мире.

Богдан ЕЛАГИН

Развитие инфраструктуры

В рамках ежегодной конференции Fitch Ratings по Казахстану директор группы «Международные региональные финансы» рейтингового агентства Fitch Ratings Константин Англичанов рассказал, что по оценкам консалтинговой компании McKinsey для поддержания экономического роста в мире ежегодно требуется \$3,3 трлн, при этом реально инвестируется всего \$2,5 трлн. По его словам, к этому приводит несоответствие между интересами населения и инвесторов.

Со стороны инвесторов, в том числе и институциональных, имеется значительный спрос на инфраструктурные проекты. «Все вроде бы понимают, что инфраструктура важна, но наравне с этим люди понимают, что дороги должны быть бесплатными, вода тоже должна быть бесплатной», — говорит он. В результате возникает нехватка инвестиций в инфраструктуру, и упускаются возможности для экономического роста. «Многие реформы, как в мире, так и в Казахстане, связаны с тем, чтобы хоть как-то сократить этот разрыв, строить то, что нужно для поддержки экономического роста, развивать те проекты, которые в большей степени важны и нужны для конкретной страны, и это непростая задача», — отметил спикер.

Что касается Казахстана, то на сегодняшний день, после шоков 2014–2015 годов, связанных с изменением ценовой конъюнктуры на основные экспортные товары и ситуации у ключевых торговых партнеров, макроэкономические предпосылки вернулись к тому уровню, на каком они находились несколько лет назад. В 2017 году тенге приспособился к новой цене на нефть, и в большей степени коррелирует с рублем, что дает корпоративным эмитентам в Казахстане возможность диверсифицировать свои заимствования и поучаствовать в заимствовании в рублях. Рубль является такой же мягкой валютой, как и тенге, считает аналитик.

«При этом в Казахстане было меньше проседание, не было рецессий, и хотя экономический рост замедлился, но он как бы обещает вырасти. Также немного улучшается ситуация с долларизацией», — заметил Константин Англичанов.

В части развития инфраструктуры в стране стали появляться программы актуализации приоритетов развития в виде программы «Нурлы Жол». «В Казахстане всегда государство, так как оно является ключевым игроком в инфраструктурном развитии, ставило приоритеты развития инфраструктуры очень высоко, в разные периоды это разными методами достигалось, но на сегодняшний день есть необходимость актуализировать эти проекты, заново посмотреть, каким путем идет страна, что-то нужно поменять в модели экономического роста», — добавил он.

Он отметил, что несмотря на сокращение доли государства, ключевыми игроками по-прежнему остаются национальные управляющие холдинги: «Самрук-Казына», «Казагро», «Байтерек», крупные инфраструктурные компании «Казмунайгаз», «Казахстан Темир Жолы», которые по сути остаются государственными игроками, роль которых заключается в развитии инфраструктурных проектов, необходимых государству.

Порядка 2,4 млн баррелей в сутки по прогнозам Fitch может составить добыча нефти в Казахстане к 2025 году. В основном благодаря развитию проектов Кашаган и Тенгизшевройл, при этом добыча на других проектах постепенно будет снижаться.

«Инвестировать нужно туда, где это даст наибольший эффект. Во всем мире критикуют государство за то, что оно не очень эффективный собственник, но тем не менее эту ответственность с государства никто не снимает», — отметил спикер.

Транспортные проекты

«Кризис плох тем, что нужно что-то менять, однако хорошо тем, что нужно переоценивать те решения, которые были приняты раньше и актуализировать приоритеты», — говорит спикер. Поэтому в этой части Казахстан пересматривает свои позиции в транспортном секторе, постепенно становясь важным элементом транзитного пути, связывающим страну с Западной Европой, которые будут реализованы через стратегию по становлению Казахстана логистическим хабом.

Десять лет без урожая

<< 1

Корейские эксперты при этом отмечают, что в Корею под доверительным управлением подразумевают обычно предоставление услуг, а не инвестиций. Если речь идет о строительстве больницы, то понятно, что инвесторы должны вкладывать деньги. А если это доверительное управление, то партнеры предоставляют услуги по передовой медицине. Поэтому, полагают южнокорейские партнеры, надо в законе точно определить, что в рамках ГЧП есть большая разница в понимании доверительного управления у Кореи и Казахстана. Так, на важный вопрос — можно ли управлять больницей без вложения инвестиций? — Галымбек Мамраев предположил, что договор можно составлять таким образом, чтобы напрямую не обязывать доверительного управляющего делать инвестиции, не указывая их объем или форму. По его словам, тогда можно не делать проектную документацию. Однако по контракту в таком случае должен предусматриваться КРП, которого должен достичь доверительный управляющий. Вопросы же инвестиций остаются на усмотрение доверительного управляющего с целью достижения этих КРП. Ведь, возможно, он их достигнет и без инвестиций.

В случае инвестирования возникает конфликт применения законодательства. Так в законе о госимуществе прописано, что доверительный управляющий имеет право привлекать инвестиции, но не сказано о возврате проекта собственности. Тогда как в законе о ГЧП сказано: если инвестиции привлекаются, то предполагается возврат по инвестициям, привлеченным частным партнером.

Перспективной передачу объектов государственной и коммунальной собственности и доверительное управление считают по многим причинам. Прежде всего, это отсутствие валютных рисков, как при привлечении инвестора к полной разработке и сдаче объекта — будь то больница или медцентр.

Такая коллизия возникла в Казахском национальном университете имени аль-Фараби. «Во время государственного визита президента Назарбаева в Сеул, он посетил университет «Йонсей», госпиталь «Северанс». Наш президент одобрил сотрудничество казахстанских и корейских университетов. Возник совместный проект строительства медуниверситета и больницы. Однако когда были готовы все документы и пора было выходить на конкурсные процедуры, прошла девальвация. Пришлось отзывать документы, пересчитывать финансово-экономическую модель. Но тут сменился министр образования, и теперь процесс просто завис из-за непонимания в Минобре необходимости проекта больницы и медицинского образовательного учреждения. Если ведущий университет страны не может пройти эти барьеры уже пять лет, что делать частному



Это не очень устойчивый путь развития, когда все зависит только от бюджетных средств. Поэтому наша основная цель в доверительном управлении — получить опыт, и за этот опыт мы бы платили.

Галымбек Мамраев, заместитель председателя правления АО «Казахстанский центр ГЧП»

бизнесу?», — поделился советник ректора КазНУ Евгений Ан.

«Причина того, почему мы начинаем с доверительного управления, заключается в том, что если мы начнем сразу со стройки — там же и останемся из-за валютных рисков», — пояснил топ-менеджер АО «Казахстанский центр ГЧП», — а в дальнейшем надо будет думать. Конечно, нельзя говорить о покрытии валютного риска напрямую. Но какой-то механизм возмещения надо включить. Тем более, если корейские коллеги говорят о том, что госпитали больше стараются вкладывать в кадры. Это сильно не совпадает с нашим подходом — давайте вложимся в оборудование и вперед!»

Корейские коллеги при этом говорят не только о том, что их задача воспитывать кадры, но и хотят гарантий. Они предлагают рассмотреть варианты защиты инвесторов. В частности, заключать договор не в тенге, а в долларах — для страховки от изменения курса национальной валюты. Либо, если сложно со стороны государства обеспечить какую-то гарантию, то можно в качестве третьей стороны взять Всемирный банк или Европейский банк реконструкции и развития.

В свою очередь казахстанская сторона стремится улучшить ситуацию для инвесторов, изучает, какие стадии при разработке и утверждении проекта ГЧП можно было бы вообще убрать. Так Национальная палата предпринимателей «Атамекен» вышла с предложением в правительство и в Министерию национальной экономики отменить разработку концепций проектов, заменить их на разработку технического задания, которое будет выдавать местное отраслевое управление. Передача в доверительное управление объектов, имущественных комплексов, не требует создания сложных архитектурных сооружений и так далее. И это значительно ускорит время прохождения согласования проектов. Это сразу экономит восемь месяцев и миллионы тенге.

VI Group: новый уровень бизнес партнерства

Холдинг VI Group демонстрирует уверенный рост во всех сегментах строительной отрасли. Обороты компании в прошлом году составили 308 млрд тенге. Такой успех, по мнению руководства компаний, невозможен без участия партнеров, которыми в прошлом году выполнены работы на 94 млрд тенге.

Что имеем?

Сегодня VI Group состоит из трех холдингов — Development, Construction и Engineering, каждый из которых занимается реализацией конкретных проектов в своем сегменте. В частности, VI Group Development реализует 46 жилищных проектов. В прошлом году им построено рекордное количество квадратных метров — 3 млн. Портфель перспективных проектов до 2020 года составляет 714 млрд тенге. «VI Engineering в прошлом году выделили в отдельное подразделение и правильно сделали. Объемы нарастают. Сейчас в портфеле заказов проекты на сумму до 100 млрд тенге. Это, в первую очередь, проект расширения на Тенгизшевройл, который планирует вторую фазу расширения в ближайшие 8 лет, так что работы много и нужно быть готовым к вызовам», — сказал в ходе Форума председатель Совета директоров VI GROUP Айдын Рахимбаев.



Растущие показатели демонстрирует и VI Group Construction. Текущий портфель заказов оценивается в 350 млрд тенге. Компанией реализуется 39 проектов по региону Казахстана и СНГ. По словам председателя правления этого холдинга Армана Жакенова, портфель перспективных проектов компании составляет порядка \$27 млрд тенге:

«Холдинг представлен пятью дивизионами, которые работают как на рынке Казахстана, так и за его пределами. Перспективными для нас являются казахстанские автодорожные проекты, финансируемые международными банками. В том числе автодороги Актобе — Макат, Атырау — Астрахань, Талдыкорган — Усть-Каменогорск

и другие. В этом году мы ставим задачу по выходу на региональные проекты, где высокая потребность в строительстве социальной и дорожной инфраструктуры», — отметил он.

Не менее привлекательны, считает Арман Жакенов, и международные проекты. В частности, по Грузии портфель перспективных проектов оценивается в \$2,8 млрд.

Что касается закупок, то в текущем году VI Group планирует закупки услуг и материалов на сумму 141,4 млрд тенге, строительных материалов — на 107,7 млрд тенге. «Объем работы большой. Мы вас всех приглашаем к его освоению. Проект будущего расширения на ТШО на предстоящие восемь лет составляет \$38 млрд. Было бы

хорошо, если наши казахстанские компании примут участие в освоении этих денег. Ведь чем сильнее подрядчики, тем сильнее становится и наша компания», — подчеркнул Айдын Рахимбаев.

В свою очередь председатель правления VI Group Engineering Асхат Омаров рассказал о том, какие виды работ будут востребованы в первую очередь. Речь идет о монтажных и электромонтажных работах, автоматике, водоснабжении, строительстве резервуаров, модульных зданий и зданий с металлическим каркасом.

«Это тот пул видов работ, где необходимо нарастить компетенции. Проекты большие, интересные, воодушевляющие, но вместе с тем требующие мобилизации ресурсов. Предлагаю вам задуматься и начать сейчас с нами эту работу. Нам надо быть более эффективными, нужно обучаться и расти вместе. Только совместными усилиями мы справимся с потоком и конкуренцией синостранными компаниями, которые сейчас заходят на наш рынок», — сказал он, обращаясь к участникам Форума.

Говорить на одном языке

Для реализации этих объемов, не только быстро, но и качественно, холдинг уже сегодня внедряет BIM-технологии и Lean-культуру. В частности, в этом году в цифровую платформу компании, включая цифровое проектирование, будет вложено \$10,5 млн, что позволит

компаниям в этом году на 50% перейти на проектирование в 3D формате, а в следующем году на все 100%.

«Мы переходим на «цифру», BIM-проектирование. Это не наш каприз, а требование времени и заказчиков. Мы переведем всю нашу документацию в цифровой формат», — отметил А. Рахимбаев.

Значительно пересмотрены и правила работы с подрядчиками. Как отметил генеральный директор дорожного дивизиона «Казхадорстрой», председатель Совета бизнес-партнеров Серик Тулебаев, 1 мая начнется использование электронной цифровой подписи в VI Group для работы с партнерами.

«Поступали жалобы о том, что акты выполненных работ долго подписываются и имеются риски их утери, поэтому предложенная вами процедура электронного подписания цифровой подписью внедрена и доступна с 1 мая. Уже на сегодня 317 договоров оформлено по ЭЦП. Такой переход позволит хранить акты выполненных работ и договоры в базе данных и быстро находить их, это существенно сократит число действий с документом (сканирование, печать и так далее). Есть возможность подписать договоры и акты из любой точки мира, не выходя из дома или офиса», — отметил он.

Еще одно нововведение — оценка работы контрагентов со стороны PM, LEAN, БиОТ и финансовых

аналитиков на ежемесячной основе, по 5-балльной системе. Ее суть сводится к тому, что бизнес-партнеры холдинга будут оцениваться по таким критериям, как качество работы, наличие специоборудования, квалифицированного персонала, соблюдение сроков, внедрение Lean-технологий, соблюдение требований безопасности и охраны труда (БИОТ), финансовая устойчивость. Партнеры, набравшие от 3 и выше баллов, получают преимущественное право на тендерах и закупках холдинга при равных условиях: цена, качество, срок.

Генеральный директор дивизиона KAZPASO Дулат Кутербеков сообщил, что на сегодня отработывается интегрированная система управления холдинга.

«Сегодня мы отработываем более 300 документов. Готовы 60 из 89 процедур, 39 из 83 рабочих инструкций, утверждены 113 из 116 шаблонов документов (договоры, заявки и прочее). Систему мы запускаем. Что это дает нам? Это уменьшает количество документооборота, уменьшает издержки производства, упрощает процесс сертификации, бережет время и способствует постоянному улучшению».

Форум завершился интенсивной сессией «вопрос-ответ», где нынешние и потенциальные партнеры компании получили ответы на свои вопросы от первых лиц компании.

Балансирование на грани

<< 1

Угроза есть, но маловероятна

Отечественные эксперты, просчитывая все риски, склоняются во мнении, что к ядерной войне данный конфликт не приведет. По словам политолога **Казбека Бейсебаева**, угроза ядерной войны реально существует, но в то же время все вовлеченные страны прекрасно понимают, что это будет катастрофа для всего человечества.

«Удар по Северной Корее в любом случае повлечет ответный удар по Южной Корее и, возможно, по Японии, — считает Бейсебаев. — А дальше возможны все негативные сценарии. Все это понимают, и поэтому вряд ли дело дойдет до обмена ударами. Ключевую роль в разрешении конфликта могут сыграть Китай и Россия как страны, политически и экономически влияющие на КНДР. Возможно, Пекин выставит Вашингтону свои условия, а Москва — свои. Допускаю, что между США и Россией идет определенный торг. Скажем так, США пойдут на уступки по сирийской проблеме, а Россия поможет разрешить северокорейскую проблему».

По его мнению, сама проблема с Пхеньяном будет решаться постоянными членами Совета Безопасности ООН, но Казахстан, как непостоянный член СБ, тоже может внести свой вклад в дело разрешения северокорейской проблемы.

В свою очередь политолог **Султанбек Султангалиев** отмечает, что взаимное бражничество оружием никогда до добра не доводило. Особенно учитывая почти 70-летнюю недобрую историю взаимоотношений между США и Северной Кореей и непредсказуемость двух современных лидеров обеих стран.

«Малоопытный в сфере международной политики Дональд Трамп и разраженный абсолютной властью северокорейский мальчишка Ким Чен Ын далеко не лучшие субъекты для выстраивания конструктивного вектора диалога. Тем не менее угроза применения ядерного оружия, да и вообще вероятность вооруженного конфликта между этими странами весьма мала. Прежде всего при анализе возможных вариантов развития событий нельзя ни в коей мере исключать реакцию соседей КНДР, а именно России и Китая», — поясняет он.

Как отмечает Султангалиев, удары американских войск по КНДР, ее военным базам и возможным ядерным объектам грозит катастрофой для приграничных территорий РФ и КНР. Москва и Пекин никогда этого не допустят. Также в зоне поражения потенциального ответного удара КНДР находятся Южная Корея и Япония.

«Правящим кругам этих стран также не импонирует перспектива оказаться втянутыми в вооруженный конфликт. Поэтому полагаю, что дипломатические круги ведущих держав мира сейчас предпринимают серьезные усилия по урегулированию ситуации и умиротворению темпераментных драчунов», — считает он.

Собственно Казахстану не следует особо беспокоиться по поводу военно-политических последствий для нашей страны от возможного военного столкновения США и КНДР. Султангалиев поясняет, что, во-первых, как уже отмечалось выше, вероятность конфликта весьма ничтожна, во-вторых, наша страна находится вдалеке от потенциальной зоны военных действий, в-третьих, КНДР и Казахстан не связывают какие-либо тесные политические или же экономические интересы.

«Сэкономической точки зрения, конечно же, любой военный конфликт, особенно такого масштаба, нежелателен ни для кого, так как грозит существенными потрясениями для мировой экономики и неминуемо отрицательно отразится на всем международном сообществе», — поясняет он.

Опасения растут

Координатор проектов по внешней политике ИМЭП при Фонде Первого Президента РК **Аскар Нурша** согласен со своими коллегами, что северокорейская ядерная проблема — застарелый вопрос, пути решения которого обсуждаются в формате исторических переговоров с участием Китая, России, США, Южной Кореи и Японии.

«Данный вопрос периодически обостряется в международных отношениях в связи с ракетно-ядерной активностью КНДР. В то время как международное сообщество озабочено вопросами денуклеаризации Корейского полуострова, Северная Корея продолжает развивать свою ядерную программу. Новости из Пхеньяна о проведении ядерных испытаний и пробные пуски северокорейской стороной баллистических ракет, которые потенциально могут стать средствами доставки ядерного оружия, вызывают растущее опасение в регионе», — отмечает г-н Нурша.

Как отмечает эксперт, с при-

ходом в Белый дом команды Трампа линия США в отношении КНДР ужесточилась. США наращивают свои усилия по размещению в Японии и Южной Корее элементов американской ПРО и усиливают военную активность в Северо-Восточной Азии, всеми своими действиями демонстрируя усталость от политики ядерного шантажа КНДР и готовности к решению «корейского ядерного вопроса» военно-силовыми способами. Со стороны КНДР в адрес США и их союзников в регионе раздаются прямые угрозы нанести по ним ядерный удар, что также провоцирует обострение конфликта.

«В дипломатии такая стратегия сторон называется «балансирование на грани войны». Готовность обеих сторон к самым решительным действиям не обязательно должна привести к войне, это психологический прием для устрашения и навязывания своей линии, — поясняет Нурша. — Делать прогнозы затруднительно. Именно такие действия сторон способны приблизить военную развязку при определенном стечении обстоятельств. Казахстан, как непостоянный член Совбеза ООН, будет в центре международных усилий по смягчению напряженности политико-дипломатическими методами. При худшем раскладе усилятся военно-политические и гуманитарные риски в регионе. Ситуация затронет интересы соседних держав — Китая и России, чья реакция также важная часть регионального геополитического уравнения».

Геополитика влияет на валюту

Естественно, что ситуация вокруг США и КНДР сказывается и на американской валюте. Руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia **Сергей Полягалов** в своем обзоре отмечает, что основой ценообразования на финансовых рынках на текущей неделе остается геополитическая обстановка в мире, высказывания Дональда Трампа о «сильном долларе» и немного — нефть.

«Что касается нефти, то рынок продолжает удерживать цены на черное золото на достаточно высоких уровнях благодаря неимоверным усилиям картеля ОПЕК, который неустанно проводит вербальные интервенции, в которых говорит о том, что объемы добычи и уровень спроса на нефть приходят к консенсусу», — поясняет он.

Как отмечает Полягалов, Китай после встречи президента США и лидера КНР согласился убедить Ким Чен Ына отказаться от своей ядерной программы. Правда, не очень понятно, что китайцы могут пообещать лидеру Северной Кореи, который в принципе не обращает ни на кого внимания.

«Ранее корейская пресса писала о том, что страна готова применить против США ядерное оружие при первых признаках агрессии. Сейчас ходят слухи от осведомленных источников о том, что Пхеньян готовится в случае чего брать в заложники иностранных туристов и дипломатов, — говорит эксперт. — И нарастание агрессии никоим образом не привносит в решение вопроса никакого позитива. Что, конечно же, отражается на национальной валюте США. Если ситуация не изменится к лучшему, то, вероятнее всего, американская валюта будет продолжать находиться под давлением, как это происходит сейчас».

Дональд Трамп в интервью Wall Street Journal заявил о том, что экономике США невыгоден сильный доллар, а также то, что самому Трампу больше по душе политика низких процентных ставок. Эти заявления, по мнению эксперта, никак не могут способствовать интересу к доллару США со стороны инвесторов, которые после выбора Трампа президентом активно вкладывались в доллар в надежде на восстановление экономики США и укрепление американской валюты.

«Чистая длинная позиция по доллару хедж-фондов и других спекулятивных инвесторов уже сократилась до \$16 млрд, хотя еще в начале года она достигала \$26 млрд согласно данным Комиссии по торговле товарными фьючерсами (CFTC), — поясняет Полягалов. — Дополнительно на доллар давят и цены на нефть. За последнюю неделю котировки прочно обновились в коридоре 55,50–56,40. Скорее всего, в ближайшей перспективе при условии того, что баланс спроса и предложения будет на сегодняшнем уровне, этот коридор для нефти может стать «родным домом», что будет удерживать доллар США от укрепления выше текущих рыночных значений».

В сложившейся обстановке, по мнению эксперта, можно прогнозировать снижение доллара США к паритету со швейцарским франком и даже в районе 0,9960–0,9930 франка за единицу американской валюты.

Нурлан Мейрманов: Ставка на инновации

Телеком

О том, чем запомнился минувший год для крупнейшего игрока отечественной телекоммуникационной индустрии, а также о планах компании на ближайшее будущее корреспонденту «КЪ» рассказал управляющий директор по инновациям АО «Казхателеком» Нурлан Мейрманов.

Арман БУРХАНОВ

— Нурлан Кемалович, 2016 год оказался весьма сложным для телекоммуникационной отрасли. В какой степени, на ваш взгляд, это объяснялось общими кризисными трендами в экономике, а в какой — спецификой процессов, происходящих в индустрии? Как «Казхателеком» чувствовал себя в непростой экономической период?

— Это действительно был непростой год, потребители искали предложения, которые позволили бы максимально оптимизировать расходы на связь. Мобильные операторы в ответ на требования рынка представили тарифные планы, включающие большой объем интернет-трафика и бесплатные минуты для голосовой связи. Стремление сэкономить вкупе с ростом спроса на мобильные технологии заставили казахстанцев пересмотреть механизм потребления голосовых услуг и интернета. Нам удалось своевременно понять ситуацию на рынке, найти новые драйверы роста, и мы увидели, что наши продукты и решения вызвали интерес у рынка, абоненты оценили выгоду наших предложений, так что в целом «Казхателеком» завершил год с хорошими показателями.

— В последние годы неоднократно отмечалось, что «Казхателеком» трансформировался из классического телекоммуникационного оператора в мультисервисного оператора. Много усилий приходится прилагать, чтобы изменить стереотип, сложившийся в представлении потребителей? Какие действия предпринимает для этого команда «Казхателекома»?

— Действительно, устоявшийся стереотип менять сложно, но мы начали процесс изменений и видим, что восприятие «Казхателекома» постепенно меняется. Это видно на примере спроса на новые услуги. Так, в прошлом году мы разработали и вывели услугу, которая позволила обеспечить абонентам доступ к домашнему подключению к интернету от доступа к негативному контенту. «Казхателеком» первым вышел на рынок с услугой «Родительский контроль», которая позволяет взрослым отслеживать и ограничивать доступ своих детей к деструктивным ресурсам. К концу года число абонентов, подписанных на услугу достигло 200 тыс., и на волне появления групп с негативным контентом в социальных сетях, ориентированных на несовершеннолетних пользователей, стало очевидно, насколько актуальна эта услуга. В конце года в базу механизма фильтрации трафика по услуге «Родительский контроль» добавлены ссылки на 100 тыс. статей, публикаций, хештегов с названием ресурсов, представляющих опасность или содержащих какие-либо призывы к деструктивным действиям, например к детскому суициду. В ноябре прошлого года система мониторинга зафиксировала порядка 6 тысяч попыток доступа к таким ресурсам и публикациям, в декабре — 5,5 тыс., в январе т. г. — 7 тыс. За эти цифрами стоят конкретные люди, дети, которые пытались ознакомиться с опасной информацией. Иными словами, услуга родительского контроля дает возможность контролировать доступ к информации — и это уже немало.

К слову, аналогичная услуга разработана и для бизнеса. Работодатель может наблюдать за активностью сотрудников в интернете в рабочее время, что позволяет предотвратить непродуктивную трату времени. Сегодня эта услуга пользуется большой популярностью у наших клиентов, работающих в сегменте МСБ.

Кроме того, отношение к компании меняется и за счет того, что нас воспринимают как мультимедийного оператора. Фактически мы стали оператором развлечений. Так, к концу 2016 года общее количество абонентов, подключенных к телевизионным услугам компании, составило 670 тыс. Надо сказать, что 2016 год стал прорывным с точки зрения предоставления телевизионных сервисов в HD-формате. Сегодня нашим абонентам доступно 20 HD-каналов из порядка 100 каналов, входящих в пакет. Мы готовы увеличивать количество таких каналов и стать оператором HD-вещания. Единственным сдерживающим фак-



тором пока является довольно высокая стоимость HD-контента у правообладателей.

Учитывая рост потребления мультимедийных сервисов через мобильные устройства, мы разработали мобильное приложение iDTV Online, которое доступно для скачивания в AppStore и Google Play. Количество скачиваний и установок приложения достигло 155 тыс. В базовой версии представлено 30 бесплатных каналов, и мы наблюдаем рост популярности этого приложения.

Что касается одной из основных услуг «Казхателекома» — iDNet, то с нынешнего года мы перешли на новую тарифную линейку и, не побоюсь этого слова, революционные скорости подключения. Подписчикам VIP-тарифов доступны услуги широкополосного доступа на скорости 300 Мбит/сек, 500 Мбит/сек и 1 Гбит/сек. В прошлом году новые тарифные планы прошли апробацию и тестирование, а уже в нынешнем году мы вышли на новый уровень предоставления услуг связи, заявив эти скорости как базовые, и включаем их в наши пакетные предложения.

— Исходя из сказанного, можно ли сделать вывод, что «Казхателеком» проводит трансформацию компании в соответствии с глобальными трендами? В каком направлении, на ваш взгляд, будет развиваться отрасль телекоммуникаций в ближайшие годы?

— Сегодня вся телекоммуникационная индустрия переходит из классического состояния, которое характеризуется понятием Telco 1.0, в состояние Telco 2.0. Это означает, что телекоммуникационный оператор не старается самостоятельно разрабатывать все услуги, поскольку при существующем уровне развития технологий для этого требуются огромные и все сторонние ресурсы. Если оператор видит, что у пользователя есть интерес к определенному контенту или продукту, гораздо выгоднее реализовать механизм партнерства, например, с агрегаторами контента или услуг, которые могут предоставить сервис и специализируются на данном виде деятельности. «Казхателеком» также активно применяет данный механизм и предоставляет большой объем контента в партнерстве с крупнейшим онлайн-кинотеатром Megogo, и для наших абонентов стоимость доступа к контенту в несколько раз дешевле, чем напрямую от поставщика услуг. По аналогичному принципу мы предоставляем услуги аренды программного обеспечения: пользователь может заказать на требуемый период то или иное ПО — домашнюю или офисную бухгалтерию, CRM, антивирусные продукты и многое другое, выбрав необходимую опцию в личном кабинете. Механизм подписки довольно прост. При этом к оплате выставляется единый счет.

Такое сотрудничество выгодно нам, нашим партнерам — производителям контента, потому что позволяет донести большое количество продуктов до конечных пользователей, и нашим клиентам.

— В прошлом году завершилась сделка по объединению мобильного бизнеса «Казхателекома» с торговой маркой Altel 4G с «Tele2 Казахстан». Как вы оцениваете результаты работы объединенной компании? За счет чего намерены конкурировать с другими участниками насыщенного рынка, многообразие ценовых предложений и того, что доступ к 4G перестал быть вашей «фишкой»?

— Для абонентов, которые являются одновременно пользователями «Казхателекома» и объединенной компании Altel и Tele2, компания предлагает услуги фиксированной и мобильной конвергенции. По условиям этого предложения пользователь, оплатив услуги в конце месяца (к слову, «Казхателеком» — единственный оператор, работающий по схеме post-paid), получает, что называется, из одних рук услуги фиксированной и мобильной связи. Мы даем более выгодное предложение чем операторы мобильной связи, предлагаем уникальные удобные продукты, учитывающий потребности среднестатистического пользователя. Нам важно предоставлять

пользователям полный пакет услуг, включающий телефонную связь, высокоскоростной интернет, телевидение, мобильную связь, развлечения, решение для родительского контроля и для защиты компьютера. Кстати, совместно с «Лабораторией Касперского» мы предложили продукт, обеспечивающий защиту устройств компьютера, смартфона, планшета от кибермошенничества и вирусной угрозы, который очень востребован на сегодняшний день. За короткое время количество пользователей, которые перевели свое интернет-подключение на защищенный режим, достигло более 50 тыс. Наш интернет теперь надежен и безопасен по умолчанию — мы хотим, чтобы все наши пользователи имели возможность использовать предлагаемые нами инструменты защиты как конечных устройств, так и соединения с сетью интернет. Опыт показывает, что когда пользователь подключает у одного оператора три услуги и более, угроза того, что он уйдет к конкурентам или откажется от каких-то услуг, уменьшается в геометрической прогрессии. В настоящее время мы предлагаем своим абонентам законченные решения, которые удовлетворяют большинство их потребностей в инфокоммуникационных услугах, развлечения, мобильной связи, безопасности.

— Представители телекоммуникационной индустрии сегодня все более активно осваивают рынок FinTech-услуг, и «Казхателеком» не исключение. Насколько перспективным применительно к казахстанской экономике представляется вам это направление? Каких результатов удалось добиться компании в сегменте FinTech и с какими направлениями вы связываете наиболее оптимистичные ожидания?

— Начиная с прошлого года мы изучаем направление электронной коммерции. В маркетинге существует понятие встроенных коммуникаций, когда приобретение определенных сервисов подразумевает покупку сопутствующих товаров или услуг. Если, например, человек подключил дома высокоскоростной интернет, то с большой долей вероятности ему потребуются новый компьютер или планшет, а покупка телевизора с поддержкой формата HD приведет к потребности в соответствующем контенте.

Компани также, безусловно, необходим выход на рынок электронной коммерции и использование электронных каналов продаж для продвижения не только собственных продуктов, но и продуктов и услуг наших партнеров. Мы планируем сделать это в текущем году. Сейчас идет активная разработка портала, необходимых процессов, настройка соответствующих коммуникаций с партнерами, осуществляющими продажи, а также интеграция с банками. В активе нашей компании база более чем в 3 млн домохозяйств. То есть фактически мы имеем возможность общаться и коммуницировать почти с 10 млн жителей Казахстана. У каждого из них свои потребности в товарах и услугах. Это огромный ресурс, и через интерфейс «Казхателекома» мы можем организовать доступ пользователей к товарам, а производителям товаров и услуг — к потенциальным покупателям. Более того, мы планируем предоставить всем нашим пользователям максимально удобный механизм электронной оплаты услуг и товаров, соответствующие инструменты мы также намерены предложить потребителям в этом году. Таким образом, выполняя свою первоочередную задачу — связывать пользователей в информационные сети, мы делаем еще один шаг вперед — становимся платформой для их дальнейшего взаимодействия — платформой электронных и финансовых услуг.

— Одним из самых востребованных направлений телекоммуникационной индустрии ближайшего будущего является интернет вещей и M2M. В каких сферах «Казхателеком» готов представить свои предложения?

— По факту M2M в Казахстане уже стал массовым. Подключаемые к сети контрольно-кассовые машины сегодня работают в онлайн-режиме и фактически представляют собой уникальную транзакционную M2M-сеть. По сути, «Казхате-

леком» стал транзакционным оператором и предоставляет сервисы в B2B-сегменте для осуществления передачи фискальных данных. На сегодняшний день к нашей сети подключено более 90 тыс. M2M-устройств.

В текущем году в областных центрах Казахстана планируется запуск проекта по организации системы видеонаблюдения в подъездах многоэтажных жилых домов. Видеокамеры будут снимать входные группы в подъездах и дворные площадки перед ними и будут подключены к единой сети видеонаблюдения. Также они будут соединены с серверной платформой, задача которой — обеспечение удаленного доступа пользователей к видеопотокам с камер в режиме онлайн и формирование архива видеоданных. Жители подъездов смогут наблюдать за происходящим с мобильного приложения или веб-сайта платформы. Установка качественных, постоянно находящихся в режиме онлайн камер — мера, призванная снизить количество преступлений в многоэтажных жилых секторах городов, и по данному вопросу мы планируем развивать партнерство с органами правопорядка.

Кроме того, в этом году мы выведем на рынок новый сервис Smart Home, который будет доступен большому числу пользователей фиксированного доступа к интернету. Пользователи смогут установить и подключить к сети домашние датчики: задымления, открытия и закрытия окон и дверей, сбора данных о перемещении, видеокамеры.

Наряду с этим в текущем году «Казхателеком» начинает строительство специальной сети с низким энергопотреблением для сбора информации с M2M-приборов учета ресурсов. Сеть и датчики будут собирать информацию об объеме потребления коммунальных услуг. Это обеспечит прозрачность данных и точность их фиксации для дальнейшего расчета стоимости потребления, тестирования технологий уже ведется в пяти городах Казахстана.

— Какие события с начала года вы можете отметить как знаковые для компании?

— Мы активно изучаем идею Fixed Wireless Access, освоение миллиметровых диапазонов mmWave, mmW, особенно с разработкой 5G NR и т. д. Основные возможные кейсы применения — это дублирование/дополнение своего проводного доступа с целью повышения надежности, дублирование/дополнение чужого проводного доступа, FWA «в чистом поле». Технология применима там, где по финансовым или по временным ограничениям подключение по оптикам менее привлекательно. Также технологию можно применять не только для создания одиночных соединений, но и для организации сетевой инфраструктуры, например для подключения крупных бизнес-центров с дальнейшей внутренней кабельной разводкой, а также для подключения МСБ без внутренней кабельной разводки.

Недавно наша компания, в ходе визита Премьера-министра РК Б. Сагинтаева в США, подписала меморандум с компанией Bridge West Group, которая владеет уникальными инновационными решениями в области беспроводных фиксированных сетей. Теперь мы совместно будем изучать возможности технологии использования миллиметровых частот в нелегализуемых и лицензируемых диапазонах.

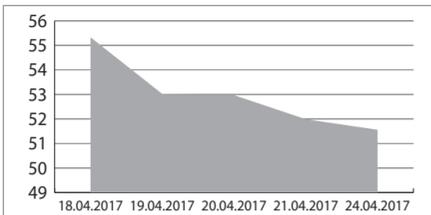
— Какие ожидания у компании на 2017 год?

— 2017 год для «Казхателекома» будет очень насыщенным, мы запланировали внедрение ряда инновационных продуктов для различных категорий пользователей. Мы развиваем наше сотрудничество с производителями контента, выводя на рынок совместный с компанией Wargaming продукт — подписка на премиум-аккаунты в игре World of Tanks в пакете с высокоскоростным интернетом от «Казхателекома». Аудитория World of Tanks в Казахстане составляет порядка 100 тыс. пользователей, большая часть которых являются нашими клиентами. Высокая скорость интернета, минимальные задержки — так называемый низкий ping до установленных в нашем ЦОД в г. Павлодаре серверов World of Tanks, а также постоянные высокие бонусы в игре — то, что сейчас нужно рынку, и именно то, что мы как оператор можем обеспечить.

Это лишь одна из задач, которые мы поставили себе в текущем году. Кроме того, мы собираемся укреплять лидерство на образованном нами конвергентном рынке: обеспечивать все большее число казахстанцев и бизнес-организаций услугами фиксированно-мобильной конвергенции. Соответствующий уникальный для казахстанского рынка продукт для бизнеса будет выпущен в ближайшее время.

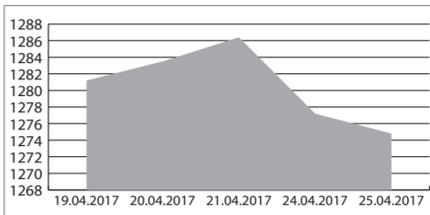
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (18.04 – 24.04)



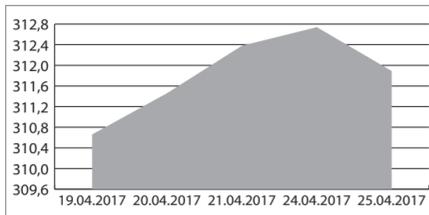
Цены на нефть перешли к снижению на фоне повышения бурения в США.

GOLD (19.04 – 25.04)



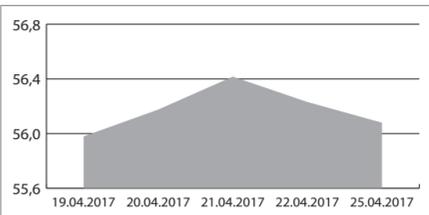
Цена золота снижается на итогах выборов во Франции.

USD/KZT (19.04 – 25.04)



Поведение нефти логичным образом нашло отражение в стоимости казахстанской валюты.

USD/Rub (19.04 – 25.04)



Рубль укрепляется к доллару на фоне роста нефтяных цен и результатов выборов во Франции.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Евгений ЧЕКАЙ, главный финансовый аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан»

EUR/USD начала неделю большим гэпом вверх, после чего остаток дня провела в консолидационном режиме. Поводом для гэпа послужили итоги первого тура президентских выборов во Франции. Евро подскочил в цене после того, как центрист Эммануэль Макрон победил в первом туре президентских выборов во Франции. Это был лучший для евро сценарий из всех возможных, что объясняет, почему EUR/USD превалила 1,09, когда рынки открылись ночью с воскресенья на понедельник. Хотя EUR/USD преодолела бы уровень в 1,10, если бы Марин Ле Пен не вышла во второй тур.

Вместо этого инвесторы были довольны, что французские опросы

оказались точными, а у Макрона есть хорошие шансы победить Ле Пен 7 мая. Кроме того, последние опросы показали, что во втором туре Макрон уже с легкостью опередит соперницу — он может набрать 62 против ее 38%.

Заоблачный полет EUR/USD может оказаться кратковременным — в четверг состоится очередное заседание Европейского центрального банка, и после того как мартовские посиделки ЕЦБ оставили несколько «ястребинный» осадок, на апрельском заседании Марио Драги, вероятно, попытается скорректировать рыночное восприятие и выскажется в «голубином» тоне.

Недавний резкий рост евро после первого тура президентских выборов во Франции привел к падению индекса доллара США WSJ, который отображает стоимость американской валюты против других 16 валют, в понедельник

на 0,3%, до самого низкого уровня с 9 ноября. Тем не менее доллар не торопится окончательно сдавать позиции. По сообщениям Wall Street Journal, Трамп отдал распоряжение подготовить налоговый план, который сократил бы ставку корпоративного налога до 15%. Масштабный план относительно сокращения налогов Трамп представит на этой неделе.

Доллар может резко начать восстанавливаться и расти на валютном рынке, если ФРС приступит к реализации плана по сокращению своего бюджета и повышению процентной ставки.

Если же обещанные Трампом в ходе президентской кампании реформы в экономике также начнут реализовываться, то доллар, как и американский фондовый рынок, также получит мощный позитивный импульс.

Кроме того, на этой неделе еще несколько важных событий.

Правительство США может опять приостановить работу в пятницу из-за нехватки финансирования. Это связано со спорами насчет финансирования строительства стены на границе с Мексикой и субсидий на здравоохранение — и оба этих важных вопроса не удастся разрешить в ближайшие несколько дней. Поскольку конгресс контролируют республиканцы, вероятность приостановки работы невелика. В последний раз федеральное правительство приостанавливало работу в 2013 году, но тогда это было результатом борьбы между республиканским конгрессом и демократическим Белым домом.

Сейчас у руля республиканцы, поэтому чиновники, скорее всего, примут закон о расходах в краткосрочной перспективе, пока будут обсуждать долгосрочные меры. Поэтому не думаю, что приостановка работы правительства является существенным риском для доллара.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Рынок золота в ожидании результатов выборов во Франции

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

В течение последнего месяца наблюдались сильные колебания цен на сырьевые товары, особенно в сельскохозяйственном секторе, где уровень мировых запасов завышен и ожидается очередной урожайный год (благодаря погодным условиям). Такие обстоятельства заставили хедж-фонды увеличить продажи активов в сегменте выращиваемых товаров, в том числе зерновых. Именно сектор зерновых пострадал больше всех, и на текущий момент по всем ключевым культурам сформировалась чистая короткая позиция.

Сектор промышленных металлов притормозил завершить в минусе второй месяц подряд, а цена меди достигла минимальной отметки с 4 января. Очередной спад произошел на фоне увеличения запасов железной руды и сомнений в спросе на сталь в Китае. Предпринимаемые Китаем действия по проведению в 2017 году более серьезных структурных реформ могут означать сокращение кредитования и, возможно, замедление темпов роста. В результате соотношение цен золота и меди увеличилось, и в настоящее время трейдеры больше сосредоточены на защите инвестиций, чем на росте.

В период пасхальных праздников цены на драгоценные металлы подскочили под воздействием усилившихся геополитических волнений, укрепления курса японской иены и снижения ставок доходности по облигациям. Золото достигло (но в очередной раз не смогло пробить) линии нисходящего тренда 2011 года. В преддверии выборов президента во Франции спрос на золото сохраняется, но в отсутствие неожиданных новостей может произойти кратковременная коррекция в рамках действующего восходящего тренда.

Неожиданный прирост запасов бензина в еженедельном отчете

о запасах в США привел в замешательство участников нефтяного рынка. Нефть отыграла более половины роста, составившего в марте — апреле более 10%, так как оказалось, что подъем в основном был обусловлен закрытием коротких позиций и премией за геополитический риск, которая теперь снова исчезла.

В целом за последний месяц в сырьевом пространстве произошли сильные колебания. Спрос на сельскохозяйственные товары упал, снижение цен на железную руду негативно повлияло на весь сектор промышленных металлов, золото подорожало, но встретило устойчивое сопротивление на отметке \$1292 за унцию, а нефть торговалась с сильными колебаниями в установленном диапазоне.

Сырая нефть торгуется в диапазоне после самого сильного за шесть недель падения, вызванного результатами еженедельного отчета о состоянии нефтяного рынка, который публикует Служба энергетической информации США. До последней коррекции нефть росла на протяжении трех недель, и за это время цена повысилась более чем на 10%. Затем рост снова остановился, когда на графике нефти сорта WTI цена натолкнулась на уже хорошо известную область сопротивления в промежутке между \$54 и \$55 за баррель.

Отчет Службы энергетической информации показал неожиданный прирост запасов бензина, сохраняющийся подъем добычи нефти и увеличение импорта энергоносителя из ключевых стран ОПЕК до 6-недельного максимума. Тот факт, что от одного отчета цена упала так сильно, означает, что кажущийся восходящий потенциал на самом деле очень хрупкий и что в краткосрочной перспективе, скорее всего, продолжится торговля в диапазоне.

Обычно запасы бензина начинают сокращаться к началу мая, но не по сезону высокий, почти рекордный спрос на НПЗ США, который

сейчас равен 17 млн баррелей в сутки (приблизительно на 10% выше среднего пятилетнего значения), стал причиной увеличения производства этого вида топлива.

При таком уровне производства бензина задолго до начала высокого сезона есть риск, что топливо перекочет в хранилища. Смещение избытка из сектора сырой нефти в сектор бензина не снимает общую проблему избытка предложения, и это одна из причин, почему рынок так бурно отреагировал на новость.

Мартовский спад был главным образом вызван тем, что рекордная «бычья» позиция стала застоявшейся, и, как следствие, неприбыльной. Это произошло потому, что, с одной стороны, рынок почувствовал, что в действиях ОПЕК и стран, не входящих в группу, направленных на сокращение добычи, возник застой, а, с другой стороны, США продолжают наращивать добычу нефти.

В процессе начавшегося спада количество длинных позиций сократилось и появились новые короткие позиции. К тому времени, как рынок стабилизировался, совокупная чистая длинная позиция по сортам Brent и WTI уменьшилась на 177 млн баррелей и составила 642 млн баррелей. Несмотря на то что валовая длинная позиция стала меньше всего на 38 млн баррелей, именно новые короткие позиции физическим объемом 139 млн баррелей помогли в итоге рынку восстановиться.

Сильный рост в период пасхальных праздников был обусловлен тем, что трейдеры решили закрыть короткие позиции, опасаясь геополитических волнений после ракетного удара США по Сирии, а также продолжая пристально наблюдать за неспокойной ситуацией на Корейском полуострове.

Ключевые страны ОПЕК продемонстрировали готовность продлить программу сокращения добычи еще на полгода, однако степень исполнения обязательств

со стороны членов картеля и стран, не входящих в группу (если они решат присоединиться), может быть не такой высокой, как сейчас. Продление срока программы уже полностью учтено в ценах. И учитывая, что избыток в странах ОЭСР сокращается медленно, восходящий потенциал на данный момент ограничен.

С другой стороны, возобновившаяся вербальная интервенция и возможный всплеск геополитического напряжения, вероятно, временно охладил интерес к продажам на рынке. На этом основании мы полагаем, что рынок продолжит торговаться в широком диапазоне.

Нисходящее движение может продолжиться благодаря фондам, владеющим относительно стабильной валовой длинной позицией. Изменить их мнение о рынке и заставить перейти на сторону продавцов могут более низкие темпы роста спроса, неисполнение группой обязательств по сокращению производства или неспособность участников сделки достичь договоренности о ее продлении, а также продолжающийся рост добычи в США, который при текущем темпе может к концу года превысить отметку 10 млн баррелей в сутки.

Золото значительно подорожало в период пасхальных праздников под влиянием усилившегося геополитического напряжения, волнений перед выборами во Франции и снижения экономических показателей в США. Линия тренда, построенная от максимума 2011 года, которая пять раз устояла в прошлом году, снова появилась на горизонте. Но поскольку некоторые из упомянутых факторов утратили свою силу воздействия, золото, возможно, войдет в фазу консолидации, прежде чем совершит очередную попытку провалиться выше.

Слабый отчет о занятости в США от 7 апреля, атака США сирийской авиабазы Шайрат 59 крылатыми ракетами «Томагавк», усилившееся напряжение на Корейском полуострове, неопределенность, связанная с первым раундом выборов во Франции, которые состоялись 23 апреля, — все это оказало поддержку золоту.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (19.04 – 25.04)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Halyk Bank	1,26%	KEGOC	-2,54%
KazTransOil	0,97%	KazakhTelecom	-1,28%
Koell	0,09%	Bank TsemmKredit	-1,16%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Cytek	88,64%	ArtSource Portfolio Solut.	-48,69%
Sol Energy	60,38%	Sunshine Hcor	-38,10%
Pfizer	57,85%	Sunshine Hcor	-34,00%
Salligene Inc	52,92%	TOP SHOTS Inc	-26,47%
Ocean Power	47,31%	PlanetKind	-26,23%
Corvus	34,57%	Alkerm PTKA	-24,74%
SkyPeople	33,89%	Acwin Tairi	-24,03%
Liberty Interactive B	32,85%	Connovir Pharmaceut	-23,87%
Delo Technology Hldg	32,16%	Apricus Biosciences	-23,75%
STRATA Skin Sciences	31,89%	DryShops	-23,39%

MMББ

рост	изм. %	падение	изм. %
Транснефть (руб.)	12,16%	Polymeral International	-5,74%
ФСК ЕЭС OAO	9,18%	Уралмаш	-4,76%
Сбербанк (руб.)	8,61%	СН-ННГ OAO	-4,31%
Бошнерт (руб.)	8,17%	Группа АСР	-2,58%
Московская биржа	6,50%	Яндекс	-1,46%
Сбербанк	5,93%	Мазак	-1,15%
АК МРРОСА	5,78%	Мельа	-0,69%
Роснефть	5,54%	M Burger	-0,26%
Аэропорт	5,40%	Струннегтеас (руб.)	-0,22%
Газпром	4,73%	НТК OВK	-0,19%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
SocGen	18,20%	Eni	-0,95%
BNP Paribas	16,29%	Danone	-0,33%
Deutsche Bank	14,03%	Abdul Djalilze	0,21%
Immsi	13,15%	ASTIL Holding	0,57%
BBVA	12,09%	Adhesiver Busch Inbeev	0,86%
ING Group	10,33%	E.ON	0,83%
Schneider Electric	9,84%	Iberdrola	0,98%
Axa	9,83%	Unilever NV	1,03%
Somador	9,59%	Fresenius SE	1,10%
Saint Gobain	8,61%	Unibail Rodamco	1,45%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Commerzbank	15,63%	Vonovo	-2,91%
Deutsche Bank	14,03%	Pro Sieben	-1,55%
Lufthansa	10,17%	Pfizer	0,05%
Siemens	6,24%	Bayeradof	0,65%
BMW	6,05%	E.ON	0,83%
Volkswagen VZO	4,78%	Fresenius SE	1,10%
Deutsche Post	4,59%	Deutsche Borse	1,27%
Commerz	4,42%	RWE	1,39%
BAYER	4,32%	Henkel	1,40%
ThyssenKrupp	4,21%	Fresenius Medical	1,61%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
QUALICORP ON NM	6,20%	SABSP	-6,73%
PARFUM ON NM	5,60%	BR MALLS PAR ON NM	-3,58%
Bredsped SA	5,48%	RUMO ON NM	-3,58%
Metrurgica Gerdau SA	5,37%	IBOVESPA ON NM	-3,45%
Braskem SA	3,63%	EP Energias do Brasil SA	-3,03%
VALE PIA M1	3,54%	COSPA ON NM	-2,94%
KLABIN SA UNT M2	3,36%	CSREA REALT ON NM	-2,71%
FEBISA ON NM	3,24%	ECORODOVIAS ON NM	-1,60%
VALE ON M1	3,16%	EQUATORIAL ON NM	-1,34%
GERDAU PM M	3,09%	Erbraer SA	-1,26%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,87%
Dow Jones	1,64%
FTSE 100	1,64%
NASDAQ	2,30%
Nikkei 225	3,61%
S&P500	1,36%
Euro Stoxx 50	4,83%
Hang Seng	2,09%
MMББ	3,09%
IBOVESPA	0,36%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,41%
Natural Gas	-0,23%
Алюминий	0,31%
Медь	0,65%
Никель	0,43%
Олово	0,00%
Палладий	0,12%
Платина	0,24%
Серебро	-0,02%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,01%
Eur/JPY	0,32%
Eur/Kzt	-0,08%
Eur/Rub	-0,15%
Eur/Usd	0,02%
Usd/Chf	0,00%
Usd/JPY	0,31%
Usd/Kzt	-0,10%
Usd/Rub	-0,04%

ИНВЕСТИДЕЯ

NVIDIA: инвестирование в будущее

Компания NVIDIA работает с крупнейшими поставщиками ИТ-сектора и предоставляет им мощности своих процессоров для работы в таких новых областях, как облачные технологии, искусственный интеллект и машинное обучение. Аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают роста акций на 150% в среднесрочном периоде до целевой цены в \$250.

— Что это за компания — NVIDIA?

— NVIDIA Corporation занимается разработкой и производством 3D графических процессоров (GPU) и занимает 72% рынка производства игровых GPU и софта под них. GPU-продукты компа-

нии — GeForce, Quadro и Tesla. GeForce — это продуктовая линия для геймеров, Quadro — для дизайнеров, Tesla — для ученых. Главный мобильный процессор Tegra подходит не только для мобильных устройств, но и для автомобильных систем.

Игровая индустрия приносит NVIDIA 54% выручки и является основным источником дохода. Доля автопрома — только 6%, но с 2015 по 2016 год она расширилась на 75%. Большая часть (70%) выручки компания поступает с азиатского рынка, где сосредоточено основное производство компьютеров, серверов и других машин, которые используют GPU. Первая тройка по проценту выручки — это Тайвань (34%), Китай (16%) и США (13%).

— Каковы финансовые показатели компании?

— Финансовые показатели компа-

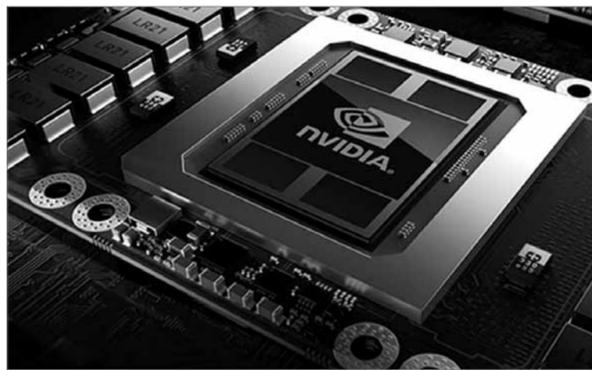
нии только укрепляют веру в нее инвесторов. В 2016 году выручка NVIDIA выросла на 7% и достигла \$5 млрд против 4,7 млрд в 2015-м. Прибыль компании упала на 2%, но это произошло из-за расходов на реструктуризацию бизнеса. Также у NVIDIA положительный cash flow, что дает ей дополнительную свободу. Компания имеет нормальный для индустрии ROE, равный 13,82, а показатель ROIC (рентабельность инвестированного капитала) самый высокий на рынке из-за высокой операционной маржинальности (24,01%).

— Какие перспективы у NVIDIA?

— Помимо устойчивого финансового состояния в настоящем у компании большое будущее. Самоуправляемые автомобили или другие современные системы требуют огромных вычислительных мощно-

стей, и только графические процессоры могут обеспечить нужную производительность. А NVIDIA — это самый крупный мировой поставщик таких процессоров. Спрос на специализированные GPU уверенно растет, и компания уже начала перестраивать свой игровой бизнес под индустрию облачных вычислений, машинного обучения и искусственного интеллекта.

В перспективе NVIDIA станет лидером в производстве полупроводников как поставщик графических процессоров для изменчивой ИТ-индустрии. Несмотря на то что у компании есть такие конкуренты, как Intel, AMD, Qualcomm, Asus, напрямую с NVIDIA никто не соперничает. Все вышеперечисленные компании специализируются в своих узких сегментах. Основным направлением для Intel являются микропроцессоры, для Qualcomm — мобильные GPU.



Графические процессоры нельзя назвать сильной стороной этих компаний, и, чтобы составить серьезную конкуренцию NVIDIA, им нужно провести существенную реструктуризацию всего бизнеса.

Чтобы NVIDIA подстроиться под новые тренды, структурных изменений не потребуется, поскольку она в состоянии просто адаптировать свое программное обеспечение к нуждам клиентов.

Ерхат ИСКАЛИЕВ,

Председатель подкомитета транспортной логистики НПП «Атамекен»

Родился в г. Алматы 25 сентября 1976 года

Образование:

1983–1993 гг. – Средняя школа №19, специализированный математический класс.
1993–1998 гг. – Университет «Братья КАРИЧ», Югославия/Беларусь. Специальности: экономист-менеджер в банковском деле (бакалавр), экономист-менеджер в бух.учете и аудите (бакалавр).
2001–2003 гг. – Академия юриспруденции – Высшая школа права «Адилет», г. Астана. Специальность – юриспруденция, квалификация – юрист.
2007–2009 гг. – Международная академия бизнеса (МАБ), г. Астана, программа MBA – специализация «Корпоративный менеджмент», диплом с отличием.
2007–2009 гг. – Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова, г. Алматы, ученая степень: к.э.н. (Ph.D) по специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит».
2012–2015 гг. – EUROPEAN UNIVERSITY Business School (EU) / International Business School (IBS), г. Астана, Мон-

тро, Международная Проаграмма «Doctorate in Business Administration» – DBA, Мюнхен.

Опыт работы:

1998 год – главный специалист отдела по работе с инвестиционными институтами Комитета государственного имущества и приватизации Министерства финансов РК (г. Астана).
1999 год – главный специалист, заместитель начальника областного управления экономики Атырауской области (г. Атырау).
2000 год – заместитель начальника, и.о. начальника областного финансового управления акимата Атырауской области.
2002 год (январь) – директор департамента финансов Министерства финансов РК (г. Астана).
2002 год (октябрь) – заместитель директора Департамента государственного долга и кредитования МФ РК.
2003 год (май) – директор Департамента инвестиционной политики и проектного финансирования НК «Казахстан Темір Жолы».

2003 год (октябрь) – управляющий директор АО «Банк развития Казахстана».

2006 год – председатель правления АО «БРК Лизинг» (дочерняя компания АО «Банк развития Казахстана»).

2008 год – президент АО «КАЗТЕМИРТРАНС» (дочерняя компания АО «НК Казахстан Темір Жолы»).

2009 год – вице-министр индустрии и торговли Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан.

2010 год – советник президента АО «НК КТЖ» по логистике и инвестициям.

2011 год – вице-президент АО «НК КТЖ» по логистике.

2013 год – ОЮЛ «Союз Транспортников Казахстана KAZLOGISTICS, генеральный директор, член президиума, член Комитета транспорта, логистики и связи Национальной палаты РК.

2015 год – ОАО «Объединенная Транспортно-Логистическая Компания», г. Москва.

2016 год – Первый вице-президент, Фонд Национального Благосостояния «Самрук-Казына», директор отраслевой дирекции «Транспорт и Логистика».

Нужна нормальная логистическая культура

Национальная компания КТЖ проходит процесс бизнес-трансформации. В беседе с Председателем подкомитета транспортной логистики НПП «Атамекен», руководителем дирекции «Транспорт и логистика» АО «ФНБ «Самрук-Казына», членом президиума союза транспортников Казахстана KAZLOGISTICS и членом Попечительского Совета Института «Шелковый Путь» Ерхатом Искалиевым «КЪ» выяснил, как в ходе этого железная дорога может значительно улучшить управление логистикой.

Данияр СЕРИКОВ

— Г-н Искалиев, вы занимаетесь сейчас продвижением проекта Supply Chain Management (SCM — управление логистическими цепочками — «КЪ») на железной дороге в частности и в логистической системе Казахстана в целом. Что вы хотите нового внести для того, чтобы улучшить управляемость железной дорогой, ведь постоянно возникают простои, дефицит вагонов у горно-металлургических предприятий?

— Как и в любом секторе экономики, чтобы не было каких-либо скачков, нужна определенная плановость. В советское время все было задано и зарегулировано в подаче вагонов. Сейчас в рыночной экономике происходит либерализация локомотивной тяги, появились частные вагоны, там, где было едино раньше, появилась конкуренция. Таким образом, контракты очень сильно раздробились, стало много одноразовых заявок. Мотивация у логиста, как и у любого бизнесмена, заключается в долгосрочном планировании, чтобы не было простоев, которые приносят убытки. Прописывание планов помогает логисту составить матрицу и графики вывоза из одной точки в другую, все нормально структурируется.

Ситуация на сегодня говорит о том, что определенные диспропорции возникают из-за недостатка планирования. Внедрение рабочей модели supply chain management должно решить эту проблему. Но для этого крупным предприятиям-клиентам необходимо формировать долгосрочный горизонт структурирования перевозок, чтобы формировалось эффективное ресурсное обеспечение, в том числе вагонами. Это достигается за счет целой науки SCM, которая устанавливает связь между производством, продажами, объемами и, в конце концов, вырисовывается в логистику на основе заказов и поставок, что дает возможность четко представлять потоки на год, к примеру, с такими понятными условиями — что, когда, во сколько, зачем поставлять. На таких долгосрочных контрактах можно получать скидки, будет складываться экономия, если будут вовлечены 20–30 предприятий. Логист сможет создавать комплексные логистические решения, продумывая обратный прогреб, координировать планирование.

Сейчас у нас больше в логистической культуре есть привычка звонить сегодня, чтобы попросить вагон на завтра, и начинается выдергивание этого ресурса. То есть не формируются соответствующие потоки логистами, которые могут все оптимизировать в предоставлении, подаче-уборке вагонов, упаковке, доставке, загрузке, если будет долгосрочный план перевозок. В итоге складывается разрыв опыта, от бессистемных заказов расходы растут.

Второе направление supply chain management бьет на подход «под ключ». На самом деле правильная логистика — это несколько уровней предоставления логистических услуг в комплексе. У нас обычно только вагон предоставляют, складскую упаковку готовят кто-то другой, третий тебе делает подгон локомотива, четвертый даль-



Казахстану надо серьезно работать над своими позициями и улучшать страновые логистические цепочки

ше экспедирует. Когда разными контрактами проложен клиент, то это означает, что он несет все риски — не дали вагон, локомотив не подали. Хотя каждый должен заниматься своим делом — производитель должен производить, продажей заниматься дистрибьютор, а транспортник, логист должен заниматься всеми этими сопутствующими услугами. У нас часто компании производственные начинают сами же паковать, сами заезжать в вагоны, подразделения создают и часто в этом проигрывают. Здесь компании должны эволюционно к этому подойти и отдавать на аутсорсинг такого рода услуги профессиональным логистам. Уже есть аутсорсинг «Казцинк», «Каззахмис», «Казатомпром», как раз такие случаи, когда профессионал начинает этим заниматься.

У Всемирного банка (ВБ) есть рейтинг Doing Business, о котором все знают. Внутри него есть компонент «международная торговля», который имеет различные индикаторы, такие как количество документов для экспорта, импорта, время на экспортные и импортные операции, стоимостные показатели для импорта и экспорта. По всем этим параметрам Казахстану необходимо улучшать свои позиции и показывать более конкурентоспособные результаты, чтобы торговля с внешним миром развивалась и имела меньше барьеров, снижая таким образом транзакционные издержки, что будет способствовать нашему экспорту. В то же время ВБ регулярно готовит доклад по LPI (Logistics Performance Index — показатель эффективности логистики). Там заданы такие индикаторы как качество инфраструктуры (порты, ж/д и автодороги), эффективность таможенного (скорость, простота, предсказуемость), простота организации международных перевозок. Возможность отслеживать грузы (SCM), соблюдение сроков доставки грузов, компетенция в логистике (транспортных операторов и таможенных брокеров). По этим показателям Казахстану тоже надо серьезно работать над своими позициями и улучшать страновые логистические цепочки, ориентируясь на эти параметры.

— С вагонами разве вопросы вышли не из-за того, что они на север ушли из-за более высоких ставок?

— Это сейчас получилось, что вагоны ушли. Но вообще проблема

и в том, что изначально никто долгосрочные договора не подписал. Они не знали, будут работать или не будут работать, потому что не знали какой план, и вагоны, когда цены поднялись, отдали. А когда ты договор долгосрочный подписал, то вагоны никуда не могли уйти, а должны были бы здесь обслуживать. Когда отношение перевозчика, промышленного предприятия, логиста будет изначально долгосрочным, тогда и будет подход «нормальной логистической культуры», что услуга оказывается конкретным игроком, который все это упакует, он тебе сам найдет вагоны, оптимизирует, потому что он ведет такие 5–6 предприятий.

Существует, например, комплексное логистическое решение в Павлодаре, куда приходят вагоны с металлоломом, которые покупает «Кастинг». После этого вагоны отпускаются «Евразийской Группе». Она берет в этих полувагонах уголь разгружает и отправляет далее. Приходит другой производитель, и он предоставляет тебе вагон тоже. Здесь как раз-таки проблема в чем — когда ты один, сам в себе, ты не видишь этой картинкой всей, только свою часть видишь.

— А встречи нельзя какие-то с логистами проводить, чтобы обмен информацией наладить?

— К этому и идет все. Вопрос тут похож на внедрение управленческих технологий кайдзен, где 80% — это supply chain management, это бескладское управление производством. Что такое Тойота, к примеру? Это система, когда на складе ничего не находится. Она синхронизировала продажи, производство и логистику. Что-то заканчивается, снизился запас, запчастей столько, все, логист должен наполнять. Машины продажи идут — надо ускорить производство. Процессом SCM должна управлять профессиональная команда, снижать себестоимость на транспорте — это целая наука. Говорить только про скидку, скидку, скидку — извините, КТЖ же не резиновый.

— Возьмем, к примеру, предприятие, условно говоря, поставляющее уголь в Корею. Вот они свой вагон доставили к порту Находка и идут простои, связанные с доступностью, возвратный затягивается. Что делать в такой ситуации?

— Логист, который правильно структурирует, делает суточный

план — сколько я реально могу обеспечить ресурс погрузки. Загружая, я уже четко понимаю — за сколько дойдет и сколько будет стоять, и лукавит тот логист, который говорит, что вот пришло и что-то не грузится. В этом хороший логист от плохого и отличается.

— А если конкурирующие компании торموсят, к примеру, или трейдеры хотят перебить цену.

— Как раз-таки вопрос в том, что это нужно выстроить. В чем проблема? — Там только 8 мест погрузки, больше же не будет. Если понятно, что там идет перегруз, то логист должен притормаживать или ускоряться, он же убытки будет нести, когда простой возникнет. У нас есть пример одной из российских горно-металлургических компаний, которая имеет детально прописанный график погрузки в сторону России, что четко понятно, когда я грузу, останавливаю, торможу, там же тоже что-то происходит, а экспедитор ничего не видит — он погруз сделал, туда доедем — там разберемся — это неправильно. Изначально должен план погрузки на порт быть. Сможет переписать порт — не сможет, сейчас есть судно — нет судна, погоды может быть нет или еще что-то. Может быть действительно правительство скажало — не грузить другие, это тоже решение, логистика зависит от государства. Выработанная схема этого предприятия ГМК показывала, что логист должен заниматься логистикой, это занимается ресурс — приходим мы порт или не проходим. Есть, конечно, вопрос с тем, что Россия свои вопросы ставит в портах, здесь вот как раз это и работа логиста. Понятно, если месяц грузишь товар через одно место, то для них это маловажный объем. Но если пять лет грузишь, то они побоятся потерять такой поток.

— Хорошо, возьмем ССПО, они в прошлом году приостановили поставки железной руды в Китай, куда поставляли много лет. Наверное, роль сыграли переменные факторы — цены, которые от логиста не зависят. Как тут выстроить постоянно работающую логистическую цепочку?

— Это политика и рынок. Логистика на 100% зависит от продаж, потом выстраивается план производства, из этого выводится план логистики. Эта синхронизирован-

ность должна быть. Понятно, если политическое решение приняли закрыть направление — то всё. Как раз-таки государство должно заниматься продвижением экспорта, ценами. Вы же понимаете, что в конце идет цена какая-то — цена сырья, довоза, перегруза, это все компоненты логистики. Когда считаешь, то исходишь из объемов в наличии в долгосрочном плане. Если укладываешься в это, но делаешь это на месяц, два-три, то кто даст в порту хорошие скидки, к примеру?

На мой взгляд, должна быть консолидация активов, и я за то, чтобы этой логистикой занимался оператор KTZ Express, который может собирать объемы и говорить с портами с позиции объемов, обещая им определенный годовой поток через их мощности. Начинается торговля для получения скидки. А когда один приходишь с маленьким объемом, то они скажут «кто такой, не знаю тебя, разговаривать не будем». Почему в лице KTZ Express нужен консолидатор, логистическое предприятие — он как раз скидки должен получить за это централизованно. Но одно направление из его функционала — это консолидировать, чтобы он мог скидку получить по железной дороге России, в порту РФ, дальше продвинуть, массовой консолидировать и продавать.

Также как, к примеру, продажа мяса. Вы же с фурой что сделаете в Москве? — А когда у вас поток, контракты, то вы начинаете торговаться, можете предлагать потоком закрыть весь объем. Контракт получил и потом распространяешь среди игроков. Проблема экспорта в этом же — у нас нет объема и разрозненные хозяйства не смогут все поставить, кто-то должен консолидировать. Один из функционалов «Каззах-Экспорт» в этом и заключается, что он должен выкупить, на себя взять риски финансовые, логистические, упаковать и торговать централизованно. А контракт он может получить только с объемом и цикличностью, резервами, это трейдинг. Логист подстраивается под это профессионально.

— Вы говорите, аутсорсинг есть у сырьевых предприятий — логистические компании, вагоны, маневровые локомотивы. Почему они это не делают? В «Казправде» была статья эксперта-железнодорожника, что простои больше и заводов, карьеров и рудников были в прошлом году в Павлодарской области.

— Они делают. Но бывают разные политические моменты, бывает не приняли, не подали. Потом технологически может где-то задержка произошла, состав другой пошел. Но логист должен все прочитать, чтобы только форс-мажор мог помешать его плану, чтобы вагон загружался при возвращении, он не должен работать, как склад на колесах, тикает время — это проблемы логиста, его недоработки.

— В прошлом году была большая проблема при перевозках угля в отопительный сезон.

— По отопительному сезону проблема системная. Нужно пики погрузки распределять в течение года.

— То есть проблема не в том, что железная дорога не хочет низкодоходные грузы возить?

— Нет, проблема в том, что не разведются потоки, которые нарастают в сезон с начала осени. Известно, что в сентябре-декабре у нас растут объемы перевозок металлов, других грузов на экспорт, в этот момент надо зарабатывать как раз, когда идет пик. Но из-за политических императивов часто приходится разворачивать вагоны, чтобы обеспечить все коммунальные предприятия в регионах углем, поэтому возникает дефицит, хотя в остальное время года вагоны стоят. Нельзя сказать, что их нет, но когда возникает такой вал — никакой парк вагонов не поможет обеспечить всю перевозку.

В советское время такая проблема решалась координированием. Был план, ТЭЦ надо было произвести закуп одновременно и все

заранее перевезти, наполнить склады до конца лета. У нас же в областных бюджетах иногда возникают кассовые бреши, а заранее уголь покупать никто не хочет, чтобы не замораживать в этом закупе бюджетные деньги с начала года и держать их там 9 месяцев. В итоге ждут до сентября, потом закупают и начинают везти. В результате у нас бывают ситуации, когда уголь везут уже под снегом, железная дорога транспортирует социальный товар вместо того, чтобы работать на экспорт, зарабатывая на этом.

Чтобы решить проблему перевозки угля для отопительного сезона, необходимо сделать несколько вещей. Главной из них должна стать мотивация покупателей угля для коммунальных нужд в виде скидки на перевозку в предиктивный сезон, чтобы в случае, если этот социально-значимый товар перевозится до начала осени, акиматы имели стимул для более раннего его закупа и транспортировки. Хотя, конечно, они используют бюджетные деньги и в принципе большой разницы в их освоении у них нет. Однако экономический аргумент есть для ранней перевозки угля в противовес тому, что деньги на уголь затрачены раньше начала отопительного сезона. То есть потенциально выплачиваемые по ним проценты возмещаются скидкой, которая предоставляется КТЖ при заблаговременном передвижении угля. Также считаю, что государство должно давать установку и предписание акиматам закупать уголь заранее, используя долгосрочное планирование. Тогда дефицита вагонов не будет, что позволит железной дороге зарабатывать на устойчивом экспорте горно-металлургических предприятий в осенний марафон.

Такая же проблема может решиться и у Продкорпорации, которая владеет большими запасами зерна в качестве государственных резервов. Они ведь тоже начинают перемещать свои зерновые фонды, как только идет урожай в сентябре.

— Разве не с начала года начинают продавать зерно, ждут же когда урожайный сезон пройдет?

— Нет, у нас же есть запасы. Пошел урожай и нужно передисциплинировать зерно внутри страны, начинать забирать объемы зерно-возов. Проблема в том, что когда ты начинаешь двигать в самый пик эти вагоны-зерновозы и все одновременно — в этот период появляется дефицит, искусственно цены повышаются. Это искусство логистической компании, партнера или КТЖ — балансировать потоки, спланировать вывезти заблаговременно, чтобы избежать пика, предложив скидку Продкорпорации, чтобы они заранее все вывезли.

— У них закуп был в миллион тонн в разные годы максимум, это небольшие объемы.

— Небольшой объем, да, но там проблема в том, что в пик этот вагон нужен как никогда, на экспорт вывозят, а им пользуются для внутренних целей. Теперь по уголю то же самое. В самый пик начинается передвижение угля. Почему до этого не сделано?

— Бюджетным организациям скидки не нужны в принципе, у них госзакуп.

— Тогда государство должно принять финансовый план, когда закупать уголь и перевозить. Это нужно сделать, чтобы было понимание, что вагоны не будут заворачиваться углем. Из вагонов мы на это выжимаем, когда он должен зарабатывать на чем-то другом в сезон на экспортных операциях. Поэтому какая разница, что в сентябре, когда создал проблему, или раньше за три месяца перегрузились, перединулся — в чем проблема? Это правильное планирование, что надо заблаговременно весь уголь, все зерно перевезти, а когда пик перевозки — начинается ажиотаж, когда частники начинают платить максимально — вот тогда надо зарабатывать на экспорте.

ТЕКУЩИЙ СЧЕТ

Как выбрать дебетную карту?

«Къ» сравнил условия дебетных карточек БВУ

Технологии

Платежи с использованием пластиковых карточек все еще не так популярны среди казахстанцев, однако эксперты отмечают тренд роста безналичных операций. Банки предлагают всевозможные варианты платежных карт. При наличии столь широкого ассортимента на рынке вопрос выбора пластиковых карт сегодня очень актуален. Kursiv Research сделал обзор дебетных карт банков второго уровня.

Айгуль ИБРАЕВА

В развитых странах безналичный расчет является основным платежным инструментом, к примеру, по данным Let's Talk Payments LLC, в Бельгии 93% всех покупок осуществляется безналичным расчетом, к тому же 86% населения имеет платежные карты. Также в тройку наиболее «обезличенных» стран вошли Франция и Канада, здесь доля безналичных расчетов от общей стоимости потребительских платежей составила более 90%.

Платежи с использованием пластиковых карточек в Казахстане все еще не популярны среди населения страны. Однако платежные карточки наиболее распространенный платежный инструмент из всех, осуществляемых посредством БВУ на территории Казахстана.

Так, за февраль 2017 года банками и АО «Казпочта» с использованием платежных инструментов были проведены транзакции в количестве 42 181,8 тыс. документов на сумму 29 287,1 млрд тенге. При



До полного отказа от наличных денег в нашей стране все еще далеко

этом банковские карточки обеспечили 73,35% всех транзакций. Впрочем, удельный вес таких платежей по объему составил лишь 3,1%. По словам аналитиков НБРК, такая тенденция характеризуется использованием данного платежного инструмента в основном для снятия небольших сумм наличных денег.

По состоянию на 1 марта 2017 года в обращении находилось 15,9 млн платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило 14,4 млн чел. По сравнению с ситуацией в аналогичную дату 2016 года наблюдалось уменьшение количества карточек на 3,7%. А количество держателей, напротив, увеличилось на 0,9%, из чего можно судить, что клиенты отказываются от нескольких банковских карт в пользу

одного оператора.

Наиболее распространенными являются дебетные карточки, их доля составляет 81,9%, доля кредитных карточек — 14,2%. На долю дебетных с кредитным лимитом и предоплаченных карточек приходится 3,1% и 0,8% соответственно.

Платежными карточками стали пользоваться чаще. Так, в феврале 2017 года объемы транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов достигли 908,4 млрд тенге, по сравнению с февралем 2016 года их рост составил 16,7%. Количество транзакций за февраль 2017 года достигло 30,9 млн и увеличилось по сравнению с февралем 2016 года на 22,2%.

Казахстанцы чаще стали пользоваться безналичными платежами.

За февраль 2017 года безналичных платежей было осуществлено 13,5 млн транзакций объемом 163,6 млрд тенге. При этом наблюдался видимый рост безналичных платежей по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года: 55,1% в количественном и 54,0% в денежном выражении. Рост операций по снятию наличных денег за год не так значителен — 5,0% в количественном и 10,9% в денежном выражении, что значительно ниже показателей предыдущих лет. Однако снятие наличных денег все же превышает объемы безналичных платежей. За февраль 2017 года осуществлено 17,5 млн транзакций на сумму 744,9 млрд тенге по снятию наличности, что почти в пять раз превышает по объему безналичные платежи.

Несмотря на это, до полного отказа от наличных денег в нашей стране все еще далеко, хотя аналитики отмечают тренд роста безналичных операций. Факторами, сдерживающими рост безналичных платежей, эксперты называют высокий уровень теневой экономики малого бизнеса, недостаточно развитую инфраструктуру оплаты карточками и привычки потребителей, предпочитающих кэш безналичному расчету.

По данным НБРК, по состоянию на 1 марта 2017 года выпуск платежных карточек в Казахстане фактически осуществляло 25 банков и АО «Казпочта». Вопрос выбора пластиковых карт сегодня очень актуален при наличии столь широкого ассортимента на рынке. Выбор той или иной карточки зависит от цели ее использования и особых предпочтений клиента, немаловажным фактором является лояльность клиента определенному банку и наличие в нем депозита.

Дебетные карточки — довольно удобный инструмент для повседневного пользования. Платежные карты, представленные на рынке, имеют схожий набор услуг. Почти все карточки можно бесплатно пополнить, в том числе с карточек других банков, посредством интернет-банкинга. К тому же, большинство платежных карточек имеют ряд дополнительных возможностей.

Kursiv Research сделал обзор дебетных карт банков второго уровня. Для этого «Къ» сравнил условия наиболее распространенных дебетных карточек банков второго уровня. При этом рассматривались стандартные дебетные карточки банков без учета привилегированных или специальных пластиковых карт.

Стандартный продукт от Народного банка Казахстана. Де-

бетные карточки Народного банка отличаются широким ассортиментом, банк предлагает клиентам наряду с платежными карточками международные системы карты локальной системы Altyn Union Pay Плюс. Это карточка для получения денег при помощи банкоматов банка без комиссии, иные операции по карточке не предусмотрены. По иным стандартным дебетным карточкам банка существует система привилегий, пакетных предложений, от которых зависит стоимость годового обслуживания по платежной карте. Дополнительно

15,9 млн платежных карточек находилось в обращении в Казахстане на 1 марта 2017 года

но действует бонусный клуб партнеров банка, также в зависимости от выбранного пакета имеется возможность открытия карточек другой платежной системы.

Согласно пресс-службе банка, по итогам 2016 года доля Народного банка на рынке платежных карт составила 46,1%. Если на 1 января 2016 года количество карт в обращении, эмитированных Народным банком, было 5,3 млн, то на 1 января 2017 года этот показатель вырос до 5,8 млн. Количество предприятий, участников зарплатного проекта Народного банка, за год увеличилось на 135 клиентов, оборот клиентских средств, участников зарплатного проекта Народного банка, за 2016 год вырос с 2,4 трлн до 2,6 трлн тенге.

8 >>

Какой банк предоставляет наиболее выгодные условия образовательного вклада?

Депозиты

Качественное высшее образование — условие будущей успешной жизни ребенка, которое могут обеспечить родители. Каждый родитель планирует будущее своего чада, используя все доступные ресурсы, но не всегда такие могут быть в наличии здесь и сейчас. Kursiv Research рассмотрел образовательный вклад, разработанный в рамках программы государственной накопительной системы, и сравнил условия банков второго уровня, предоставляющих данный продукт.

Айгуль ИБРАЕВА

Дети — основа будущего нашей страны. Выбор качественного образования обеспечивает молодому поколению верную дорогу к высоким достижениям. Вовремя задуматься о том, как дать ребенку возможность получить достойное образование — долг каждого родителя. Подготовить сбережения для оплаты обучения действительно необходимо заранее, чему способствуют и государство наряду с ответственными банками.

В рамках Государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы, инициированной президентом страны Н. А. Назарбаевым, 14 января 2013 года был подписан Закон Республики Казахстан «О Государственной образовательной накопительной системе», согласно которому любой гражданин РК имеет право открыть на свое имя, либо на имя ребенка образовательный накопительный вклад, который в будущем можно использовать на оплату профессионально-технического и высшего образования.

Программа предоставляет возможность планомерно накапливать денежные средства для оплаты в будущем обучения своих детей в казахстанских и зарубежных учебных заведениях.

Особенностью образовательного накопительного депозита является то, что кроме вознаграждения банка на образовательный вклад начисляется также государственная премия. Это, в свою очередь, и является главным отличием данного вклада от других видов депозита.

Вкладчики из уязвимых слоев населения входят в приоритетную категорию и претендуют на государственную премию в 7%. В частности, это дети-сироты, дети-инвалиды, дети из малообеспеченных семей и дети из многодетных семей. Остальные вкладчики могут рассчитывать на премию в размере 5%, которая начисляется на всю накопленную сумму в конце каждого года. То есть с учетом государственной премии образовательный вклад является самым прибыльным депозитом, существующим на сегодня в Казахстане.

По словам представителя официального оператора программы АО «Финансовый центр» Гаухар Жарылгасовой, в Законе Республики Казахстан «О Государственной образовательной накопительной системе» указана возможность оформления вкладчиком образовательного кредита под 100-процентную гарантию АО «Финансовый центр» в случае накопления 50% от суммы, необходимой на весь период обучения.

В год запуска программы в 2013 году было открыто всего 700 вкладов. На сегодняшний момент, по словам сотрудника АО «Финансовый центр», зарегистрировано более 17 тыс. образовательных накопительных вкладов. Общая сумма накоплений сейчас составляет более 11,5 млрд тенге. Причем 277 человек уже используют вклад по назначению и обучаются в различных вузах и колледжах РК.

Изначально депозит можно было открыть в четырех банках: АО «Темірбанк», АО «БТА Банк», АО «Народный банк Казахстана» и АО «Цеснабанк». Однако в силу некоторых изменений в структуре банковского сектора страны сегодня образовательный вклад из пяти участников фактически представляют три банка, это Народный банк, Цеснабанк и Нурбанк.

На днях депутаты мажилиса обсуждали проект Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам государственной образовательной накопительной системы», согласно которому предусматривается увеличить число банков — участников государственной образовательной накопительной системы путем отмены требований по наличию филиалов в областных центрах, Астане и Алматы.

«К концу 2013 года между АО «Нурбанк» и АО «Финансовый центр» было заключено соглашение о сотрудничестве в сфере государственной образовательной

накопительной системы, — рассказывает председатель правления Нурбанка Эльдар Сарсенов. После заключения соглашения велась работа по внедрению системы в банке, то есть технической стороны всего процесса. Стояла задача объединения в единую информационную систему базы данных и государственного органа. В итоге в июле 2015 года в АО «Нурбанк» был зарегистрирован первый образовательный вклад.

Как показала практика, данный вид депозита стал очень востребованным финансовым инструментом среди населения, рассчитанным на перспективу, отметил господин Сарсенов. «Количество вкладчиков, открывших образовательные депозиты в нашем банке, стремительно растет. Для сравнения, в 2015 году количество вкладчиков по образовательному вкладу в Нурбанке составляло около 50 человек, тогда как на сегодня оно возросло до 800 вкладчиков», — подчеркнул он.

Образовательный накопительный вклад «Цесна-Болашақ» от Цеснабанка пользуется спросом у той категории клиентов, которые осмысленно и целенаправленно хотят начать копить деньги на образование детей уже сейчас. По состоянию на 1 апреля 2017 года в Цеснабанке открыто порядка 4 тыс. образовательных вкладов.

Условия по вкладам по данной программе во всех банках примерно одинаковые. Вклад не предусматривает возможность частичного изъятия, за исключением случаев целевого изъятия денег в пользу организации образования. При этом вклад не обналчиывается клиентом, а сразу направляется на расчетный счет учебного заведения.

При досрочном расторжении вклада или его использовании не по целевому назначению премия от государства изымается. Здесь в условиях банка есть некоторые

различия по начислению вознаграждения. Например, в Нурбанке и Цеснабанке в случае досрочного расторжения вкладчик получает свои накопления с капитализированным вознаграждением, в Народном банке начисление вознаграждения производится без капитализации.

Но при этом стоит отметить, что в случае получения вкладчиком образовательного гранта государственная премия сохраняется, и вкладчик имеет право распоряжаться накопленной суммой по своему усмотрению, в том числе обналичить вклад, переформатировать его в пользу третьих лиц, что может стать дополнительным стимулом для старшекласника.

Клиент может сам устанавливать периодичность и сумму пополнения вклада. Исключение — требование Народного банка внести сумму не менее 10 тыс. тенге, но так же, как и в других банках-участниках, в любой удобный для вкладчика период. Минимальный взнос в Нурбанке и Цеснабанке составит 3 МРП или 6807 тенге, в Народном банке вклад можно открыть от 15 тыс. тенге. Данный вклад является объектом гарантирования депозитов физических лиц в сумме до 10 млн тенге.

Единственное существенное отличие при выборе банка второго уровня для открытия образовательного вклада — процентная ставка вознаграждения.

На текущий момент АО «Нурбанк» предоставляет своим клиентам по данному виду вклада 13,2% годовых номинальной и до 14% эффективной ставки вознаграждения, что является максимально допустимым по требованию КФГД уровнем. Ставка вознаграждения у Цеснабанка — 12,7% годовых (13,5% ГЭСВ), Народного банка — 12,5% годовых (13,4% ГЭСВ). Во всех трех банках предусмотрена ежемесячная капитализация вознаграждения.

«Мы уделяем особое значение нашим вкладчикам. Этот вид продукта является приоритетным среди депозитных. В связи с этим мы предлагаем гражданам, желающим открыть депозит, более выгодные условия среди банков — участников программы государственной образовательной накопительной системы», — подчеркнул Эльдар Сарсенов.

Чтобы оценить доходность инструмента наглядно, приведем пример. Условно, возьмем вклад на срок пять лет на сумму 100 тыс. тенге без дополнительных пополнений. Накопленная сумма за год включает вознаграждение банка по номинальной ставке с ежемесячным вознаграждением и премией государства, в следующем году проценты будут начисляться

уже на эту сумму (см. табл.).

Согласно расчетам, первоначальная сумма вклада за пять лет с учетом государственной премии увеличится более чем в два раза. Причем фактическая доходность за год в среднем у Нурбанка будет 22,4%, у Цеснабанка — 21,7% и у Народного банка — 21,4%.

Из таблицы видно, что выгоднее всего открыть такой депозит в Нурбанке.

Ограничение ответственности

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

Таблица. Пример расчета открытия образовательного депозита в банках: «Нурбанк», «Цеснабанк», «Народный банк Казахстана»

	Нурбанк, 13,2%	Цеснабанк, 12,7%	Народный банк, 12,5%
Первоначальный взнос, тенге	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Пополнения	-	-	-
+ % за 1 год	14 028,62	13 465,96	13 241,60
+ 5% гос. премии	5 701,43	5 673,30	5 662,08
Накопленная сумма в конце 1-го года, тенге	119 730,05	119 139,25	118 903,68
Накопленная сумма в конце 5-го года, тенге	211 894,28	208 424,58	207 043,32
Доходность, в год	22,4%	21,7%	21,4%

*Результаты расчетов примера могут отличаться от расчетов БВУ

Условия банков по предоставлению образовательного вклада

Особенности образовательного вклада

- Образовательный накопительный депозит поощряется премией государства
- Премия государства, как вид дохода, не подлежит налогообложению
- Возможность получить образовательный кредит в Банке под 100% гарантию государства

УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ВКЛАДОВ

Целевое назначение вклада	НУРБАНК	ЦЕСНАБАНК	НАРОДНЫЙ БАНК
Получение технического и профессионального, послесреднего, высшего и послевузовского образования (магистратура, резидентура) в Казахстане, а также высшего и послевузовского образования (магистратура, резидентура) за рубежом.	13,2% (до 14%)	12,7% (до 13,5%)	12,5% (до 13,4%)
Вознаграждение банка (ГЭСВ)	36 и 60 месяцев	36 месяцев	60 и 120 месяцев
Минимальный срок вклада	На фактически накопленный остаток суммы вклада по состоянию на 1 января года, следующего за годом накопления один год.		
Государственная премия	Стандартная +5% Специальная +7%		
Выплата вознаграждения	Ежемесячная капитализация начисленного вознаграждения		
Минимальная сумма вклада	3 МРП (6807 тенге)		15 000 тенге
Дополнительные взносы	В любое время, без ограничений		
Частичные изъятия	Частичные снятия не предусмотрены, за исключением случаев целевого изъятия денег в пользу организации образования		
Документы необходимые для оформления вклада	<ul style="list-style-type: none"> документ, удостоверяющий личность Вкладчика, с наличием ИИН если вклад открывается на имя совершеннолетнего/несовершеннолетнего вкладчика третьими лицами, необходима доверенность от вкладчика/законного представителя вкладчика 		

Источник: <http://www.fiscenter.kz> Kursiv Research

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ОНЛАЙН-ПОЛИС НЕ
УДАРИТ ПО КАРМАНУ

09

ИНДУСТРИЯ:
ВЫЙТИ ИЗ ТЕНИ

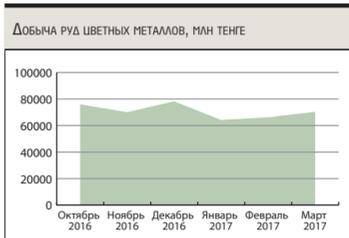
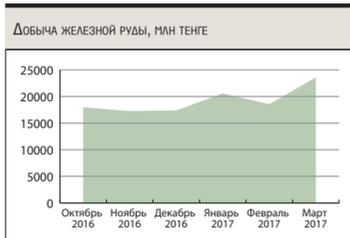
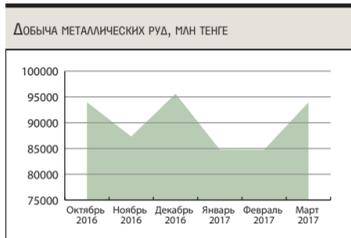
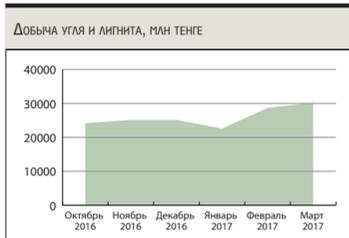
10

КАРЬЕРА\МЕНЕДЖМЕНТ:
ЛЮДИ УСТАЛИ ОТ ОГРОМНОГО
ПОТОКА ЛИШНЕЙ
ИНФОРМАЦИИ

11

КУЛЬТУРА\СТИЛЬ:
ДМИТРИЙ МАЛИКОВ: «МНЕ
ОЧЕНЬ ПРИЯТНО ВСТРЕТИТЬ
ВЕСНУ В АЛМАТЫ»

12



Частная медицина желает роста

Здравоохранение

Частная медицина в Казахстане развивается неравномерно. На сегодняшний день негосударственные медицинские организации широко представлены в городах Астана и Алматы, тогда как в оставшихся регионах преобладают государственные клиники. Однако эксперты отмечают большой потенциал роста и развития частных клиник и в других городах республики.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Много или мало?

Согласно статистике Министерства здравоохранения, государству подконтрольно около 80% медицинского сектора страны. В то же время в отдельных регионах, таких как Алматы (78,8%), Астана (72,1%), Павлодарская область (43,2%), около 70% клиник являются частными.

На начало 2017 года общее количество организаций негосударственного сектора здравоохранения в республике составило 1033, увеличившись по сравнению с 2015 годом на 3,1% (1002) и по сравнению с 2014 годом на 6,2% (973).

Наибольшее число частных клиник зарегистрировано в Алматы (301), Астане (98) и Карагандинской области (96). Наименьшее — в Западно-Казахстанской (16), Мангыстауской (13) и Кызылординской (5) областях.

Отмечается и рост частных больниц. Если в 2015 году их число равнялось 161, то по итогам прошлого года этот показатель достиг 171. В тройку лидеров входят Алматы (36), Южно-Казахстанская (20) и Жамбылская (18) области.

Противоположная ситуация сложилась в Северо-Казахстанской (1), Кызылординской (2) и Западно-Казахстанской (2) областях.

Кроме того, имеются 558 частных амбулаторно-поликлинических организаций, а также 16 организаций косметологии.

«По итогам прошлого года число организаций государственного и негосударственного сектора в системе здравоохранения составило 3 333, в 2015 году — 3 369, в 2014 году — 3 394. Таким образом, отмечается увеличение доли организаций негосударственного сектора по отношению к общему числу зарегистрированных организаций. В 2016 году она достигла 31% (в 2015 году — 29,76%,



в 2014 году — 28,7%)», — сказала вице-министр здравоохранения Ляззат Актаева на заседании в мажилесе Социального совета по вопросам развития системы частной медицины в Республике Казахстан.

По мнению депутата мажилиса Зауреш Аманжоловой, негосударственный сектор здравоохранения привлекает людей в первую очередь качественной медицинской помощью, которая достигается благодаря квалифицированному



По словам экспертов, главной проблемой рынка является маленький объем медицинских услуг



«Для успешного введения системы ОМС государству необходимо привлечь частный медицинский бизнес. При этом в систему ОМС должны допускаться только аккредитованные частные медицинские организации, способные поддерживать качественный уровень медуслуг»

Гульнара Отепова,
председатель ОЮЛ
«Казахстанская ассоциация
частных медицинских структур»

персоналу, использованию новых разработок и технологий в процессе диагностики и лечения, хорошему уровню обслуживания пациентов.

«Частная медицина в Казахстане развивается стабильно и динамично. Уровень оказания медицинской помощи и спектр услуг в негосударственных медицинских организациях обладает большим потенциалом роста и развития. Наблюдается

Нереализованные возможности...

Однако участники рынка особого оптимизма не испытывают. По словам председателя совета директоров ТОО «Medical Company Sunca» Куаныша Керимкулова, основная проблема сегодня на рынке — это очень маленький объем медицинских услуг.

«При населении 17 млн человек, а это не маленькое население, объем медуслуг на рынке должен составлять примерно 3,3 трлн тенге, а у нас он в совокупности не превышает 1,4 млрд тенге. Где остальные деньги? Они в других странах или завуальированы под другими услугами», — заявил он.

При этом эксперт особо отметил необходимость развития в стране медицинской науки, особенно таких направлений как трансплантология, онкология, неврология и геронтология. Кроме того, по его мнению, нужно создать условия для медицинского туризма и усилить инвестиции в здравоохранение как отрасль.

«Хочу отметить низкую инвестиционную привлекательность отрасли. Я не видел еще ни одну — ни частную, ни государственную клинику, куда пришли бы иностранные инвесторы. Они наоборот «скинули» свои клиники нашим предпринимателям. И ушли все с рынка», — добавил г-н Керимкулов.

Представители НПП «Атамекен» солидарны с ним.

«Мы постоянно поднимаем вопросы тарифообразования. Тарифы на медицинские услуги не охватывают все затраты и непривлекательны для инвесторов. В них не учитываются амортизационные расходы, расходы на приобретение оборудования свыше 5 млн тенге, затраты на капитальный и текущий ремонт, а также по банковскому займу», — подчеркнула заместитель председателя правления НПП «Атамекен» Юлия Якубаева.

О необходимости развития медицинского туризма говорил и президент Казахстанской ассоциации репродуктивной медицины Вячеслав Локшин. По его данным, из действующих сегодня в стране 22 клиник, оказывающих помощь при бесплодии, четыре являются государственными, остальные 18 — частными. При этом четыре государственные клиники оказывают всего 10% медицинской помощи.

В стране проводится примерно 6,5 тыс. программ, тогда как потребности нашего государства в два раза больше.

«10% наших пациентов — иностранцы. Сегодня к нам едут граждане из 46 государств, что связано с высоким уровнем раз-

нологов, лекарственных средств. Но самое главное — у нас переломное законодательство. Оно современное и все технологии имеют место в стране. Нужна пропаганда Казахстана, необходимо развивать медицинский туризм. Ведь мы сегодня можем оказывать медицинскую помощь на очень хорошем уровне и в других областях — трансплантология, травматология. То есть, нет серьезных барьеров, однако не хватает средств. Репродуктивная медицина могла бы оказывать в десятки раз больше услуг, но государство может дать деньги только на 15% от всех тех программ, которые мы выполняем», — сказал г-н Локшин.

Проблемы частной медицины

Сегодня представители частной медицины беспокоятся о том, насколько они будут допущены в систему обязательного социального медицинского страхования (ОСМС).

«Для успешного введения системы ОСМС государству необходимо привлечь частный медицинский бизнес. При этом в систему ОСМС должны допускаться только аккредитованные частные медицинские организации, способные поддерживать качественный уровень

медуслуг», — заявила председатель ОЮЛ «Казахстанская ассоциация частных медицинских структур» Гульнара Отепова.

Говорили участники рынка и о необходимости уравнять в правах и обязанностях частные и государственные клиники.

«Нельзя разделять государственные и частные клиники по видам оказания помощи. Потребитель ищет качество и ему не интересно — частная клиника или государственная. Это касается психиатрической, онкологической, физиатрической помощи. Если она оказывается высокопрофессионально и соответствует всем стандартам, то надо любой клинике давать возможность оказывать такую помощь. Все клиники должны быть равны», — сказала президент РОО «Национальная медицинская ассоциация» Айжан Садыкова.

В свою очередь представители НПП «Атамекен» отметили необходимость совершенствования СНИПов и СанПинов, а также создания равного доступа к госзаказу. Сегодня государственные медицинские организации имеют преимущественное право доступа к ГОБМП, а частные клиники получают его по остаточному принципу.

вития клиник. Это касается всего: оборудования, специалистов, тех-

HP LaserJet Ultra

3 полных картриджа для печати до 6 900 страниц в комплекте.
Экстремально низкая стоимость отпечатка.

HP LaserJet Ultra MFP M134fn

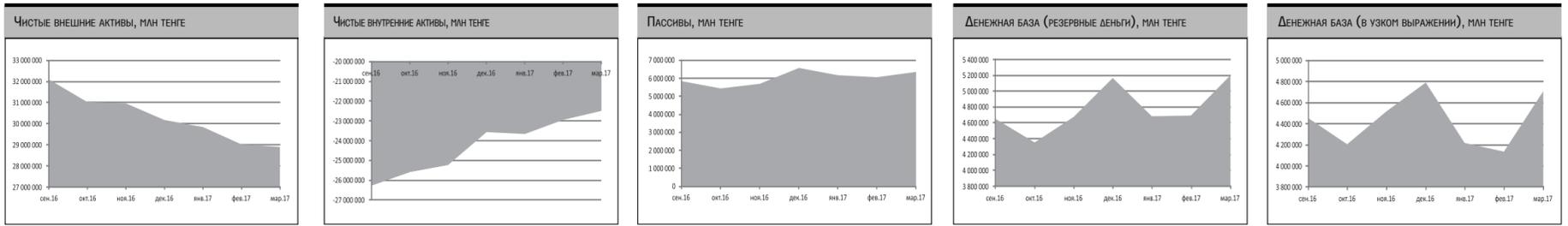
Экономия при покупке устройства
3 полных картриджа до 2 300 стр. каждый в комплекте.
Выгода до 50 000 тг.*

Экономия при покупке новых картриджей
Стоимость печати страницы ниже в 4 раза**

hp
keep reinventing™

* Расчет произведен исходя из стоимости устройства HP LJ 125a и 4х оригинальных картриджей HP CF283A для получения не менее 6 900 отпечатков, использованы среднерыночные цены на 01.09.2016. ** Расчет стоимости отпечатка, произведен исходя из стоимости оригинального картриджа HP CF283A и ожидаемой стоимости оригинального тонера картриджа HP CF233A, использованы среднерыночные цены на 01.09.2016. Стоимость картриджа фотобарбана в расчет не принималась. *** изобретая настоящее. © Copyright 2016 HP Development Company, L.P. Сведения, приведенные в данном документе, могут быть изменены без предварительного уведомления. hp.com/go/printerclaims.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Минимум слов – максимум вопросов

Сколько на самом деле зарабатывают депутаты?

Вознаграждения

Около двух недель назад в СМИ появилась информация о планировании повышения заработной платы депутатов парламента РК на 30–50% в зависимости от стажа работы и принадлежности к тому или иному парламентскому комитету. Эта новость вызвала шквал критики и негативных комментариев в социальных сетях и СМИ. Однако мало кто знает, какие на самом деле вознаграждения у депутатов парламента.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Страсти по этому поводу не утихают до сих пор. Рядовые казахстанцы пусть и с меньшей интенсивностью, но продолжают высказывать свое мнение по поводу неоправданно высокого уровня должностных окладов народных избранников.

Мнения, надо признать, весьма разнообразны. Одни предлагают, что речь о повышении своей заработной платы была заведена ради отвлечения народа от действительно важных вопросов. Другие отмечают, что «депутатам хочется жить, но было бы политически корректно и уместно, если бы, повышая себе любимым зарплату, они вначале озоботились бы нуждами простых смертных и приняли бы решение о повышении зарплат тем же работникам бюджетной сферы».

Вот, к примеру, известный казахстанский блогер, экс-дипломат РК во Франции и Швейцарии Казбек Бейсебаев весьма тонко подметил, что «повышение зарплат депутатов — это не только повы-



Предложение о повышении заработной платы казахстанским депутатам вызвало шквал критики в социальных сетях

шение доходов слуг народа, это поощрение за проделанную работу по конституционной реформе, которая была проделана за очень короткие сроки».

В свою очередь политолог, член ЦК КНПР Каспиев Султаналиев уверен: «Размер должностного оклада государственных служащих должен исходить от МРП, который применяется для исчисления пособий и иных социальных выплат, а также применения штрафов, налогов и других платежей. Сейчас МРП составляет 2269 тенге. Если сделать, например, ограничения в виде положения, что зарплата

министра, акима, депутата и прочих категорий госслужащих должна составлять не более 100 МРП, то, полагаю, размер МРОП очень быстро существенно вырастет, что благотворно скажется на благосостоянии инвалидов, сирот и других социально уязвимых категорий населения».

Итак, тема злободневная. Вопрос лишь в том, как понять, с чем связано столь болезненное восприятие факта повышения зарплат парламентариям населением и почему сами депутаты согласились пойти на этот заведомо непопулярный шаг.

Когда 10 тысяч тенге значения не имеют

Для начала следует отметить: величина заработной платы членов депутатского корпуса, которым население вроде как делегировало полномочия для отстаивания своих интересов в стенах парламента, уже много лет остается неизменной. При этом речь идет только о базовом должностном окладе мажилисмента или сенатора, без учета столь же засекреченной надбавки за выслугу лет то ли в качестве парламентария, то ли включая прежние места работы, а также скрытой за семью печатями

тайны прибавки к зарплате за участие в деятельности какого-либо парламентского комитета.

Соответственно, когда в начале апреля текущего года депутаты один за другим стали озвучивать свои зарплаты, немало числу казахстанцев они показались чрезвычайно высокими. К примеру, по словам лидера парламентской фракции партии «Ак жол» Азата Перуашева, в третьем месяце 2017 года ему дважды выплачивали по 220–230 тыс. тенге. Если не придавать значения тому, что для этого депутата сумма в 10 тыс. тенге, похоже, особого значения не имеет, получается, что за свой парламентский труд в свободно конвертируемом эквиваленте он получил минимум чуть более \$1390 (средний курс доллара в марте 2017 года составил 316,198 тенге. — «Къ»).

Кстати, размер зарплаты Азата Перуашева, который ходит в депутатах уже второй срок да к тому же является членом парламентского Комитета по экономической реформе и региональному развитию, оказывается, ниже, чем у получившего в феврале 2017 года место в нижней палате парламента экс-чемпиона мира и Олимпийских игр по боксу Серика Сапиева. Если верить словам прославленного боксера, то его аван составил 180 тыс. тенге, а непосредственно зарплата — 370 тыс. тенге. То есть всего 550 тыс. тенге, или — при грубом подсчете — около величины заработной платы членов парламента. Еще солиднее заработная плата у члена Комитета мажилиса по законодательству и судебной реформе Снежанным Имашевой, которая, по ее словам, получилась в размере 680 тыс. тенге, что марте этого года было эквивалентно \$2150.

Что же было ранее?

Между тем есть подозрение, что парламентарии несколько лукавили, назвав суммы своих заработных плат не за март

2017 года, с которого они стали получать на 30–50% больше, а... за предыдущие месяцы. Например, за февраль. Дело в том, что по 500–700 тыс. тенге в месяц члены депутатского корпуса Казахстана получали еще в 2009–2011 годах. И это вовсе не подозрение. Первым еще в октябре 2010 года о должностном окладе депутатов в размере 500 тыс. тенге в месяц, что тогда было эквивалентно \$3387 (курс доллара в октябре 2010 года составлял 147,60 тенге. — «Къ»), публично сказал мажилисмен Нуртай Сабылянов, ныне возглавляющий Комитет нижней палаты парламента по экономической реформе и региональному развитию.

И надо заметить, что Сабылянов был не один. Несколько позже, на волне объявленной еще правительством Карима Масимова подготовке к всеобщему декларированию некоторые депутаты мажилиса уже V созыва на своих личных страничках официального сайта парламента Казахстана поделились с населением информацией о собственных доходах. Из представленных на всеобщее обозрение деклараций о доходах в основном за 2011 год следовало, что, например, член Комитета мажилиса по финансам и бюджету Куттыхожа Идрисов за год получил 11 263 863 тенге, или 963 655 тенге в месяц.

Чуть меньше, правда в 2012 году, была зарплата у ветерана парламента Казахстана Куаныша Султанова — 11 155 311 тенге, или 929 609 тенге в месяц. Должностной оклад председателя Комитета по экономической реформе и региональному развитию принес в 2011 году его обладателю Сейтсултану Аимбетову 10 819 991 тенге, или 901 665 тенге в месяц. Тогда как член того же Комитета Николай Логутин, правда уже в 2012 году, получил 10 031 031 тенге, что в месяц соответствовало 835 919 тенге.

9 >>

Как выбрать дебетную карту?

<< 6

Карта для покупок от Казкоммерцбанка. Наиболее доступная платежная карта от Казкома для ежедневных платежей и интернет-транзакций. Отличается от других карт банка небольшой стоимостью обслуживания и возможностью бесконтактных платежей, для интернет-покупок существует система 3D Secure. Дополнительно есть программа бонусов, которые клиент собирает и тратит на покупки у партнеров, входящих в партнерскую сеть банка. В банке за дополнительную плату можно заказать карточку с индивидуальным дизайном.

На 1 марта 2017 года количество платежных карт Казкоммерцбанка, согласно данным пресс-службы банка, составило 2,60 млн. За год количество платежных карт банка увеличилось на 13,6%. За 2016 год картами Казкома было осуществлено 65,55 млн платежей на сумму 1 945,38 млрд тенге.

Kaspi Gold от Kaspi Bank. Дебетная карта по совместительству является зарплатной карточкой. По сообщению пресс-службы банка, сегодня карточки Kaspi Gold используют около 200 тыс. казахстанцев. В том числе 80 тыс. клиентов — в рамках зарплатного проекта из 3500 организаций. Чтобы стать участниками зарплатного проекта банка, компаниям не обязательно заключать договор, достаточно разрешить сотрудникам открыть карту и начать зачислять их зарплату на карточку по выгодным условиям. Карточка не обязательно должна быть зарплатной, открыть ее может любой желающий.

Выпуск карт занимает от 1 до 10 рабочих дней в зависимости от региона. Плюсом продукта является возможность снятия наличности без комиссии на сумму до 300 тыс. тенге в месяц в любом банке вне зависимости от локации. Однако карточка не предусматривает переводы на счета иных банков, что можно считать минусом продукта. Дополнительно у карточки есть система бонусов, которые можно накопить и использовать для оплаты платежей на сайте банка.

Платежная карта «Стандарт» от Банка Хоум Кредит. Платежная

карта банка проста в использовании. Отличается бесплатным выпуском и отсутствием платы за годовое обслуживание, бесплатным пополнением с карт любого банка через интернет-банкинг и снятием наличных в банкоматах банка. При наличии депозита в банке можно бесплатно перевести с нее средства на платежную карту. Единственный момент — карточка не предусматривает переводы на карты иных банков.

MasterCard Debit, стандартный продукт от Цеснабанк. В отличие от других карт банка дебетная платежная карта отличается дешевым обслуживанием. Карточка имеет услугу «Длительное поручение», которая предоставляет клиентам возможность автоматического перевода денежных средств с банковского счета с использованием платежной карточки для погашения кредита и пополнения депозита банка. Карта имеет функцию cash back. Минусом карточки можно считать отсутствие мобильного интернета.

GOLD Card от Банка Астаны. Мультивалютная дебетовая карта выпускается бесплатно, не имеет платы за годовое обслуживание, снятие эша по карточке в определенных банкоматах также бесплатно. Карта дает возможность зарабатывать — на остатки на картсчете начисляется вознаграждение и cash back за покупки. Дополнительно действует система скидок партнеров банка.

Visa Classic от Банка Центр-Кредит. Стандартная карточка от БЦК для осуществления покупок и платежей. Зарплатные карточки банка занимают значительную долю рынка. Через банкоматы банка можно оплатить услуги и перевести средства. К тому же для держателей карточек премиум-класса предусмотрен ряд дополнительных услуг.

Классические карты от Сбербанк. ДБ АО «Сбербанк» предлагает клиентам более 15 видов дебетовых платежных карт — стандартные, пенсионные, электронные, корпоративные, кобрендовые, премиальные карты и т. д. — как в рамках зарплатного проекта, так и для индивидуального использования. К примеру, в банке можно получить момен-

Дебетная карточка/БВУ	Валюта	Комиссия			SMS-уведомления	ИБ/МБ*	Доп. возможности
		годовое обслуживание	снятие наличных в банкоматах	переводы			
Стандартный продукт/ Народный банк Казахстана	KZT, USD	ЗП – 0 KZT, 840 KZT в год (+ в зависимости от пакета до 72 тыс. KZT в год)	1%, мин. 100 KZT – в своих, 0,9% + 50 KZT в иных	От 0 (на счет клиента в ИБ), Visa to visa – 0,85%	350 KZT в месяц	да	Каждому клиенту подбирается персональный пакет услуг, возможность получения потребительского кредита по 3П*
Карта для покупок/ Казкоммерцбанк	KZT, USD, EUR	990 KZT Обслуживание во 2-й и последующие годы 800 KZT	1% в KZT, 1,4% в валюте – в банкоматах ККБ и партнеров, 1,5% – в иных	От 0 KZT между своими картами банка, 95 KZT внутри банка, 0,95% на другие банки	200 KZT в месяц	да	Бесконтактные платежи, бонусная программа, возможность выпуска карты с индивидуальным дизайном карты + 2500 KZT, 3D Secure
Kaspi Gold/ Каспи Банк	KZT	1-й год 0 KZT, 2-й и последующие – 1995 KZT	ЗП – 0, иные до 300 000 KZT в месяц – 0, свыше – 0,95%	Пополнение – 0, между картами банка – 0, в иные банки – не предусмотрено	0	да	Бонусы на оплату услуг на сайте: 1% от покупок и платежей (до 5% по акциям), бонус 10% годовых на остаток
Платежная карта «Стандарт»/ Банк Хоум Кредит	KZT	0 KZT	В своих бесплатно, 1% (мин. 100 KZT) в банкомате любого банка	бесплатное пополнение с карт любого банка, на другие карты другого банка не предусмотрено	бесплатно	да	Возможность бесплатного перевода денег с депозита
MasterCard Debit, стандартный продукт/ Цеснабанк	KZT, USD, EUR	600 KZT (0 KZT в первый год)	1,0%, мин. 100 KZT	От 0 (внутри банка), 1% + 300 KZT в другой банк РК, 1,5% + 400 KZT по миру	200 KZT в месяц	нет	Услуга «Длительное поручение», cash back в размере 0,5%
GOLD Card/ Банк Астаны	мультивалютная	0 KZT	0 KZT в ККБ, 0,7%, мин. 200 KZT – Народный банк, 1,0%, мин. 300 KZT в иных	От 0 KZT (на карту банка), 0,9% межбанковский перевод	200 KZT в месяц	да	Скидки партнеров, cash back – 1,2%, вознаграждение на остаток 14% ГЭСВ
Visa Classic/БЦК	KZT, USD, EUR	ЗП – 0, 1-й год – 5500 KZT, далее – 4500 KZT (акция – Visa Gold – 0 KZT)	0,6% от суммы (мин. 100 KZT) в своих, 1% от суммы (мин. 500 KZT) в иных	Зачисление – 0, переводы 100 KZT внутри банка, Visa to visa – 1% + 250 KZT	200 KZT в месяц	да	Дополнительные услуги для держателей карточек премиум-класса
Visa Classic, MasterCard Standard и UnionPay Classic/ Сбербанк	KZT, USD, EUR, RUB	1200 KZT	1% до \$25 тыс., свыше и с других банкоматов – 1,5%	Пополнение – 0, с кассы – 200 KZT, переводы – 1% + 200 KZT в РК, 1% + 400 KZT внешние	запрос баланса: 40 KZT, запрос мини-выписки: 20 KZT	да	Бесконтактная оплата
BINK Gold/ Capital Bank Kazakhstan	KZT	0 KZT	0% – до 5 транзакций в месяц, свыше – 1% мин. 150 KZT	В пользу клиента – 0, внутри банка – 100 KZT, через ИБ – без комиссии. На карты иных банков до 1% + 100 KZT	200 KZT в месяц	да	Скидки партнеров, CashBack в размере 1%, начисление процентов на остаток денег на картсчете до 10% + 100 KZT
Стандартная карта/ АТФБанк	KZT, USD, EUR	0 KZT открытие, 600 KZT в год обслуживание	0,5%, мин. 100 KZT в сети банка, 1,5% + 500 KZT в иных	Visa to visa 1% + мин. 300 KZT, через ИБ MasterCard – 0,14% мин. 250 KZT, 100 KZT внутри банка	200	да	3D Secure, PayPass и PayWave, дополнительные услуги по привилегированным картам
Мультивалютная карта, пакет Standard/ Евразийский банк	мультивалютная	3000 KZT (в зависимости от пакета от 1200 до 6000 KZT)	без комиссии до 300 тыс. KZT в месяц	Через ИБ 1% + 150 KZT	бесплатно	да	Скидки партнеров, система бонусов, бесконтактные платежи, дополнительные карты бесплатно, 3D Secure

*ИБ – интернет-банкинг, МБ – мобильный банкинг, ЗП – зарплатный проект

тальную карту, отличительной особенностью которой является отсутствие имени и фамилии держателя на лицевой стороне карточки. Одним из преимуществ платежных карт Сбербанк, по словам специалистов банка, являются льготные условия обслуживания в сети группы Сбербанка на территории России, Украины, Беларуси, Турции, Хорватии и других стран (21 страна). Держатель платежной карточки Сбербанк имеет возможность обналчивать деньги по единому тарифу в группе банка.

Карточки Сбербанк в отличие от других карт можно открывать в четырех разных валютах, в том числе и в рублях. Покупки такой картой можно оплачивать бесконтактно.

BINK Gold от Capital Bank Kazakhstan. Сравнительно новый продукт на рынке пластиковых карт. Отличается бесплатным выпуском и обслуживанием карты.

К тому же снять наличность с карты до пяти транзакций в месяц можно бесплатно в любом банкомате в стране. Карточка дает возможность получить скидки у партнеров банка. К тому же платежная карта имеет cash back, а на остаток денег на карточке начисляется вознаграждение.

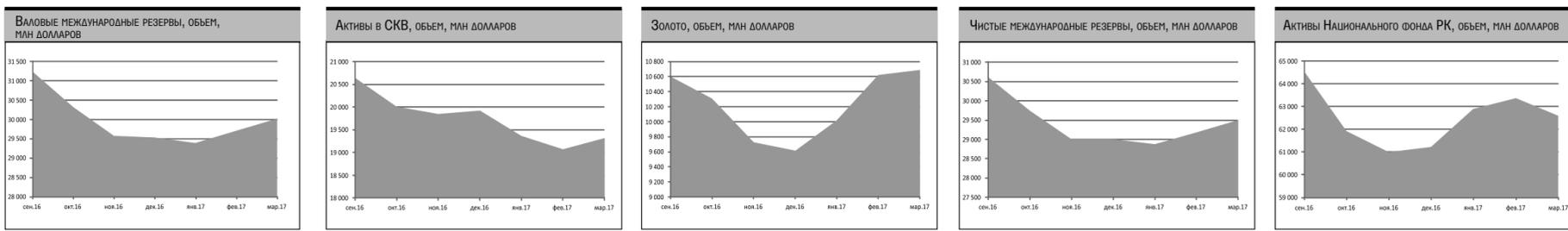
Дебетовые карты от АТФ Банка. Платежная карта предоставляет те же услуги по платежным картам, что и другие банки, начиная со стандартных карт и заканчивая привилегированными. С помощью этих карт также можно оплачивать налоги, таможенные платежи, сотовую связь, погашать кредит и пр. Еще АТФБанк предоставляет такую услугу, как GCAS. Для безопасного совершения интернет-покупок существует 3D Secure, как и в Казкоммерцбанке.

Мультивалютная карта, пакет Standard от Евразийского банка. Платежная карта дает возмож-



ность бесплатно снимать деньги в банкоматах банка и иных банков. Бонусы по премиальной программе лояльности увеличивают-

ся в зависимости от выбранного пакета. Также клиент может бесплатно получить дополнительные карточки и SMS-уведомления.



Онлайн-полис не ударит по карману

Страхование

Ресурсов страховых компаний достаточно для внедрения онлайн-страхования. Страховщики считают, что расходы на новую форму страхования не окажут негативного влияния на финансовые показатели. Однако при этом предполагается, что онлайн-полисы не станут абсолютной заменой привычных бумажных договоров страхования.

Богдан ЕЛАГИН

В рамках XI Международной конференции «Страхование в Центральной Азии» начальник управления департамента страхового надзора Национального банка Даурен Жамек представил законодательные инициативы Национального банка РК (НБ РК) по предоставлению онлайн-услуг, которые будут внесены в парламент РК в сентябре.

Он отметил, что за последние годы произошел рост онлайн-платежей. За 7 лет количество интернет-пользователей выросло с 15 до 77%. Исполняющий обязанности директора по стратегическому развитию СК «Казахмыс» Арайлым Алшинбаева также отметила, что, по сведениям Комитета по статистике МНЭ РК, из этих 77% граждан 44,2% осуществляют покупки в диапазоне от 5 тыс. до 25 тыс. тенге.

Представитель НБ РК добавил, что помимо этого постоянно увеличивается объем мобильных платежей как через банковские карточки, так и через сеть интернет. На фоне этого вполне целесообразно перевести и стандартизированные страховые продукты в область интернет-продаж.

На сегодняшний день доля продаж страховых услуг через интернет в мире составляет около 10%, ожидается что в ближайшие 5 лет эта цифра увеличится до 23%.

«Актуальность внедрения онлайн-страхования продиктована необходимостью развития системы обслуживания через новые технологии и в целях практического удобства как для страхователей, так и для профессиональных участников рынка страхования», — полагает г-жа Алшинбаева.

Проект будет реализован в несколько этапов. Первым из них стала отмена подписи страхователя на бланке страхового полиса



По расчетам международных экспертов, затраты на внедрение онлайн-страхования составят около 10–15% от годового бюджета страховой компании

лиса в 2016 году. Таким образом, в настоящее время страхователь может заказать полис обязательного страхования ГПО ВТС через интернет с последующей доставкой через курьера.

«В рамках законопроекта планируется вносить базовые поправки, которые позволят заключать договоры страхования онлайн. После принятия этих поправок страховым компаниям уже предстоит значительно доработать свои автоматизированные информационные системы», — отметил Даурен Жамек.

Он добавил, что страховщики должны быть готовы к тому, что для этого потребуются довольно значительные расходы. Международные эксперты предполагают, что затраты составят около 10–15% от годового бюджета.

Что касается деталей, г-н Жамек отметил, что онлайн-полис будет оформляться на сайте страховой компании, обязательный этап — ознакомление со страховыми условиями, после чего заявление отправляется в единую базу данных, интегрированную с базами госорганов. После чего страхователь получает информацию о размере страховой премии из базы данных и производит оплату через банковские системы. Очень важным моментом при оформлении онлайн-страховки будет подтверждение получения договора, которое клиент должен получить в виде SMS-сообщения от единой базы.

Не менее важным элементом в структуре новой формы страхования станет и постпродажное обслуживание, которое будет включать возможности для переоформле-

ния, перезаключения договоров и внесения изменений, получения страховой выплаты, отправки электронного заявления и т. д. Эти этапы являются обязательными, поэтому страховым компаниям в ближайшее время предстоит провести определенные затраты на трансформацию бизнеса, так как это новый этап в развитии страхования, а в условиях глобализации и вхождения в ВТО страховщики должны быть готовы к этому», — полагает он.

Готовы ли страховщики к онлайн-страхованию?

Несмотря на предстоящие изменения и связанные с ними сложности, страховщики в целом готовы к переводу своих услуг в онлайн. К примеру, в СК «Коммерс-Өмір» уже предусмотрен бюджет на затраты, связанные с введением онлайн-страхования. По словам председателя правления компании Олега Ханина, вероятно, что многие страховщики уже готовы к этим расходам, поскольку ввести онлайн-страховки планировалось еще с начала 2017 года.

В СК Amanat отдельно не был заложен бюджет на внедрение электронного полиса, однако для компании это новшество было ожидаемой инициативой. «Это вопрос бизнеса, и если возникнет необходимость выделения дополнительных средств, то для нас это не станет проблемой», — отметил советник по digital-маркетингу СК Amanat Руслан Калигожин.

Помимо этого программное обеспечение компании разработано таким образом, чтобы в дальнейшем можно было внедрить новый

функционал в существующую инфраструктуру. «У нас уже есть функционирующий интернет-магазин, а также собственная разработка программного обеспечения, позволяющего выпускать полисы ОС ГПО ВТС. Мы давно понимали, что внедрение электронного полиса — это только вопрос времени», — добавил г-н Калигожин.

В СК «Казахмыс» за первый квартал 2017 года для обеспечения онлайн-продаж была произведена оптимизация бизнес-процессов. Компания закупила аппаратное и программное обеспечение для хранения и обработки необходимой информации, а в дальнейшем также будут модернизированы существующие веб-ресурсы.

Объемы и сроки

«Думаем, что затраты составят сумму, вполне приемлемую для страховых компаний, так как это не просто расходы, а инвестиции в IT-технологии, которые в будущем могут положительно сказаться на доходах страховщиков. Ожидать, что эти расходы существенно отразятся на финансовых результатах страхового сектора в части получения отрицательного результата, не приходится», — считает г-н Ханин.

По словам г-на Калигожина, назвать конкретные цифры и объективно произвести оценку достаточно сложно, поскольку не до конца понятно, насколько страховой рынок готов к этому. Он считает, что мощный IT-департамент, собственное программное обеспечение не принесут компании дополнительных финансовых сложностей.

При этом сроки внедрения могут разниться. В СК «Коммерс-Өмір»

полагают, что это займет времени не меньше, чем до конца текущего года.

«Регулятором будут установлены требования к сайтам страховых компаний с детализацией порядка заключения договора страхования в режиме онлайн, использованием ЭЦП между страховой компанией и Единой страховой базой данных (ЕСБД)», — поделился г-н Ханин.

Он также добавил, что интеграция ЕСБД с базами данных госорганов для верификации данных по клиенту потребует больших усилий. Перед этим сама база, хранящаяся в Актуарном статистическом бюро (АСБ), будет передана дочерней организации Нацбанка — Государственному кредитному бюро (ГКБ).

По расчетам СК Amanat, после финального решения о запуске настройка необходимых инструментов займет не более двух-трех месяцев. «У каждой страховой компании внедрение системы электронных полисов может проходить по-разному. Необходимо учесть, в каком виде будет внедрение электронных полисов», — добавил г-н Калигожин.

Г-жа Алшинбаева отмечает, что за счет снижения аквизиции в ближайшие годы можно ожидать положительных финансовых результатов.

Давление на слабых

Страховщики также не ожидают, что дополнительные затраты окажут давление на рынок в целом и на отдельных игроков. «Поскольку обязательное страхование ГПО автолюбителей — самый массовый вид и, по сути, остается ведущим видом страхования, то вряд ли затраты на возможность осуществления онлайн-страхования повлияют на уход с рынка некоторых страховщиков. К примеру, в России электронные полисы ввели в середине 2015 года, однако за первый квартал 2017 года их доля в общем количестве договоров ОСАГО в зависимости от региона колеблется от 4 до 34%», — говорит г-н Ханин.

По его мнению, в Казахстане сложится похожая ситуация. Клиенты страховых компаний испытывают большее доверие к бумажным страховкам, которые им привычнее брать с собой и при необходимости предъявлять дорожной полиции. Поэтому по мере внедрения онлайн-страхования страховщики будут совершенствовать интернет-сайты в части навигации, расчетов, калькуляторов и т. д.

«Я сомневаюсь, что будет полный отказ от классических полисов ОС ГПО ВТС в бумажной форме в поль-

зу электронных. Вероятнее всего, в ходу будут как электронные, так и классические полисы. Некоторые из компаний предпочитают работать так же, как сейчас, но в конечном итоге рыночными лидерами будут те компании, которые предоставят клиентам наиболее качественные страховые услуги, включая возможность приобретения электронных полисов, урегулирования страховых убытков в кратчайшие сроки, а также сервисную составляющую», — говорит г-н Калигожин.

Около 10% на сегодняшний день составляет доля продаж страховых услуг через интернет в мире. Ожидается, что в ближайшие 5 лет эта цифра увеличится до 23%

«Все компании, осуществляющие страховую деятельность, контролируются регулятором и имеют возможность адекватно реагировать на изменения законодательства без особого ущерба для себя. Также не стоит забывать о деятельности ФТСВ, который является одним из гарантов стабильности страхового рынка в целом», — пояснила г-жа Алшинбаева.

Все будут в плюсе

По словам представителя НБ РК, преимуществами онлайн-страхования очевидны, это снижение времени и затрат, но наравне с этим оно будет сопровождаться риском мошенничества, ошибками при заполнении страхового заявления, а также рисками, связанными с оплатой премий и защитой персональных данных. «Для этого НБ РК на уровне подзаконных актов уже установлены требования для защиты информации, обеспечения и развития информационных систем страховой компании», — резюмировал г-н Жамек.

По словам представителя СК «Казахмыс», законопроект позволит сократить случаи недобросовестного поведения участников страхового рынка и исключить продажу фиктивных страховых полисов.

«От этих изменений в конечном итоге выиграют все: и страхователи, и регулятор, поскольку процесс продажи страхования для всех сторон будет максимально прозрачным. Поэтому мы поддерживаем данный законопроект и с уверенностью шагаем в будущее», — подытожила г-жа Алшинбаева.

Взгляд со стороны

<< 2

Он добавил, что на деятельность компании «Казахстан темир жолы» в целом очень влияет тренд, который сложился на рынках и развивающихся стран, и постсоветского пространства, то есть спад деловой активности привел к тому, что были сокращены грузоперевозки, однако в 2016 году произошла стабилизация в отрасли.

В части развития сельского хозяйства (которым в Казахстане занимается холдинг «КазАгро») г-н Англичанов отметил, что отрасль имеет очень большой потенциал как в мире в целом, так и в Казахстане в частности. Объем сельского хозяйства в ВВП составляет около 4,7%, при этом в отрасли занято порядка 18% населения Казахстана. Таким образом, сельское хозяйство выполняет не столько экономическую, сколько социальную функцию. «В мире есть глобальный спрос на качественную, экологически чистую продукцию сельскохозяйственного производства, притом что развивающиеся страны предъявляют все более и более высокий спрос на продукты сельхозпроизводства», — говорит он.

В этом отношении Казахстан выгодно расположено между двумя огромными рынками, что создает очень большие перспективы для развития сектора.

Самые дорогие проекты нефтегаза

Одним из самых перспективных инфраструктурных проектов Казахстана является месторождение Кашаган, с увеличением добычи нефти и газа на котором связаны большие надежды. Как рассказал директор группы по природным ресурсам и сырьевым товарам ре-

гиона EMEA Fitch Ratings Максим Эдельсон, казахстанские нефтегазовые проекты являются очень дорогими. К примеру, объем инвестиций в Кашаган, сложившийся на конец 2016 года, сделал его самым дорогим проектом в мире. Вероятно, что расширение проекта «Тенгизшевройл» также войдет в пятерку наиболее дорогих проектов.

Спикер сообщил, что за последние 15 лет Казахстан нарастил добычу почти в два раза и в своей группе стран чувствует себя очень уверенно. При этом по темпам как роста добычи, так и поддержания запасов Казахстан начался достаточно низкого уровня, но сравнялся с такими странами, как Катар, и приближается к таким странам, как Норвегия и Нигерия.

«На сегодняшний день в Казахстане достаточно существенные запасы нефти по сравнению с такими странами, как Нигерия, которая является одной из крупнейших стран ОПЕК. И по темпу добычи Казахстан показал очень неплохие показатели, в то время как другие ключевые игроки, такие как Норвегия и Мексика, показали значительное падение добычи», — рассказал г-н Эдельсон. Он добавил, что рост добычи сопровождался и ростом экспорта нефти почти в два раза. Ожидается, что Казахстан будет продолжать оставаться одним из основных экспортеров нефти в своем регионе.

Увеличить добычу Казахстану позволит запуск новых проектов. По прогнозам спикера, к 2025 году добыча может составить порядка 2,4 млн баррелей в сутки. В основном благодаря развитию проектов «Кашаган» и «Тенгизшевройл», при этом добыча на других проектах постепенно будет



Кризис плох тем, что нужно что-то менять, однако хорош тем, что нужно переоценить те решения, которые были приняты раньше, и актуализировать приоритеты.

Константин АНГЛИЧАНОВ, директор группы «Международные региональные финансы» рейтингового агентства Fitch Ratings

снижаться. На более долгосрочную перспективу до 2035 года ожидается, что добыча сохранится на отметке 2,4 млн баррелей на протяжении 10 лет, после чего возможно плановое снижение. Однако такое развитие возможно при условии, если не будут появляться новые месторождения.

По словам г-на Эдельсона, в целом ситуация в секторе оценивается как хорошая, однако имеется негативный фактор. Увеличивается влияние трех проектов — это Кашаган, Тенгизшевройл и Карачаган. В 2015 году их доля составляла половину, по прогнозу через 10 лет их объем составит более 70%. Это имеет технологические риски, как фактор того, что интересы участников могут со временем поменяться.

Минимум слов — максимум вопросов

<< 8

Интересно, что некоторые депутаты, став уже членами парламента VI созыва, свои личные страницы на сайте старательно подчистили. Нет уже былых откровений у Глеба Щегельского. Не найти информации о вполне приличных доходах у Нурлана Абдилова, Светланы Бычковой и Куаныша Султанова. Последний из «могикан» остался разве что член Комитета мажилиса по вопросам экологии и природопользования Шавхат Утеминов, в биографии которого указывается (цитата): «За 2009 год сумма начисленного дохода (зарплата) составила 7 445 610 тенге, пенсионные взносы 770 630, налог 744 562. За 2010 год сумма начисленного дохода (зарплата) составила 7 601 084 тенге, пенсионные взносы 829 254, налог 758 613». Соответственно, несложно подсчитать, что депутат мажилиса Утеминов в 2009 году в месяц получал 620 467 тенге, а в 2010-м — 633 423 тенге.

Особая разница

Спрашивается: в чем суть уже апрельского лукавства представителей депутатского корпуса, объяснявших повышение своих окладов выравниванием с зарплатами политических госслужащих, к которым они, кстати, тоже относятся?

Можно предположить, что такой «маленькой» неправдой они хотели несколько понизить градус вполне предсказуемого недовольства рядовых казахстанцев, которые, согласно информации

министра национальной экономики Тимура Сулейменова, озвученной в январе текущего года на селекторном совещании правительства, получают среднемесячную номинальную зарплату в размере 136 777 тенге. Получилось несколько коряво, так как любой ответитель, воспользовавшись интернетом и задав вопрос в поисковых сервисах «Сколько получают депутаты в разных странах мира?», сразу же выяснит, что даже указанные в апреле оклады депутатов казахстанского парламента в сравнении со среднестатистической зарплатой по стране несколько больше разницы, принятой в общемировой практике. Между прочим, более чем в 4 раза. Для сравнения: в США и Эстонии эта разница составляет 3,8 раза, в Германии — 2,8 раза, в Великобритании — 2,7 раза, во Франции — 2,5 раза.

Кстати, учитывая, что ранее не поступала информация о понижении заработных плат нашему депутатскому корпусу, без труда можно предположить, что с 1 марта текущего года народные избранники станут получать от 800 000 до 1 250 000 тенге в месяц. Что, в свою очередь, эквивалентно \$2560–3996 (при курсе в 312,74 тенге. — «КЪ») и соответствует уровню депутатских зарплат образца 2010 года. В этом случае указанная выше разница как минимум достигнет почти 6-кратного показателя...

Догоним и перегоним... Нигерию!

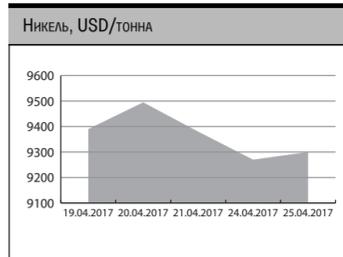
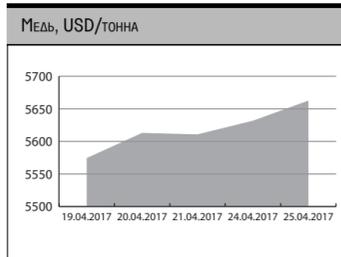
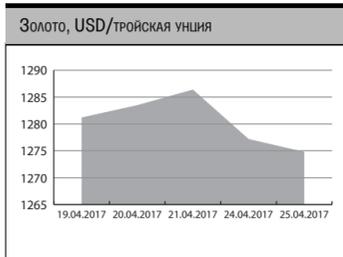
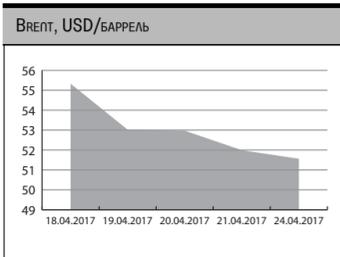
Кто-то из известных как-то сказал, что обычно проблема кроется

не в том, чтобы иметь деньги на черную икру, а в том, чтобы находить в ней вкус. Посему отчасти понять депутатский корпус, решившийся согласиться на очередной непопулярный шаг вслед за скандальным решением о регистрации граждан и согласием на ужесточение административных штрафов на фоне фактически замороженных после августа 2015 года заработных плат у большинства наших сограждан, таки можно.

С января этого года на основании принятого Государственной думой федерального бюджета на 2017 год заработная плата депутатов высшей законодательной власти Российской Федерации выросла до 800 тыс. рублей, а ежемесячно обслуживание — и вовсе до 1500 000 российских денег. Не исключено, что нашим мажоритариям и сенаторам стало обидно выглядеть «нищими» в сравнении со своими коллегами из России. Да что там из России! Согласно еще февральскому сообщению российских СМИ, выше, чем у казахстанских парламентариев, получавших в тот момент в среднем по \$1350 в месяц, января 2017 года должностные оклады были зафиксированы у членов парламента Грузии (\$1520) и даже у депутатов украинской Рады (\$1400).

Надо полагать, теперь справедливость наконец восторжествовала. Вот только нет-нет да и приходит мысль о том, что нет предела желаниям, а заодно и опасение, вдруг казахстанские народные избранники решат замануться и на рекорд, к примеру... Нигерия, парламентарии которой имеют зарплату в 100 раз больше среднестатистической по стране.

ИНДУСТРИЯ



Выйти из тени

Сделка

Степногорский горно-химический комбинат, ориентированный на производство закиси-оксида урана и молибденового концентрата, в очередной раз меняет официального владельца.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В ближайшее время правительство одобрит законопроект «Об отчуждении стратегического объекта», который позволит компании Rosdale Pte. Ltd. совершить сделку по отчуждению принадлежащей ей 60-процентной доли участия в товариществе с ограниченной ответственностью «Степногорский горно-химический комбинат» в пользу компании Ganberg UK Ltd. и 40-процентной доли участия в пользу компании Gexior UK Ltd.

История вопроса

В 1944 году Государственный комитет обороны СССР предписал Комитету по делам геологии при Совнаркоме приступить к активному поиску месторождений урана по всей стране, поскольку процесс создания атомной бомбы в СССР тормозил дефицит ядерных материалов. 4 мая 1955 года постановлением Правительства СССР начато строительство Комбината № 4 (Северо-Казахстанский комбинат, с 1964 года — Целинный горно-химический комбинат), ориентированного на добычу урана и других химических элементов для ядерной индустрии. Таким образом, комбинат, подчиненный Министерству среднего машиностроения, стал градообразующим предприятием. Закрытый город, основанный в 1959 году, в разное время именовался то Целинградом-25, то Макинском-2, то Акусу (по названию ближайшей железнодорожной станции). На сайте комбината предприятие с гордостью зовут «флагманом урановой промышленности не только советского Казахстана, но и всего бывшего Союза».

К началу 1990-х годов на Целинном горно-химическом комбинате начался спад производства, вызванный ростом послечернобыльской радиобии, снижением спроса на уран, конверсией, а затем, с развалом Союза в 1991 году и парадом суверенитетов, — разрывом экономических связей. Это повлекло серьезные изменения в производстве и структуре комбината. В период приватизации часть предприятий акционировалась, выйдя из состава ЦГХК, четыре рудоуправления закрылись.

В 1992 году Целинный горно-химический комбинат был преобразован в Производственное объединение, в 1994 году — в Государственную холдинговую компанию, а в 1998 году — в Акционерное общество открытого типа. На сайте комбината сообщается, что «оставшийся имущественный комплекс АО «ЦГХК» был приобретен израильской фирмой Subton Limited. В 1999 году учреждено ЗАО «КазСабтон». Как указано на



Стратегический объект казахстанской промышленности принадлежит российскому миллиардеру

сайте комбината, «владельцы предприятия не были заинтересованы в сохранении производственного и кадрового потенциала».

Конкретного собственника компании Subton Limited, обозначенного в уставе ТОО, найти достаточно сложно. Указан только юридический адрес этой офшорной компании в городе Никосия Республики Кипр. Именно с этого периода в руководстве появляется киприотка Стало Милона. И она, как маркер, дает повод полагать, что с той поры собственники комбината не менялись, изменились лишь офшорные юрлица, периодически назначаемые и сменяемые.

Судя по публикациям в СМИ, владельцем ЗАО «КазСабтон» был Аркадий Гайдамак, гражданин Франции, Канады, Анголы и Израиля и компания миллиардера Льва Леваева Africa Israel Investment Ltd. В 2000 году во Франции против Гайдамака было выдвинуто обвинение в незаконной продаже оружия Анголе («Анголагейт»), в связи с чем он бежал в Израиль. Израиль отказался экстрадировать Гайдамака во Францию. В ноябре 2015 года он добровольно явился в жандармерию парижского региона Иль-де-Франс и был помещен под стражу.

Директором компании и держателем блокирующего пакета акций комбината был Александр Курт, студентский друг российского миллиардера Михаила Фризмана. Курт в разное время был владельцем Тульского патронного завода, холдинга «Русские масла». С 2015 года владеет машиностроительной корпорацией «Сплав», которая производит трубопроводную арматуру для предприятий атомной энергетики и нефтегазохимического комплекса.

В 2004 году образовано ТОО «Степногорский горно-химический комбинат» (СГХК). Производственный комплекс горнодобывающих и перерабатывающих предприятий передан в доверительное управ-

ление АО «НАК «Казатомпром». В этот период нацкомпанией руководил Мухтар Джакишев, поэтому преобразования на комбинате связывают с его именем. Но большая странность в том, что следственные органы, которые вели уголовное дело против бывшего главы АО «НАК «Казатомпром», не смогли выявить истинного владельца СГХК и даже приписывали этот грех Мухтару Аблязову.

В том же 2004 году Subton Limited через аффилированное лицо — ЗАО «КазСабтон» — продало компанию имущественный энергетический комплекс, включающий ТЭЦ и управление энергоснабжения ТОО «Джет-7».

В 2005 году юрицом-владельцем стала компания New Power Systems Limited, зарегистрированная в Лондоне, на знаменитой Бейкер-стрит. Директором при этом значился доктор Евгений Чарышкин. И, судя по менеджменту New Power Systems, с того периода комбинатом управляли люди из команды миллиардеров Василия Анисимова и Алишера Усманова. К примеру, Эдуард Астапов, управлявший проектом комплексной модернизации ТОО «СГХК». Однако прямых связей не прослеживалось.

В 2012 году состоялась передача стопроцентной доли участия от New Power Systems Limited сингапурской Rosdale PTE. Ltd., что, возможно, было связано не с продажей компании, а с вопросами налогообложения — летом этого года Казахстан исключил Сингапур из списка стран льготным налогообложением.

Однако по неизвестным причинам в 2017 году запланирована новая передача руля управления комбинатом. На этот раз доли распределяются следующим образом: 60% — компания Ganberg UK Ltd. и 40% — компания Gexior UK Ltd. Но, поскольку оба юрлица — британские регистранты, на этот раз владельцы комбината «вышли из тени».

Обе компании созданы 1 марта 2017 года. В директорате обеих компаний — киприотка Мария Милона (видимо, получившая должность вице-председателя по наследству), а также еще одна управляющая компания — Ionic Secretaries Limited.

И «Гексиор», и «Ганберг» управляются компанией Degevol UK Ltd., созданной также 1 марта. А контроль этой компании — у Василия Анисимова (более 50%, не менее 25%) и у Якова Клебанова (более 25%, не менее 50%).

Таким образом, если документально не было подтверждения, кто был владельцем комбината в прежние годы, то теперь он стал очевидным — Василий Анисимов, уроженец Казахстана и миллиардер.

Новые владельцы

Василий Анисимов родился в Алматы, в 31 год стал директором по снабжению Калининской АЭС, затем был директором московского «Росхосторга». В 1989 году создал свой первый бизнес — предприятие «Траст», позже переименованное в «Транскасальт», получившее статус так называемого спецспортсмена алюминия.

В 2017 году по версии Forbes Russia занял 60-е место среди богатейших людей России с состоянием в \$1 400 млн. Владелец девелоперской компании Coalco и совладелец ЗАО «Газметалл». В Казахстане Анисимов — совладелец сети Rixos Hotels «Хан Шатыр».

Отметим, что до 2009 года компания Анисимова Effective Energy B.V. (Нидерланды) владела 50% ТОО «Каратау» (владеет участком 2 месторождения Буденовское с запасами 18,2 и ресурсами 31,6 тыс. тонн урана) и 25% СП «Акбастау» (владеет участками 1, 3 и 4 месторождения Буденовское с запасами 25,1 и ресурсами 58,9 тыс. тонн).

В начале 2009 года эти активы приобрел российский урановый холдинг ОАО «Атомредзолото». С казахстанской стороны 50-процентными пакетами владеет НАК «Казатомпром». В июне 2009 года «Атомредметзолото» («АРМЗ»), дочернее предприятие «Росатома», приобрело 16,6% акций канадской компании Uranium One в обмен на 50%-ную долю в проекте добычи урана на Каратау совместно с «Казатомпромом». В июне 2010 года Uranium One получила 50% и 49% доли в казахстанских проектах добычи урана — Акбастау и Заречное соответственно. В обмен на это «АРМЗ» повысила свою долю в Uranium One до 51%. «АРМЗ» получила полный контроль над Uranium One в январе 2013-го. С декабря 2013 года Uranium One — непосредственное подразделение «Росатома».

Яков Клебанов — внук заслуженного врача Казахской ССР и первого гендиректора Республиканского центра СПИД, сын главы АО «Эксимбанк Казахстан» Александра Яковлевича Клебанова и бывшей тележурналистки, экс-мажорисмена и предпринимателя Дарьи Клебановой. Аффилирован с группой «Алльюр Авто» и Bek Air Services KZ.

Александр Клебанов в 2016 году по версии Forbes Kazakhstan занял 28 место среди богатейших людей РК с капиталом в \$180 млн и 16 место среди влиятельных бизнесменов страны.

Электроэнергия дешевеет

Электроэнергетика

Минимальная цена на электричество на площадке централизованных спотовых торгов в режиме «за день вперед» АО «Казахстанский оператор рынка электрической энергии и мощностей» (КОРЭМ) уменьшилась на 14,3% за 2016 год, говорится в предварительном годовом отчете компании, опубликованном на ее веб-сайте. Как известно, эта дочерняя организация АО ФНБ «Самрук-Казына» обеспечивает функционирование централизованных торгов электроэнергией в Казахстане.

Данияр СЕРИКОВ

«Минимальная цена на электрическую энергию за 2016 год снизилась на 14,3%, в сравнении с аналогичным периодом 2015 года, что обусловлено общей ситуацией на оптовом рынке электроэнергии, в том числе наличием избытка электрических мощностей и изменению ценовой политики энергопроизводящих организаций», указывается в итоговом документе КОРЭМ за прошлый год.

По данным электронной торговой площадки, в отчетном году общий объем централизованных торгов составил 10,2 млрд кВт·ч. Это примерно 25% от общего объема оптового рынка электрической энергии. Производство электроэнергии в 2016 году по Казахстану превысило 94 млрд кВт·ч, что на 4% больше в годовом исчислении, а потребление электричества в стране достигло 92,3 млрд кВт·ч, увеличившись на 2% к 2015 году.

Совокупный уровень поставок электроэнергии потребителям в Казахстане, если судить по фактическому балансу производства и потребления в 2016 году, достиг 83,5 млрд кВт·ч. В годовом выражении рост был зафиксирован на 1,3 млрд кВт·ч или 2%. Разница в показателях потребления и поставок, возможно, связана с потерями на электролиниях, которые происходят при транспортировке электричества. Таким образом, «доля объемов сделок на рынке централизованной торговли в объеме поставок электроэнергии потребителям Республики Казахстан в 2016 году составила 12%» — уточняется в отчете.

По сравнению с 2015 годом доля централизованной торговли в 2016 году внутри общего объема поставок электрической энергии увеличилась на 9% или на 7,76 млрд кВт·ч. Это связано с активным участием игроков рынка в централизованных торгах всех видов — спот-торгах и торгах на средние и долгосрочный периоды. При этом возросла активность проведения спот-торгов, которые начали происходить практически ежедневно. Примечательно, что их объем на торговой площадке в 2016 году превысил 1 млрд кВт·ч. Вместе с тем количество постоянных активных участников торгов возросло до 60 субъектов оптового рынка, говорится в документе КОРЭМ.

Из этих показателей можно сделать вывод, что профитный потенциал и вырабатываемого электричества толкает генерирующие организации все больше выходить на организованный рынок, чтобы сбывать накапливаемые излишки электричества. Также возможно, что снижение минимальной цены на спот-торгах оптового рынка происходило в прошлом году из-за увеличения доли генерации ГЭС в электроэнергетическом балансе страны.

Вотчет уточняется, что рост производства на гидроэлектростанциях был зафиксирован на уровне 2,3 млрд кВт·ч, что больше на 25% показателей 2015 года. Увеличение водной генерации произошло на всех гидроэлектростанциях Иртышского каскада ГЭС и Алматинского энергоузла из-за большего расхода воды на фоне насыщенной гидрологической обстановки. В 2016 году гидроэлектростанции заняли долю в 12,3% генерации в стране, в то время как 79,4% потребности в электроэнергии Казахстана закрыли тепловые и 7,9% газотурбинные электростанции. Отметим, что производство электроэнергии на ветряных электростанциях составило всего 0,3% от общей генерации в стране, такие же скромные результаты выработки — у солнечных электростанций, чья доля достигла 0,1%.

Прирост производства на этих ВИЭ увеличился в два раза и более, отмечают в КОРЭМ.

Примечательно, что в общей структуре потребления электроэнергии в стране продолжается тенденция падения доли крупных потребителей. Хотя в прошлом году они использовали 33,7% от всего объема или 31,1 млрд кВт·ч, но в сравнении с 2015 годом их уровень потребления снизился на 4% или 425,9 млн кВт·ч. Основную причину для этого уменьшения в КОРЭМ видят в снижении цен и спроса на выпускаемую продукцию промышленных предприятий Казахстана. В ближайшем будущем, возможно, такая тенденция продолжится, и тогда электроэнергетика страны будет все больше зависеть от розницы и все меньше от больших предприятий.

Больше всего электроэнергии в прошлом году в промышленных масштабах использовал АО «Аксуский ферросплавный завод». Его показатели потребления достигли 5,5 млрд кВт·ч, что меньше на 1% в годовом выражении в сравнении с 2015. Одним из крупнейших промышленных потребителей электроэнергии в Казахстане в 2016 остается «АрселорМиттал Темиртау». Горно-металлургическая компания увеличила потребление электричества на 4%, до 3,9 млрд кВт·ч за этот период. Большие объемы для роста производства понадобились и «Казахстанскому электролизному заводу», который использовал почти 3,4 млрд кВт·ч в прошлом году, что на 5% больше уровней 2015 года. Уровни потребления предприятиями «Казцинк» в прошлом году практически не изменились и остались на показателях в примерно 2,6 млрд кВт·ч, что объясняется фактически не изменившимися объемами производства горно-металлургической корпорации.

Несколько снизилась энергопотребление железная дорога — до приблизительно 3,2 млрд кВт·ч, где спад достиг 3% в годовом исчислении. Стоит отметить, что в прошлом году значительно — на 20% — упали объемы потребления у РГП «Канал им. Сатпаева». Любопытно, что национальный оператор сетей КЕГОК сам остается крупным потребителем электроэнергии в Казахстане с показателями в 2,5 млрд кВт·ч, что на 7% больше уровней 2015 года. Трудно сказать, какую долю в этом занимают потери на высоковольтных республиканских линиях, однако ранее прессе заявлялось, что в целом эти параметры не превышают 8–9% от проходящих объемов.

В прошлом году в производстве электричества Казахстана доминировало пять ведущих электростанций — Евроазиатская энергетическая корпорация (ЕЭК), с долей в 14,7%; Экибастузская ГРЭС-1, с рыночной долей в 9,6%; Экибастузская ГРЭС-2, с долей в 5,3%; ГРЭС-2, корпорации «Казахмыс», с удельным весом в 4,7% и Жамбылская ГРЭС, с долей в 2,6%. В совокупности крупнейшие электростанции заняли примерно 37% рынка электроэнергии в стране. В 2015 году их суммарная доля составляла 40,3%, а в 2014 — и вовсе 45%. Тенденция к снижению доли крупнейших производителей электроэнергии в стране — налицо в последние годы из-за снижения объемов выпуска горно-металлургической продукции и постепенной переориентации рынка электричества в сторону розницы от крупных энергоемких предприятий.

В прошлом году все крупнейшие электростанции, кроме ГРЭС-2, снизили производство. Рост генерации ГРЭС-2 на 1,8% в прошлом году был связан с экспортом электричества в Россию с марта 2016 года и изменением ценовой политики, считают в КОРЭМ. Экибастузская ГРЭС-1 сохранила свои высокие расценки на уровне предельных тарифов, и поэтому потребители предпочли более дешевые источники электроэнергии. В итоге генерация на ГРЭС-1 уменьшилась в прошлом году на 1,9%. Снижение выработки на ЕЭК — на 1,4% и ГРЭС-2 «Казахмыс» на 1% были связаны с ремонтными работами. В то время как уменьшение производства электричества на Жамбылской ГРЭС на 0,5% в годовом исчислении было во многом определено увеличением генерации на гидроэлектростанциях южного региона, наличием профицита мощностей в энергосистеме и отсутствием поставок электричества в Кыргызстан, так как в прошлом году электричество южному соседу шло с Экибастузской ГРЭС-1, указывают в КОРЭМ.

Открытие новых рейсов

SCAT AIRLINES

АСТАНА

- Минеральные Воды
- Ереван
- Раменское

call-center: +7 7252 99 88 80
scat.kz

«Люди устали от огромного потока лишней информации»

Коммуникации

В июне в Алматы пройдет фестиваль Go Viral, на площадке которого планируется обсудить вопросы о том, как сделать свои идеи «вирусными»? Что заставляет некоторые идеи «взрываться», а некоторые «затухать»? Как монетизировать контент? Как заставить свой контент быть увиденным и услышанным во всем мире? В преддверии фестиваля наша редакция заинтересовалась вопросом, насколько интернет-маркетинг присутствует на казахстанском рынке, а также насколько это направление перспективно с точки зрения карьеры.

Елена ШТРИТЕР

Судя по тому, что регистрация на фестиваль идет полным ходом, интернет-маркетинг сейчас интересен многим. Он дает возможность творческой аудитории, журналистам, предпринимателям, кинематографистам, музыкантам посредством социальных сетей, новых платформ и технологий продвигать свой контент.

Насколько этот сегмент развит в Казахстане, каковы тренды и прогнозы развития рынка SMM — с этим и многими другими вопросами редакция обратилась к одному из спикеров фестиваля, управляющему директору Dentus Aegis Network Kazakhstan Виктору Елисееву.

— Виктор, какие современные тенденции характерны сегодня для коммуникаций в социальных сетях с потребителями и партнерами? Что изменилось за последние годы? Что было актуально, скажем, 1–2 года назад, и что актуально сегодня?

— Во-первых, пользователи переходят из соцсетей в мессенджеры



Социальные сети и поисковики – реальные инструменты современного рекрутинга

ры — ими пользуется уже более 4 млрд человек. Популярность таких сервисов, как Facebook Messenger, WhatsApp, Viber или Telegram впечатляет: их аудитория уже примерно на 40% превосходит социальные медиа! И это не случайно: люди просто устали от огромного потока лишней информации и ищут более точечные способы коммуникации друг с другом.

Другой тренд — активный спрос аудитории на инструменты прямого вещания. Благодаря им пользователи могут создавать видеоролики, сообщения и передавать их друг другу в реальном времени. Стриминг на Facebook и Instagram — наиболее актуальный формат коммуникаций в социальных медиа. Лидировавшая ранее публикация

видеороликов отошла на вторую позицию, картинки и фото занимают третье место по популярности среди пользователей, а текст оказался на четвертой строчке.

Еще одним символом наступающей «чат-революции» становятся так называемые «чат-боты» — приложения-беседники, имитирующие общение с живым человеком посредством письменного диалога. Они могут решать различные задачи — от поиска необходимой информации до обслуживания клиентов в бизнесе.

— Есть ли у вас статистика: насколько каждый год увеличивается аудитория социальных сетей в мире и какова классификация пользователей: по возрасту,

социальному классу, профессиям и прочим параметрам?

— Согласно данным сервиса Statista.com, ежегодный прирост пользователей социальных сетей в мире — 15–20 млн человек. Так, по оценкам экспертов, с 2015 по 2016 год социальные медиа по всему миру «подросли» с 2,14 млрд до 2,34 млрд человек.

Что касается глобального портрета пользователя социальных сетей, то в универсальном формате его не существует, поскольку аудитория различных площадок может сильно отличаться по демографическим, социально-экономическим и иным характеристикам. К примеру, если взять «ВКонтакте», то, вероятней всего, что в рамках данной социальной

сети превалирует возрастной сегмент аудитории 15–25 лет, а в Facebook — 25+.

— Помогают ли социальные сети находить профессиональные кадры в компании?

— Социальные сети и поисковики — реальные инструменты современного рекрутинга и именно за ними будущее данной профессии. Теперь кандидата достаточно «загуглить», чтобы сформировать первоначальные выводы о потенциале сотрудника. Реальность такова, что с помощью анализа аккаунта потенциального кандидата в социальных сетях или любой иной общедоступной информации о нем в интернете HR-менеджер может узнать гораздо больше, чем скажет любое резюме.

Работу можно найти, если просто опубликовать пост о ее поиске в любой из социальных сетей, в которой вы присутствуете. Если вы сможете сделать свою публикацию заметной и у вас достаточно большое количество подписчиков, не исключено, что среди них окажется ваш потенциальный работодатель. Яркий пример — креативный пост о поиске работы в Facebook, опубликованный жительницей Киева Алисой Абасовой в январе этого года. Вирусный эффект шикарного копирайта не заставил себя долго ждать — тысячи людей поставили «лайк» и поделились данной публикацией, а сотни работодателей засыпали девушку различными предложениями.

Сегодня пользуются спросом и специализированные деловые площадки для поиска работы, сотрудников и обмена деловыми контактами, крупнейшей из которых является LinkedIn. Как правило, этот инструмент используют наиболее «продвинутые» соискатели, что также может стать для них бонусом с точки зрения потенциального работодателя.

Знаю случай, когда девушка из Казахстана получила работу в компании Google, просто создав себе аккаунт в LinkedIn и оптимизировав его с помощью SEO. Именно ее резюме первым нашли HR-специалисты Google в результатах поиска.

Другой реальный пример — пара провокационных снимков и категоричное заявление на странице в Facebook закрыли двери к «работе мечты» для соискателя вакансии.

— Какие новые технологии в SMM-маркетинге и продвижении в социальных сетях появились в последние годы?

— Одна из таких технологий — возможность ведения прямых эфиров. Рассмотрим пример Facebook Live — функцию прямой видеотрансляции, запущенную Facebook в прошлом году. В отличие от обычных видео, трансляции получают более высокий приоритет в ленте новостей, более высокие показатели охвата аудитории, в том числе и благодаря функциям уведомлений о выходе «друга» в прямой эфир. Комментарии и счетчики обновляются также в режиме реального времени. Ведя трансляцию, вы можете отслеживать статистику.

— Насколько работа с соцсетями помогает тому или иному бизнесу, есть ли такая статистика?

— SMM не является и никогда не был прямым инструментом продаж в социальных медиа. Стоит относиться к продвижению в социальных сетях как к имиджевому решению. Это своего рода дань моде в позиционировании брендов, а также способ получения обратной связи и инструмент коммуникации с потребителем. Адекватно измерить его влияние на продажи сегодня не представляется возможным.

— Есть ли статистика по объемам рекламы в соцсетях?

— Данный канал коммуникаций демонстрирует впечатляющую динамику роста по всему миру. Так, с 2012 по 2016 год объем рекламы в социальных сетях в Казнете вырос более, чем в 20 раз — с 10 млн тенге в год до 228 млн тенге по итогам минувшего года. Вместе с тем это все еще малый «кусочек пирога» локального digital-рынка, который сегодня оценивается нами в сумму более 4 млрд тенге. Основные рекламные инвестиции приходится на баннерную рекламу, контекст, а также онлайн-видео.

Все ли устраивает молодежь?

Занятость

Согласно национальному докладу о молодежи Казахстана, большинство населения в возрасте от 14 до 29 лет удовлетворены своей жизнью, а их протестный потенциал не представляет угрозы дестабилизации нынешней политической системы. Эксперты считают, что для удовлетворения потребностей молодых людей нужно обеспечивать их качественным образованием и рабочими местами.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Научно-исследовательским центром «Молодежь» по заказу Министерства образования и науки РК был подготовлен национальный доклад о молодежи Казахстана. Согласно документу, большинство представителей молодых людей в возрасте от 14 до 29 лет удовлетворены своим положением.

«Тем не менее актуализируется вопрос формирования культуры протестного поведения молодежи, дальнейшее развитие законных механизмов выражения их интересов. Это будет препятствовать протестам, которые могут принять деструктивные формы, а их урегулирование — сопровождаться потрясениями для общества», — говорится в национальном докладе.

В НИЦ «Молодежь» полагают, что основными причинами для недовольства молодежи являются социально-экономические проблемы. Такие как рост цен на продукты питания, горячие-смазочные материалы (ГСМ), лекарства, сокращение или увольнение с работы, задержки в выплате зарплат, пенсий или стипендий, а также повышение тарифов на коммунальные услуги. Стоит отметить, что 79,6% опрошенной для нацдоклада молодежи придерживается религиозных взглядов. И больше половины из них считают экстремизм и радикализм главными угрозами для безопасности страны.

«Сейчас доля молодежи в стране составляет 27%. И если исключить детей и пожилых людей, то это лишняя доля социально-активного населения. Я думаю, именно молодежь должна стоять в авангарде всех изменений в стране. Тут актуальные вопросы и образования, и воспитания. Государство очень многое делает для молодежи. Но

79,6% опрошенной для нацдоклада молодежи придерживается религиозных взглядов. При этом больше половины из них считают, что экстремизм и радикализм являются главными угрозами для безопасности страны

раз у нас есть маргинальные слои, значит на каком-то уровне все же есть какие-то сбои в работе», — заявил директор научно-исследовательского центра «Молодежь» Талгат Калиев.

Доктор PhD Дана Ашимханова представила руководство по работе с молодежью категории NEET. «Молодежь категории NEET — это относительно новое социальное явление для Казахстана. Впервые данные о доле NEET были представлены Комитетом по статистике в 2014 году. А в мировой практике такой термин впервые был использован около 20 лет назад. Согласно методологическому пояснению, принятому в 2010 году, NEET — это безработные или экономически неактивные молодые люди в возрасте от 15 до 24 лет, которые не учатся и не охвачены профессиональной подготовкой или переподготовкой».

«Молодежь категории NEET особенно подвержена социальной изоляции и социальному отчуждению. Эксперты чаще всего говорят о трех состояниях по отношению к занятости данной молодежи. Это безработица, отсутствие интереса, отчаяние и, как следствие, выпадение из сферы занятости. Довольно большое количество безработной молодежи готово работать, но не работают или не ищут работу по разным причинам. Возможно, они не знают, как и где искать работу, не способны найти работу, соответствующую их квалификации, или предыдущие попытки поиска не дали результата», — говорит создатель руководства.

По словам эксперта, проблемы молодежи категории NEET все чаще выходят за пределы вопросов образования, занятости или обучения и становятся все более актуальными в качестве причин маргинализации и отчуждения молодежи. «Данная категория молодых людей не улучшает своих позиций средством инвестиций в навыки и получение опыта занятости, что увеличивает их риски

на рынке труда и повышает вероятность социальной изоляции».

«Таким образом, NEET — это результат отрыва предложений от спроса на молодежном рынке труда. Образовательные и профессиональные навыки молодежи не соответствуют потребностям рынка труда, что приводит к молодежной безработице либо вынуждает молодых людей рассчитывать на более низкую оплату труда», — добавила г-жа Ашимханова.

В НИЦ «Молодежь» пришли к выводу, что сложность молодых людей в несоответствии их приобретенных в образовательном процессе опыта и навыков требованиям рынка труда. Помимо этого есть возрастной барьер, когда более старшие работники не желают уступать свое место молодому поколению. Таким образом, молодежь зачастую не имеет возможности получить достаточного трудового опыта для продвижения. Кроме того, серьезным барьером является устройство на работу по принципу «связей и знакомств».

«Также есть субъективные причины незанятости молодежи. Обусловлены они завышенными ожиданиями молодых людей и их нежеланием начинать свой карьерный путь с низших ступеней. При этом молодежь аргументирует свою незанятость низким уровнем заработной платы или непрестижностью доступной предлагаемой работы. Беседы с представителями молодежи показали, что система производственных практик, предусмотренная ВУЗами и колледжами, фактически не работает и носит формальный характер. Хотя должна обеспечить обучающихся необходимыми практическими знаниями и навыками», — заявляет Дана Ашимханова.

По словам заместителя директора регионального филиала по городу Астана Фонда «Даму» Мереке Сыдыкова, программы фонда направлены на преодоление проблем развития предпринимательства в стране. «В их числе недостаток финансирования, высокие ставки по кредитам, высокие требования к залогам, а также недостаток знаний ведения бизнеса».

Спикер добавил, что «Даму» оказывает различного рода поддержку молодым предпринимателям. Среди инструментов значатся обучение будущих бизнесменов, гарантирование кредита, а также субсидирование ставки по займам. Депутат мажилиса парламента РК Серик Сапиев считает, что нужно по-другому ранжировать возрастную категорию молодежи. «Начиная, например, не с 14-летнего возраста, а с 16 лет. Большое



Навыки и знания, полученные в процессе образования, не соответствуют требованиям рынка труда

количество нашей молодежи после окончания школы остаются социально незащищенными и незанятыми. Что касается тех, кто закончил университет и не смог устроиться на работу, они оказываются примерно в таком же положении».

Мажилисен предложил привлечь к различным проектам и программам молодых людей с девиантным поведением. «Те, кто со школьной скамьи привлекался к ответственности, дети из неблагополучных семей, а также те, кто, не достигнув 28 лет, уже отсидели в местах лишения свободы, их ведь тоже надо социализировать и занимать. Думаю, следовало при Министрстве по делам религий и гражданского общества создать департамент, который мог бы курировать всю вышеназванную молодежь».

О выполняемой госорганами работе рассказал вице-министр по делам религий и гражданского общества РК Абзал Нукунов. «Во всех регионах у нас сейчас действуют молодежные ресурсные центры (МРЦ). Их задача выявлять незанятую молодежь. Эти МРЦ на вверенных террито-

риях полностью контролируют ситуацию и знают о положении буквально каждого молодого человека. Однако есть проблемы досуга сельской молодежи. Инфраструктура не развита».

Вице-министр привел в пример Англию, где молодым людям по большому счету без разницы, где жить, в небольшом поселке или крупном городе. «Ведь в таунах есть большие компании и заводы, где молодежь могла бы работать. Но это такой большой экономический вопрос. То есть наша задача снизить эту разницу между аулами и городами».

В НИЦ «Молодежь» заявляют, что в случае с молодежью категории NEET в Республике Казахстан наблюдается региональная дифференциация, которая выражается в том, что в ряде областей данный показатель превышает республиканский уровень. Например, в Мангистауской области — 15,1%, Карагандинской и Кызылординской областей — 14,1%, Жамбылской области — 12,1% и Алматинской области — 10,1%. Вместе с тем за последние пять лет наблюдается значительное снижение доли NEET-молодежи, в частности в таких об-

ластях как: Западно-Казахстанская, Костанайская, Павлодарская, Северо-Казахстанская, Восточно-Казахстанская, а также в городе Астана.

Термин NEET

Термин NEET («NEET» — «Not in Employment, Education or Training» — молодой человек, не работающий, не учащийся и не пытающийся найти работу) был впервые использован в официальных документах в 1999 году — в докладе правительства Великобритании, посвященном проблемам молодых людей в возрасте 16–18 лет. С конца 2000-х годов понятие NEET широко используется в аналитических и программных документах различных международных организаций (ЕС, ОЭСР, МОТ) для анализа и характеристики социально-экономического положения молодежи.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Мы в город Изумрудный пойдём дорогой трудной



Кино

Режиссер Владимир Торопчин, знакомый зрителю по мультфильмам «Илья Муромец и Соловей Разбойник» и двум частям «Ивана Царевича и Серого Волка» снял новую анимационную картину «Урфин Джюс и его деревянные солдаты». Для «Мельницы» это был первый опыт в трехмерной анимации. И, надо сказать, он получился вполне удачным. А вот сценарий вызвал несколько вопросов.

Елена ШТРИТЕР

Жил-был в Волшебной стране угрюмый паренек Урфин с ярко выраженной оценочной зависимостью. И вырос он в хмурого мужика с кучей комплексов, живущего на отшибе. Однажды в распоряжении Урфина оказалась волшебная зюла, способная оживить все, что ею поспыпало. Что могло прийти в голову одинокому угрюмому мужику, живущему на отшибе и лелеющему обиду на прочих, надо сказать, добрых и веселых жителей страны?

Правильно — создать армию и стать властелином мира. Точнее, Изумрудного города и книги волшебницы Генгеми. Для начала. А там и до мирового господства недалеко.

Сказано — сделано. Урфин взялся за рубанок и создал себе армию «Буратинок» версии 2.0, доработанных и усовершенствованных.

И осуществил свой коварный план.

Но в любой сказке, если есть злодей, то должен быть и герой. На помощь Страшиле и Железному чуку Дровосеку вновь пришла девочка

Элли с псом Тотошкой. Правда, Элли оказалась не совсем той Элли, а ее внучкой. Да и Тотошка этот был потомком того Тотошки.

«Урфин Джюс», к сожалению (или к счастью), в корне отличается от полюбившейся всем саги о богатырях. В частности, снят он прежде всего для маленьких зрителей. Авторы все же попробовали позаигрывать и со взрослой аудиторией, но основное количество шуток, сюжет, простые и понятные герои рассчитаны именно на детей.

Впрочем, это не значит, что мультфильм получился скучным и не интересным для мам и пап. Вовсе нет. Как бы там ни было, а смотрится он очень легко. Да и юмор в картине оказался вполне приличным. Причем, как в прямом, так и в переносном смысле. Так же, как и картинка. Как уже говорилось выше, для «Мельницы» это первый опыт в трехмерной анимации и, хотя до мультфильмов тех же Disney или Pixar студии пока расти и расти, результат ее работы оказался более чем неплохим. Яркая, сочная картинка просто радует глаз. Как и невероятные второстепенные персонажи. Прежде всего, это совершенно потрясающий Медведь — оживленная Урфином шкура с пузом из лоскутного одеяла и голосом Дмитрия Дюжева.

Кстати, на «озвучке» создатели мультфильма не сэкономили. Свои голоса героям подарили Константин Хабенский (Урфин Джюс), Сергей Шнуров (Генерал), Андрей Левин (Тотошка) и многие другие.

Возвращаясь к второстепенным персонажам, есть еще и замечательно флегматичные саблезубы тигры, очевидно познавшие дзен. И шестиногий монстрик, до боли похожий на Салли из «Корпорации монстров». И несмотря на то, что у них до обидного мало экранного

времени, каждое их появление — вишенка на торте.

А вот с главными героями все не совсем понятно. Во-первых, не ясно, зачем девочку и пса надо было называть Элли и Тотошка? Если уж это продолжение сказки (к слову, Страшила, Железный Дровосек и Лев знают, что время в их мире течет по-другому и именно их Элли уже давно седенькая старушка), в котором появляются новые персонажи, может, имело бы смысл дать им новые имена? Вторых, главных героев слишком уж много. И никто из них до конца не раскрывается.

К слову, присутствие в этой истории самой Элли оправдывается только тем, что сказке все же нужен антагонист главного злодея (ну и должен же был кто-то доставить туфельки для финального колдовства). Да и сам главный злодей, отличный показанный в начале, к середине фильма как-то сдулся. На мой взгляд, ему явно не хватило харизматичности, априори положенной главным злодеям.

Таковыми же эпизодичными получились Железный Дровосек и Страшила. И если присутствие Страшилы еще как-то оправдано — повелитель Изумрудного города все-таки, то Железный Дровосек тут... Разве что просто для кучности — чтобы все герои старой сказки вновь собрались?

Впрочем, эти вопросы волновали нудных взрослых. Детвора всю глазула на то, как Элли с Тотошкой и Львом гуляют по подземельям с волшебными кристаллами, как с помощью улыбки злые «Буратиночки» становятся добрыми, как дружба преодолевает все козни, а добро все равно побеждает.

Да и взрослые, если не пытались анализировать сценарные выверты, остались вполне довольны — сказка-то, в целом, получилась неплохая.

Дмитрий Маликов: «Мне очень приятно встретить весну в Алматы»

Театр

В Алматы со своим новым проектом — спектаклем «Переверни игру» — приехал популярный певец и музыкант Дмитрий Маликов. Яркая постановка, рассчитанная прежде всего на подрастающее поколение, позволит зрителям вслед за главной героиней — 16-летней девочкой-диджеем — насладиться шедеврами классической музыки. О своем спектакле, воспитании детей, творческих планах и паводках Дмитрий поговорил с алматинскими журналистами.

Анна ЭМИХ

— Вы уже не впервые приезжаете в Алматы. С чем ассоциируется наш город?

— Я очень люблю Казахстан, очень люблю Алматы. У меня здесь много друзей. И всякий приезд сюда с разными проектами — для меня большое счастье, удовольствие и праздник. Мои самые первые гастроли — тогда еще неоперившегося 18-летнего птенца — состоялись именно в Алма-Ате. Я тогда вышел на огромную сцену Дворца Республики и был очень хорошо встречен. Уже тогда молодые девушки откуда-то обо мне узнали (не знаю, откуда, тогда еще не было Интер-



нета), и тот прием, любовь и море цветов, которые обрушились на меня, исполняющего на тот момент всего несколько песен, меня очень вдохновили. Так что Алматы меня всегда очень вдохновляет.

А сейчас мне приятно встретить весну в вашем городе, потому что в Москве она никак не наступит — продолжается снег, заносы, пасмурно. А здесь солнышко, все уже зеленеет. Весна — это дополнительное вдохновение.

— Расскажите немного о вашем новом проекте.

— На мой взгляд, очень важно думать о будущем. А что такое будущее? В первую очередь — это наши дети. Какими они станут, где они будут жить, чем они будут заниматься. От этого в конечном итоге зависит благосостояние наших стран. И мой спектакль «Переверни игру» — достаточно большой, сложный и дорогой, спектакль, который мы поставили ровно год назад — это действительно просветительский драматический музыкальный спектакль, который я создал в форме уроков музыки именно для молодежи. Для семейного просмотра, чтобы дети и их родители могли приобщиться к классической музыке, узнать историю, в динамичной и зрелищной форме открыли интересные факты из жизни композиторов. Чтобы звучала прекрасная музыка.

Ведь не секрет, что, к сожалению, подрастающее поколение с точки зрения музыкального восприятия развивается очень ограниченно. Современная музыка — это большое количество рэпа, музыка достаточно однобокая. Я ничего не имею против нее — сам занимаюсь поп-музыкой много лет. Но как музыкант, имеющий классическое образование, хочу, чтобы больше детей приобщались к этой великой музыке. Поэтому в нашем спектакле мы постарались объять основные вехи, основных композиторов за 300 лет. И для нас самая большая похвала, когда ребенок, придя после спектакля домой, не включает свой привычный плей-лист, а родители с удивлением замечают, что в его комнате звучит Моцарт, Бах или Бетховен. Это самая большая радость для нас.

Мы находимся в очень хорошем творческом тоне. У нас в конце марта прошли успешные спектакли в Москве, потом мы повторили их в Санкт-Петербурге. В данный момент очень важный приезд в Казахстан.

Правда, здесь у нас возникли небольшие технические сложности: из-за паводков фура с оборудованием чуть-чуть задержалась. Сейчас она, наверное, уже подошла. Возможно, нам придется на полчаса задержать начало сегодняшнего спектакля.



— Чем был обоснован выбор композиторов, которые появляются в спектакле?

— Безусловно, композиторов огромное количество. Мы искали из тех историй, которые они могут поведать. Из интересных фактов биографий. Но спектакль модульный, поэтому какие-то композиторы туда могут добавляться или убираться. Вообще, если понравится идея, можно сделать такой спектакль о великих писателях или художниках. Главное — найдено решение, а остальное — дело техники. Что касается музыки, то мы выбрали самые популярные и любимые хиты из классики.

— Откуда взялось такое название? Почему «Перевернуть игру»?

— «Перевернуть игру» — потому что я хочу перевернуть сознание молодежи. Вообще — это мем. Или слэнг. В России есть один известный рэпер Oxxxymiron. Это его фраза. Так вот, мне часто молодежь пишет в соцсетях, что пора «перевернуть игру». И я взял эту фразу в качестве названия спектакля, только вот переворачиваю эту игру по-своему.

— Как возникла идея спектакля?

— Я понял, что работать с молодежью нужно в современной и динамичной подаче. А это очень сложно, потому что у них свой язык и клиповое мышление. И я подумал, что именно такой полумюзикл, полуспектакль, полуконцерт, зрелищный, с хорошими интересными и необычными декорациями будет самым правильным форматом. И в общем я не ошибся.

Начали думать над сценарием. Думали достаточно долго. Надо было понять, что интересно детям, какие цели ставит перед собой спектакль. Основная его мысль — это то, что для того, чтобы чего-то добиться,

— Как возникла идея спектакля?

— Я понял, что работать с молодежью нужно в современной и динамичной подаче. А это очень сложно, потому что у них свой язык и клиповое мышление. И я подумал, что именно такой полумюзикл, полуспектакль, полуконцерт, зрелищный, с хорошими интересными и необычными декорациями будет самым правильным форматом. И в общем я не ошибся.

Начали думать над сценарием. Думали достаточно долго. Надо было понять, что интересно детям, какие цели ставит перед собой спектакль. Основная его мысль — это то, что для того, чтобы чего-то добиться,



надо много работать. Великие композиторы — огромные трудяги. Так постепенно начал вырисовываться сюжет. Очень помог Вадим Демчог, семья моя принимала активное участие. Режиссером стала Ольга Субботина. Потом был кастинг актеров. Актриса, исполняющая главную роль, — студентка ВГИКа. Многие ребята из мюзиклов. Плеб Подгородинский, который у нас играет Моцарта и Баха, — актер Малого театра, заслуженный артист России. Так что у нас сложилась хорошая молодая динамичная команда. И позади уже 31 спектакль.

— А какую роль играете вы сами?

— Я там играю роль более-менее себя, вступаю в некий конфликт с главной героиней — молодой девушкой, пытаюсь ее наставить на путь просвещения и образования. И у меня это получается.

— Сколько человек задействовано в спектакле?

— Мы приехали составом в 22 человека. Но у нас еще большая техническая группа.

— Вы говорили, что в работе над спектаклем участвовала вся ваша семья. Не было идеи взять на главную роль вашу дочь? Как она относится к спектаклю?

— Ей нравится то, что мы сделали. И она была одним из прототипов образа главной героини. Но она еще только оканчивает школу, ей надо в этом году поступать в институт. Это — первое. А второе — нужно быть профессиональной актрисой. Ведь это не развлечение, а серьезная, сложная драматическая роль. А моя дочь не профессионал. Она этому не училась.

— К слову, как вы думаете, чему надо уделить внимание в воспитании девочек?

— Нужно думать о том, кем они вырастают. Нужно работать с ними психологически. Знаете, я по своей дочке вижу, какой это сложный возраст. Они становятся такими «колобочками». Здесь очень много зависит и от воспитания, и от педагогов, которые должны быть взрослыми, мудрыми, и главное — добрыми, чтобы эту «колобочку» перебороть. Важно, чтобы подростки получали как можно больше информации. Важны живопись, литература. Очень приятно, когда женщина умеет что-то делать своими руками. Кулинария — это тоже очень важно. Танцы, потому что это осанка. Спорт. Это все важно. Но каждый должен выбрать то, что ему больше по душе.

— Дмитрий, на афише спектакля вы держите девочку вверх ногами. Вам не кажется, что это слишком жестко?

— Мне не кажется, что это жесткая, потому что сейчас время жесткача. Простая афиша с моим симпатичным лицом не привлекла бы к спектаклю должного внимания. Это же идея — я ее переворачиваю. То есть надо провоцировать публику. Это закон жанра.

— Спектакль в Алматы, не первый ваш проект для детей. Были еще «Уроки музыки». Расскажите о них...

— «Уроки музыки» тоже очень важный для меня проект. Он длился три года, за которые я проехал более 115 городов России и побывал в Казахстане. Это было общее дело талантливыми детьми. Теми, кто занимается музыкой. Для них, мне кажется, очень важны какие-то

встречи с авторитетными людьми, которые могут поддержать их. Не только педагогами. Педагог — это рутинная ежедневная работа, а вот встречи с известными людьми, чего-то достигшими в жизни, являются дополнительным большим стимулом для детей.

— Сейчас вы заняты проектом «Переверни игру». Что будет после него?

— До конца года мы будем ездить с этим спектаклем, запланировано много гастролей. Но параллельно я пишу новые песни. У меня давно, как мне кажется, не было ярких эстрадных песен. Поэтому я много времени провожу в студии, работаю с авторами, экспериментирую с поп-музыкой. Сейчас мне интересно это. А там жизнь покажет. На следующий год у меня 30-летие творческой деятельности. Для меня это большое событие, и я хотел бы приехать сюда уже с большой программой именно как эстрадный артист.

EXPO 2017 ASTANA FUTURE ENERGY

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ЛЕТАЕМ ЧАЩЕ

Мы рады сообщить об увеличении частоты полетов в Лондон, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Омск, Тбилиси и Бишкек начиная с июня 2017 года. Планируйте свои летние каникулы уже сегодня.

air astana 15 ЛЕТ ЧИСТОГО ПОЛЕТА

airastana.com