

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №35 (711)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 35 (711), ЧЕТВЕРГ, 28 СЕНТЯБРЯ 2017 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
НОВЫЙ ДОМ

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
А ПАХНЕТ ЛИ ДЕЛО
ГОРЮЧИМ?

03

ТЕНДЕНЦИИ:
РЕЙТИНГ
АВИАКОМПАНИЙ

06



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
КАЗАХСКОЕ ТОМАТНОЕ
ЦАРСТВО —
КИТАЙСКИЕ БЕРЕГА

07

* Бриф-новости

Конфликт в «Абу Даби Плаза» вскрыл «гнойник» нерешенных вопросов

Комментируя инцидент рядом с «Абу Даби Плаза», вице-спикер Мажилиса Владимир Божко заявил, что необходимо снижать неконтролируемый поток сельской молодежи в города. Эксперты считают, что слова депутата были неправильно истолкованы.

>> 2

Что ищет турист в Алматы?

Совместно со Всемирной туристской организацией проводится исследование, которое «нарисует» портрет алматинского туриста, что весьма актуально, поскольку в государственной программе «Развитие регионов до 2020 года» особое внимание уделяется именно продвижению туристской отрасли.

>> 2

И крут вопрос, да обойти никак

Проведение референдума о независимости Иракского Курдистана напугало страны Среднего Востока. «Къ» попытался разобраться в перипетиях курдского вопроса и вероятных угрозах появления очередной горячей точки для Республики Казахстан.

>> 3

Толчок для страхового сектора

Страховой рынок в очередной раз ждет изменения. За все предыдущие годы, как считает глава Нацбанка, данный сегмент отечественной экономики так и не превратился в эффективный механизм защиты имущественных интересов граждан и предприятий. Соответственно, законодательные новшества призваны изменить ситуацию в корне.

>> 8

В Нацбанке не будет «НКВДшной тройки»

Глава государства рекомендовал регулятору «жестко контролировать каждый банк», а некоторые БВУ сравнил даже с «чертом в тарелке». В этой связи у стороннего наблюдателя начало складываться мнение, что в финансовом секторе «туши ходят хмурые». С этой точкой зрения не согласился заместитель председателя НБ РК Олег Смоляков.

>> 9

Уголь снова в тренде

Продолжавшееся несколько лет падение цен на уголь сменилось ростом. Многие сорта этого сырья подорожали почти в 2 раза. Угольная промышленность Казахстана перешла к росту после периода длительного спада, увеличив добычу по итогам первого полугодия 2017 года на 17,4%

>> 10

Интернет-коммерция выходит на маркетплейс

Казахстанский рынок электронной коммерции в последние годы показывает рост даже в тех отраслях, где офлайн-продажи снижаются на фоне кризиса. Однако эксперты считают, что ограниченная емкость внутреннего рынка рано или поздно поставит перед отечественными игроками e-commerce вопрос о возможности экспансии на рынки других государств.

>> 11

Передача по алгоритму

Законопроект

Минэкономки разработало порядок передачи государственных функций в конкурентную среду. Теперь от лишнего полномочия госорганы будут освобождаться регулярно.

Салим САКЕНОВ

Проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам передачи государственных функций в конкурентную среду» уже в ближайшие дни поступит на рассмотрение парламента. Во вторник законопроект одобрили члены правительства.

По словам министра национальной экономики Тимура Сулейменова, передача функций госорганов в конкурентную среду будет выстраиваться системно на ежегодной основе.

«Предложенный нами алгоритм состоит из 7 основных этапов, – рассказал он, представляя законопроект на заседании правительства во вторник. – На первом и втором этапах производится отбор и одобрение предварительного перечня функций госорганов, предлагаемых к передаче в конкурентную среду. На третьем этапе проводится обсуждение. Это будет реализовано путем размещения предварительного перечня функций на официальных интернет-ресурсах НПП и МНЭ. Мы ожидаем отклик участников рынка с целью определения потенциальных поставщиков на основе анализа поступивших обращений».

На четвертом этапе госорганы будут проводить анализ готовности рынка и анализ регуляторного воздействия. По итогам этого анализа, уже на пятом этапе, специальной комиссией при правительстве будут



Реализация законопроекта позволит выстроить правовую основу для системной передачи несвойственных функций в конкурентную среду

формироваться окончательные рекомендации по передаче функций. На шестом этапе разрабатывается соответствующий законопроект, поскольку функция передается в конкурентную среду только после принятия закона. И на седьмом этапе предусматривается процедура мониторинга за реализацией переданных функций госорганов в конкурентную среду. При неудовлетворительном результате мониторинга вопрос о возврате функций выносится в Комиссию и при необходимости функция законодательно возвращается в госорган.

«Представленный алгоритм позволит качественно и системно обеспечивать анализ и передачу функций госорганов в конкурентную среду.

Все названные этапы прозрачны и открыты для общественности. Это позволит привлечь к широко-

му обсуждению представителей гражданского общества, средств массовой информации», – подчеркнул Сулейменов.

При этом законопроектом предусматривается запрет на передачу отдельных функций в конкурентную среду. В их числе – защита в сферах национальной, информационной безопасности, обороны, охраны общественного порядка и так далее.

Предусматривается два вида передачи госфункций – полная и частичная. Так, полностью переданной считается функция, которая осуществляется полностью за счет пользователей функций, либо саморегулируемой организацией. В данном случае функция законодательно исключается из компетенции госоргана и передается в конкурентную среду. Под частичной передачей функций понимаются из-

вестные в настоящее время способы передачи функций госорганов на реализацию через аутсорсинг, государственный социальный заказ и государственное задание.

Помимо собственно алгоритма передачи, правительство подготовило и очередной пакет самих функций, которые решено передать от государства в частный сектор. В частности, предусматривается введение саморегулирования в сфере экологического аудита с обязательным членством.

«На сегодня данная сфера регулируется государством через механизм лицензирования, а по предложенной схеме часть функций будет осуществляться через вновь создаваемое СРО, с обязательным членством. Для проведения экологического аудита, аудитор – физическое лицо – должен войти в состав юридического лица, который, в

свою очередь, должен стать членом СРО – Национальной палаты экологических аудиторских организаций. Таким образом законопроект исключается лицензирование деятельности по проведению экологического аудита субъектов I категории хозяйственной и иной деятельности. Взамен вводится институт сертификации», – рассказал глава минэкономки.

Также в конкурентную среду передается функция министерства здравоохранения по определению степени ответственности граждан уровнем и качеством оказываемой медицинской помощи.

Сегодня эту задачу выполняет подведомственная организация минздрава, но для обеспечения объективности предлагается данную функцию передать на реализацию неправительственным организациям через госсоцзаказ.

Реализация законопроекта позволит выстроить правовую основу для системной передачи несвойственных функций в конкурентную среду; расширить участие граждан в процессе принятия решений, в том числе через развитие саморегулирования. Это позволит вывести на новый уровень сотрудничество власти и конкурентной среды (предпринимательства, НПО и граждан) с целью повышения качества оказываемых гражданам государственных услуг. Ключевым аспектом является готовность рынка взять на себя ответственность за качественное выполнение обязательств перед обществом», – заключил Сулейменов.

При этом министр подчеркнул, что работа в этом направлении продолжается. Так, в настоящее время ведется анализ готовности рынка по следующей группе функций: рассматриваются сферы энергетического аудита, обращения твердых бытовых отходов, налоговых консультаций, профессиональной деятельности медицинских работников.

Вот дом, который построил VI Group

Для кого-то даже самое мало-мальски незначительное событие уже является праздником, а уж покупка квартиры – это и вовсе грандиозное событие! И бесконечная радость. Именно такой незабываемый день устроили сотрудники VI Group для своего 2000-го клиента в Алматы. Традиция розыгрышей для «тысячников» успешно прижилась в Астане, где у компании уже 30-тысячный пул клиентов.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Двухтысячным клиентом в Алматы оказалась молодая семья, купившая квартиру в строящемся комплексе «Аманат». Приехав на строительную площадку жилого комплекса, они даже не подозревали, что их там ждет. Видимо, поэтому они с некоторой опаской заходили на территорию их будущего дома.

«Мы не ожидали ничего подобного! Думали, что возникли какие-то проблемы и сейчас придется разбираться с менеджером, поэтому и решили приехать все вместе – с супругой и родителями. А тут такая встреча и подарки!», – признался тот самый 2000-й клиент Алимбек Алыжанов.

Праздник «упал» на пришедших внезапно в виде громкой, динамичной музыки, а вместе с нею – подготовленного заранее флэш-моба. Строители, выстроившись полукругом перед удивленными клиентами, зажигательно станцевали hip-hop.



Подарок от VI Group стал неожиданностью для клиентов компании Фото: Олег СПИВАК

Танец закончился, но задумка организаторов имела продолжение – юбилейным подарком стал сертификат на автопаркинг. «Вот это сюрприз! Ведь мы вначале очень долго думали, брать парковку или нет. А тут такой замечательный подарок!», – признался счастливый Алимбек Алыжанов.

На вопрос, почему он решил взять квартиру в еще недостроенном доме, он признался: «Мы часто бываем в гостях у наших друзей. И нам очень нравится их квартира в «Асыл тау». А тут увидели рекламу ЖК «Аманат». Хорошее место, тем более строительная компания VI Group. У нее качественные дома, мы слышали. Конечно, рассматривали и другие комплексы. Но когда встал вопрос по цене и качеству, то остановили выбор именно на ЖК «Аманат». Новый дом. Его строительство началось

в мае этого года, а закончится в декабре 2018 года. Так что ждать не сильно долго. Нам очень нравится, что рядом речка. Нравится планировка комнат. Мы взяли как раз такую квартиру, где окна выходят сразу на три стороны: на север, на реку и во двор. Что касается цены, то и это оказалось приемлемым. Мы знали, что когда покупаешь квартиру до того, как дом построен, цена за квадратный метр ниже. Взяли 50/50 – 50% внесли и 50% в рассрочку до конца строительства. Договор заключили напрямую с компанией, без участия банка. Нас это вполне устраивает. А то, что нам сегодня подарили парковочное место, это вообще супер!»

В свою очередь менеджеры VI Group рассказывают, что проводят такие мероприятия для того, чтобы сделать еще более счастливыми своих клиентов.

«Мы стремимся быть клиентоориентированными, наши клиенты – это наше развитие в будущем. Мы хотим двигаться дальше, поэтому наша компания очень и очень дорожит каждым клиентом. В августе этого года впервые в истории VI Group мы вошли на первое место по продажам в Алматы. Заняли 23% доли алматинского рынка. Мы полны оптимизма», – рассказал генеральный директор дивизиона МЖК Алматы Айдоос Мукатаев.

По его словам, компания делает большие ставки на профессионализм команды. Конечно, по сравнению с тучными годами начала 2000 годов сегодня на строительном рынке нелегко работать. Но, как говорится, выживают сильнейшие, и в первую очередь те, у кого оригинальный маркетинговый подход и гибкая политика. К примеру, компания использует новые технологии в строительстве и отделе своих зданий. Так, в ЖК «Аманат» впервые в Алматы будет применен фасадный материал цембрид, производства Дании. Менеджеры компании надеются, что жители мегаполиса по достоинству оценят его красоту и качество.

«Также для клиентов у нас есть разные способы оплаты. Есть 100% оплата и клиент получает скидку. Есть вариант 30% первоначального взноса, а остальное вносится частями до конца срока строительства. Это наш шаг навстречу клиентам, вариант беспроцентного кредитования. Сегодня банки очень тяжело идут на ипотеку, поэтому такой подход устраивает наших клиентов. Впрочем, с банками мы также сотрудничаем по госпрограммам. Правда, в основном в Астане,

а в Алматы пока всё на стадии планирования и переговоров», – говорит Айдоос Мукатаев.

Клиенты компании могут выбрать квартиры по видам планировки от 40 кв. м (однокомнатные), 65 кв. м (2-комнатные) и до 90 кв. м (3-комнатные). Желаящим предлагается и такая опция, как объединение квартир.

У VI Group довольно гибкая ценовая политика. Правда, в Алматы, по сравнению с Астаной, жилье стоит чуть дороже, так как приходится принимать во внимание сейсмичность района. «Небольшое удорожание идет на сейсмику. Здесь требуются марки бетона выше, больше металла, армированная сетка устанавливается чаще. Вообще, мы даем пожизненную гарантию на возведенный нами дом. Все построенные нами здания рассчитаны на 9-балльную сейсмичность. При выборе участка серьезно изучается вопрос геологии. От этого зависит, какие технологии и стройматериалы будут применены при возведении здания. При этом у нас цены ниже рыночных. И это вовсе не значит, что мы берем некачественные стройматериалы. Совсем наоборот. Мы не экономим на стройматериалах, потому что наша цель – не краткосрочный заработок, а долгосрочная рыночная стратегия, и чтобы наш бренд в будущем работал на нас. Ну а если у кого возникает вопрос, за счет чего живет компания, отвечу так: мы ищем издержки в наших затратах. Активно применяем лин-технологии, кайдзен. Кроме того, мы стараемся учить своих людей бережно относиться к ресурсам», – резюмирует топ-менеджер.

Новый дом

Первый вице-министр по инвестициям и развитию РК Роман Скляр отчитался перед депутатами Мажилиса о ходе реализации программы «Нурлы Жол»

Госпрограмма

Первый вице-министр по инвестициям и развитию РК Роман Скляр сообщил, что в 2017 году построено 15 тыс. удешевленных квартир, которые сдерживают рост стоимости жилья в Казахстане.

Ербол КАЗИСТАЕВ



Благодаря реализации программы «Нурлы Жол» износ сетей тепло- и водоснабжения, а также водоотведения снизился с 67% до 63%. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

В ходе заседания Комиссии Мажилиса РК по контролю за целевым и эффективным использованием бюджетных средств и средств, выделяемых из Нацфонда на реализацию госпрограммы «Нурлы Жол» на 2015-2019 годы по направлению «Модернизация инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства, сетей водо- и теплоснабжения, укрепление жилищной инфраструктуры», первый вице-министр по инвестициям и развитию РК Роман Скляр сообщил, что в этом году реализуется 15 тыс. квартир по удешевленной цене.

«Стоимость квартиры в регионах составляет 140 тыс. тенге за квадратный метр. Это кредитное жилье, которое потом реализуется через систему жилищно-строительных сбережений. В таких городах как Астана, Алматы, Атырау и Актау квадратный метр стоит 180 тыс. тенге. Благодаря тому, что государство на возвратной основе финансирует строительство жилья, нам удается сдерживать цены на первичном рынке и в то же время не допускать роста на вторичном рынке жилья. За два года, в 2015-2016 годах, 19 тыс. квартир таких удешевленных мы на рынок вы-

пустили. А в этом году – порядка 15 тыс. квартир, которые позволят стабилизировать ситуацию и не дать дальнейшего роста на рынке», – отметил Роман Скляр.

Спикер также сообщил, что благодаря реализации программы «Нурлы Жол» износ сетей тепло- и водоснабжения, а также водоотведения снизился с 67% до 63%. По его словам, через механизмы кредитования и субсидирования в 2015-2017 годах прошли 203 млрд тенге на реализацию 332 проектов. Эти проекты предусматривают строительство и реконструкцию более 3 тыс. км сетей тепло-, водоснабжения и водоотведения, 34

котельных и 16 единиц водохозяйственных объектов.

«В целом за период реализации госпрограммы построено и реконструировано 1 848 км сетей тепло-, водоснабжения и водоотведения, 21 котельная и 12 насосных станций. Через механизм бюджетного кредитования в 2015 году в рамках госпрограммы было выделено 60 млрд тенге на реализацию 92 проектов. По результатам построено и реконструировано около 250 км инженерных сетей. В прошлом году было отобрано 112 проектов на сумму 86,9 млрд тенге на строительство и реконструкцию 1 733 км сетей. На сегодняшний день

освоение субъектами естественных монополий составляет 75,5 млрд тенге, что составляет 87% от выделенных средств. Остальные 11,5 млрд тенге, а это 13%, будут освоены до конца текущего года», – сообщил Роман Скляр.

По словам первого вице-министра МИР РК, в 2017 году планировалось построить 10,1 млн квадратных метров жилья. «Ввод жилья в эксплуатацию по годовому плану уже завершен на 68%. Построено 60 700 домов и квартир, из них 18 300 – это индивидуальные дома и 42 400 – квартиры в многоквартирных домах. Также на строительство арендного жилья без права

выкупа выделено 25 млрд тенге. На эти деньги начато возведение порядка 6 тыс. квартир, из них 2 687 будут сданы уже в этом году».

Как заявил заместитель председателя правления НУХ «Байтерек» Ануар Омарходжаев, по итогам первого полугодия нынешнего года банками страны было выдано ипотеки на 155,3 млрд тенге. «Из них «Жилстройсбербанком» – 117 млрд тенге, что составляет 75% от общей суммы. А банками второго уровня выдано ипотеки на 38,2 млрд тенге. То есть все БВУ вместе взятые дают только одну четвертую ипотеки».

Зампред «Байтерека» сообщил, что в целях большего вовлечения БВУ в участие в программе «Нурлы Жол», холдингом, совместно с экспертами, проработаны дополнительные инструменты по стимулированию ипотечного кредитования, которые будут внесены на рассмотрение правительства РК до 1 октября нынешнего года.

«Сейчас у «Жилстройсбербанка» действующих 1 млн договоров, где казахстанцы уже накопили 475 млрд тенге. По 34 тысячам договоров было накоплено 30% от суммы, требуемой на приобретение жилья по программе ЖССБК. По этим договорам на счетах банка лежит 134 млрд тенге», – добавил Ануар Омарходжаев.

Мажилисмены порекомендовали за счет прибыли, полученной «Жилстройсбербанком» в прошлом году, уменьшить процентную ставку по ипотеке. Заместитель председателя правления банка Мирас Бейсембаев ответил, что данный вопрос будет рассмотрен акционерами и помимо этого планируется снижение процентной ставки для социально-уязвимых слоев населения.

«Жилстройсбербанк», по словам

председателя правления Ляззат Ибрагимовой, получил 17 млрд тенге прибыли. За счет этого для социально уязвимых слоев населения будет понижение процентной ставки. У многих нет возможности, но если процентная ставка будет меньше, тогда, я думаю, на 30-40% вопрос решится. Это тем более актуально, поскольку на сегодня в очереди на жилье по линии ЖССБК стоят 2,5 млн человек», – заявил депутат Марат Бопазов.

«Думаю, в рекомендациях мы этот вопрос отразим. Компания государственная, понятно, что прибыль необходима, но если есть ресурсы и резервы, давайте мы этот вопрос еще рассмотрим», – добавил глава комиссии Берик Оспанов.

Депутата Анар Жайлганов не устроило то, что новые дома планируется построить в едином архитектурном стиле. «Глава государства, когда смотрел план Астаны, каждый раз говорил, что Астана радовала глаз. У нас суровый климат в столице, и когда зимой выходишь на улицу, хочется настроение поднять, поэтому микрорайон «Самал» покрасили в желтый цвет, и поэтому была создана красная деревня. Нужна игра цвета – и это слова главы государства».

«А теперь вы возвращаетесь в советские времена и в шести регионах хотите сделать дома в едином стиле. Все города будут одинаковыми. И это, между прочим, бьет по туристической привлекательности страны. Почему вы должны делать Актобе похожим на Павлодар, почему мы не можем сделать так, чтобы каждый город имел свой собственный стиль? Деньги выделяются, разве так сложно дизайн поменять и по-разному строить дома?» – заявила Анар Жайлганова.

Конфликт в «Абу Даби Плаза» вскрыл «гноийник» нерешенных вопросов

Мотивация

Комментируя инцидент рядом с «Абу Даби Плаза», вице-спикер Мажилиса Владимир Божко заявил, что необходимо снижать неконтролируемый поток сельской молодежи в города. Эксперты считают, что слова депутата были неправильно истолкованы.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Вице-спикер Мажилиса Владимир Божко заявил, что, несмотря на то, что инцидент с «Абу Даби Плаза» был локализован, в интересе прошла подстрекательская информация, на которую откликнулась молодежь, прибывшая в Астану из сёл.

По словам Владимира Божко, эта ситуация схожа с инцидентом, произошедшем на рынке «Артем» в Астане несколько лет назад. «Вместе с тем в социальных сетях прошла подстрекательская информация на основе абсолютно надуманных и недостоверных данных. На нее откликнулась часть молодежи, в большинстве своем прибывшая из сёл, испытывающая сложности в поисках достойно оплачиваемой работы и жилья».

«Этот случай еще раз показал, что надо устранять причины, условия возникновения этих конфликтов. Необходимо снижать неконтролируемый приток сельской молодежи в города. Устранять те причины, что двигают молодежь уходить в города, молодежь на селе должна иметь достойные условия жизни и работу, жилье, пользоваться современной социально-культурной инфраструктурой», – заявил вице-спикер Мажилиса.

Реакция населения

Реакция общественности не заставила себя долго ждать. Многие посчитали слова депутата призывом ограничить миграцию населения внутри страны, что дало бы неравные условия для роста молодым людям в селах и городах. Позже мажилисмен объяснил свое высказывание. «Я сказал, что нужно создать условия, которые бы не подталкивали молодых людей и ребят из села выезжать в города. Для чего? Решить культурные вопросы,

дать хорошо оплачиваемую работу, сделать инфраструктуру, сделать хорошие условия жизни на селе».

Политик Амиржан Косанов считает, что Владимир Божко неверно выразил свое видение ситуации. «Камнем преткновения стали его эти слова: «Необходимо снижать неконтролируемый приток сельской молодежи в города. Хотя, по большому счету, до этих слов и после них он сказал вполне правильные вещи о существующих проблемах сельской молодежи». Другой вопрос, что власть должна предпринимать меры по регулированию внутренней миграции, в том числе и молодежи. Но такая работа должна идти в соответствии с существующим законодательством, экономическими методами и, главное, не нарушая прав и свобод граждан, а не окрикном сверху одного из депутатов».

С этим согласна и министр труда и социального развития РК Тамара Дуйсенова. По ее словам, правительство поддерживает миграцию населения внутри страны. И для этого разработана специальная госпрограмма. «Я не хочу комментировать выступление господина Божко. Я не знаю, на основании чего он это сказал. Я просто хочу сказать, что граждане Казахстана, согласно Конституции, имеют право свободно переезжать, учиться, работать, а на территории Казахстана».

«Мы в рамках программы продуктивной занятости поддерживаем добровольное переселение граждан с юга на север. Для этого предусматривается социальный пакет. Сегодня в рамках нашей концепции предусмотрели дополнительные возможности переселения граждан с юга на север. Если раньше мы давали субсидии на переезд, то теперь даем субсидии на аренду жилья, если гражданин переселяется на север. Если он покупает жилье, то одновременно эту сумму можем дать. Третье – это возможность предоставления жилищного сертификата. То есть 50% будет предоставлять местный исполнительный орган, 50% – из республиканского бюджета», – рассказала Тамара Дуйсенова.

Политолог Асан Кайгиев оценил слова Владимира Божко двояко. «С одной стороны, здесь присутствует, якобы, забота о селе, о том, что нужно улучшить условия на селе. Это внешняя форма, но содержание этого послания звучит следующим образом: «С помощью «пряника»



Владимир БОЖКО, вице-спикер Мажилиса РК

необходимо удерживать сельскую молодежь на селе». Причем, здесь большинству экспертов очевидно, что село в Казахстане никогда в среднесрочной перспективе по качеству жизни не сравняется с городом. Поэтому тут есть определенная степень лукавства. Урбанизация – это неизбежный процесс, который в Казахстане только будет усиливаться. Никакие «пряники» не остановят данный процесс, ведь в городе всегда «пряников» больше, чем на селе».

Причина неправильного толкования слов

По мнению Амиржана Косанова, причина кроется в общей социально-экономической ситуации в стране, в том числе и решении или не решении проблем сельской молодежи. «Поэтому любое, даже самое безобидное, высказывание в адрес той или иной социально обделенной части населения воспринимается чрезвычайно тенденциозно, с далеко идущими политическими оценками, которые иногда переходят на личности. Любой публичный человек должен понимать это», – отметил эксперт.

Асан Кайгиев считает, что Владимир Божко стал жертвой обстоятельств. «Для многих граждан Казахстана политическая элита

кажется временщиками, которые зарабатывают деньги в Казахстане, но при любом серьезном ухудшении личного положения они быстро покинут «тонущий корабль». И поэтому слова таких временщиков воспринимаются с негативом, так как по восприятию большинства людей эти слова продиктованы не поисками общего блага, а личными интересами. У большинства граждан изначально есть предубеждение о представителях политической элиты, что они вовсе не являются народными избранниками, а скорее являются кастой избранных, поэтому и их слова воспринимаются не с пониманием, а с агрессией».

Решение проблем сёл

Асан Кайгиев считает, что нужно помогать сельской молодежи адаптироваться в городах, так как удержать население в селах невозможно. «Урбанизация – это естественный процесс, который нельзя остановить легальными мерами. Лучше сосредоточиться на том, чтобы помочь сельской молодежи адаптироваться в новых городских условиях. Необходимо улучшать систему высшего образования, повышать человеческий капитал сельской молодежи. Хотя без создания инклюзивных политических институтов эти пожелания так и останутся пожеланиями. Поэтому без реальной демократизации и построения хорошей системы местного самоуправления такие перемены мало осуществимы».

По мнению Амиржана Косанова, сельская молодежь должна чувствовать, что власти понимают их проблемы и пытаются их решить. «Есть априори понятные вещи, которые у всех на устах. Среди них – создание равных возможностей для получения образования, организация новых рабочих мест на селе. Немаловажно также и обеспечение прибывающей в города сельской молодежи минимальными социальными гарантиями. Со своей стороны добавил бы и такое морально-психологическое требование: граждане, в том числе и сельская молодежь, должны чувствовать, что власть знает об этих проблемах и намерена их решать. Согласитесь, и такого же у нас нет. И по этой причине любое неосторожное слово может стать причиной серьезных протестов. И не только в социальных сетях».

Что ищет турист в Алматы?

В Алматы будут сформированы новые места для туристов и обеспечен wi-fi в центре города



Исследование будет проводиться в течение полугодия, планируется не менее 100 живых интервью с респондентами и сбор нескольких тысяч анкет, на основе которых сформируются новые данные

Туризм

Совместно со Всемирной туристской организацией проводится исследование, которое «нарисует» портрет алматинского туриста, что весьма актуально, поскольку в государственной программе «Развитие регионов до 2020 года» особое внимание уделяется именно продвижению туристской отрасли.

Ольга КУДРЯШОВА

Туристский информационный центр (VisitAlmaty) совместно со Всемирной туристской организацией (UNWTO) реализует проект «Исследование портрета туриста на Великом Шелковом пути в Алматинском кластере». Цель исследования – обеспечить развитие туризма в регионе. Руководитель Управления туризма и внешних связей Алматы Ерлан Жайлаубай рассказал, что тех данных, которые собираются Комитетом по статистике РК, недостаточно, поэтому для формирования более полной информации о туристах были привлечены внешние эксперты.

Критерии определения туриста

По словам эксперта по туризму программы UNWTO Silk Road Николаса Голфинуполуса, при ис-

следовании будет рассматриваться целый ряд данных. Например, откуда и на какой срок приезжает турист, как он выбирает путешествовать – с тургруппой или самостоятельно, а также демографические показатели, предпочитаемые виды деятельности и досуга в городе, впечатления от пребывания. Будет учитываться, какие данные имеются у туриста о Центральной Азии (ЦА) и городе Алматы в частности, его план по дальнейшему маршруту в ЦА и другое.

Г-н Голфинуполус отметил, что страна будет соотнесена с ответом человека, чтобы понять особенности того или иного региона, на основе чего формируется маркетинговая модель для определенной группы.

По словам директора VisitAlmaty Асель Нуркебаевой, уже сейчас создан определенный портрет для некоторых стран. К примеру, на мусульманских рынках нельзя предоставлять какие-то услуги и продукты. Китайские туристы ценят этнические вещи, кроме того, среди китайцев много взрослых путешественников, и должны также учитываться потребности туристов по возрастным категориям.

Исследование будет проводиться в течение полугодия, планируется не менее 100 живых интервью с респондентами и сбор нескольких тысяч анкет, на основе которых сформируются новые данные.

И крут вопрос, да обойти никак



Обострение обстановки на всей территории Среднего Востока способно принести серьезные проблемы всему мировому сообществу

Геополитика

Проведение референдума о независимости Иракского Курдистана напугало страны Среднего Востока. «Къ» попытался разобраться в перипетиях курдского вопроса и вероятных угрозах появления очередной горячей точки для Республики Казахстан.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В начале последней сентябрьской недели информационные агентства всего мира сообщили об активизации роста стоимости эталонных марок нефти. К примеру, 25 сентября нефть котировки Brent впервые с лета 2015 года вплотную подошла к отметке в \$60 за баррель. Считается, что главной причиной роста цен на нефть стало соблюдение соглашения о сокращении ее добычи, которое ОПЕК и присоединившиеся, не входящие в нее, страны – экспортеры черного золота, включая Россию и Казахстан, подписали в конце 2016 года. Вместе с тем нельзя исключать, что свою роль в наблюдаемом ныне увеличении цен на нефть сыграли события, произошедшие на севере Ирака, где в минувший понедельник, 25 сентября, состоялся референдум о провозглашении независимости Южного (Иракского) Курдистана.

Невероятное единодушие

По сообщению официального представителя Высшей независимой избирательной комиссии Ширвана Зарари, за независимость от Багдада проголосовали более 3 из 5 млн жителей иракского региона Курдистан. Результаты голосования впечатляют. На поставленном референдуме вопрос «Хотите ли вы, чтобы регион Курдистан и курдистанские районы, не включенные в состав региона Курдистан, стали независимым государством?» однозначно ответили более 98% имеющих право голоса жителей столицы Южного Курдистана – полутрамитинского города Эрбиль. Безоговорочное преимущество сторонников независимости Курдистана зафиксировано и в городах Сулеймания с населением около 950 тыс. человек, Дахук (300 тыс.), Рания (200 тыс.) и Закхо (190 тыс.). О своем вхождении в состав независимого Южного Курдистана в тот же день объявили и в нефтяной столице Ирака – городе с миллионным населением Киркук, который с июня 2014 года контролируется подразделениями курдского военизированного формирования пешмерга и боевыми отрядами запрещенной в Казахстане Рабочей партии Курдистана. Активное участие в голосовании за независимость Южного Курдистана приняли и родившиеся на севере Ирака курды из-за рубежа. При этом никто из них не усомнился в своевременности проведения референдума, учитывая, что в Эрбиле о своем желании отделиться от Ирака заявили еще в начале 2005 года.

«Решение по проведению референдума принято и уже претворено в жизнь. Курды Южного Курдистана посчитали, что время его подошло. Конечно, решения подобного рода несут в себе определенные риски, но их принятие зависит от готовности инициаторов упорно отстаивать свою позицию, включая готовность защищать свой суверенитет в случае возникновения угрозы», – поделился с «Къ» своими наблюдениями за проведением референдума в Иракском Курдистане председатель совета Федеральной национальной культурно-культурной автономии курдов России Фархат Патиев.

При этом он особо подчеркнул, что проведение референдума, несмотря на многочисленные дискуссии в курдском сообществе, поддерживает абсолютное большинство этнических курдов. «Неважно, турецкие, иранские, сирийские или иракские, европейские, российские или американские это курды. Есть вопросы, по которым они, невзирая на политические предпочтения, имеют одинаковую позицию», – заметил Фархат Патиев.

Для одних мечта, для других – угроза

Здесь надо заметить, что главная суть «одинаковой позиции курдов» известна уже очень давно. Речь идет о давнем желании этого народа, численность которого только в странах Среднего Востока, по разным оценкам, составляет от 25 до 35 млн человек, создать единое курдское государство, объединив территории Южного (север Ирака), Восточного (северо-запад Ирана), Северного (восток Турции) и Западного (север Сирии) Курдистана. Соответственно, приобретение независимости Южным Курдистаном большинством этнических курдов воспринимается как первый шаг к осуществлению своей давней мечты.

Но что для одних мечта, для других – угроза территориальной целостности государства. Неудивительно, что не только в Багдаде, но и в Анкаре достаточно нервно отреагировали на проведение референдума о независимости Южного Курдистана. В частности, президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган не только допустил перекрытие поставок нефти по трубопроводу и нефтевозам на порт Джейхан с севера Ирака, но и не исключил проведение широкомасштабной военной операции против иракских курдов, заметив, что до последнего момента надеялся, что в Эрбиле «придут в себя». «Все закончится, как только Анкара перекроет нефтепровод. Если грузовики не смогут пересечь границу Турции и Ирака, то жители курдской автономии будут нечего есть и надевать. Анкару вынуждают к этому шагу», – заметил президент Турции во время своего выступления на международной конференции омбудсменов в Анкаре 26 сентября, которая транслировалась в прямом эфире турецкого телевидения.

По словам г-на Эрдогана, до самого последнего момента в Турции ожидали, что глава Иракского Курдистана Масуд Барзани не допустит такую ошибку, как проведение референдума. «Видимо, мы ошибались. Это решение о проведении референдума было принято без каких-либо консультаций. Это предательство! Турция сегодня рассматривает все сценарии: от экономических санкций до мер военного характера. В числе прочих обсуждается вопрос закрытия воздушного пространства и сухопутных границ. Надеюсь, что необходимость во всем этом не будет и власти Курдской автономии в Ираке в скором времени образуются и откажутся от своей авантюры», – подчеркнул Реджеп Эрдоган. При этом он не стал сообщать собравшимся в Анкаре омбудсменам о начавшихся с утра 26 сентября на юго-востоке Турции, в непосредственной близости от границ с Южным Курдистаном, совместных военных учениях Вооруженных сил Турции и Ирака.

Либо мир, либо горячая точка

Впрочем, по мнению председателя совета Федеральной национальной культурно-культурной автономии курдов России Фархата Патиева, курды не могут вечно оглядываться на нервную позицию Турции. «Курдский вопрос тогда никогда не решится. Желания и амбиции соседей не

должны волновать расходящиеся стороны – это их внутренняя проблема. И если соседи не хотят, чтобы возник аналогичный прецедент в их доме, им стоит в корне пересмотреть свою внутреннюю политику. Если на повестку дня вдруг встанет вопрос о распаде Турции и Ирана, то Южный Курдистан тут будет ни при чем», – заметил в своем комментарии «Къ» Фархат Патиев, отметив, что в настоящий момент представители различных курдских организаций пытаются вести переговоры с руководством ведущих стран мира с целью добиться признания независимости Иракского Курдистана. «Реакция на происходящее со стороны Анкары и Багдада может быть самой разной: от широкомасштабной изоляции до интервенции. Но все будет зависеть от позиции США, Великобритании, Франции, Германии и России», – подчеркнул Фархат Патиев.



Турция сегодня рассматривает все сценарии: от экономических санкций до мер военного характера. Надеюсь, что в скором времени образуются и откажутся от своей авантюры.

Реджеп Тайип ЭРДОГАН, президент Турции

Между тем обострение обстановки не только вокруг южной части Курдистана, но и на всей территории Среднего Востока, где доминирует курдское население, способно принести серьезные проблемы мировому сообществу в целом и Казахстану в частности. Помимо гарантированной лихорадки с ценами на нефть – на одном из крупнейших в мире нефтегазовых месторождений Киркук добывается до 1 млн баррелей нефти в день (что составляет половину от всей нефтедобычи Ирака, занимающей 4-е место среди поставщиков черного золота на мировые рынки) вполне вероятно сбой в грузоперевозках по так называемому южному транспортному коридору. Последнее особо неприятно для Казахстана и стран Центральной Азии, так как южный транспортный коридор позволяет в несколько раз быстрее доставлять грузы в наш регион из Турции и стран Средиземноморского бассейна, в обход враждующих между собой Украины и России. Учитывая, что, кроме Израиля, ни одна страна мира не приветствовала даже идею проведения референдума о независимости Южного Курдистана, а также решимость закаленных в сражениях с боевиками «Исламского государства» (запрещено в Казахстане. – «Къ») отрядов курдской самообороны отстаивать свою государственность, вырисовываются далеко не радужные перспективы появления очередной горячей точки на Среднем Востоке. Остается только надеяться, что мировое сообщество все же найдет компромиссное решение, которое устроит как население Курдистана, так и правительства стран, в которых проживают курды.

А пахнет ли дело горючим?

Спорный Вопрос

Министерство энергетики Казахстана признает наличие дефицита авиатоплива на внутреннем рынке республики, но не в тех масштабах, как это обрисовала в понедельник в своем пресс-релизе авиакомпания Air Astana. По расчетам вице-министра казахстанского энергетического ведомства Асета Магауова, авиационный коллапс в ближайшее время точно не произойдет. А вот то, как авиоперевозчики будут жить после октября, во многом зависит от их переговорных способностей.

Иван ВАСИЛЬЕВ, Мадина МАМЫРХАНОВА

Напомним, что в понедельник Air Astana взорвала настоящую информационную бомбу, сообщив, что основной и чуть ли не единственный производитель авиакеросина в стране – Шымкентский НПЗ – встает на ремонт сразу после окончания посевной, что вкупе с снижением среднемесячных поставок из России до 15 тыс. тонн при средней потребности в 50 тыс. тонн в месяц (внутреннее производство в среднем в месяц составляет порядка 22 тыс. тонн) приведет к дефициту авиатоплива на внутреннем рынке и, как следствие, к срыву регулярного авиасообщения. При этом внутренние потребности отечественных авиаторов в Air Astana оценивали в 800 тыс. тонн по нынешнему году.

Асет Магауов на пресс-конференции, прошедшей во второй половине дня 25 сентября, сразу после тиражирования заявления национального перевозчика, начал с главного: никто Шымкентский НПЗ останавливать не собирается, поскольку его мощности, ответственные за производство авиатоплива, ни в каком капремонте не нуждаются. Текущий ремонт на этом производстве действительно после посевной будет производиться, но он коснется того производственного сектора предприятия, который производит дизельное топливо.

«От Air Astana были заявления, что на Шымкентском заводе будет капитальный ремонт... Мы считаем, Air Astana, перед тем как такие громкие заявления делать, могли бы с нами проконсультироваться, тем более у нас очень прямой контакт. Никаких капремонтов, которые повлияют на остановку завода, не предполагается», – сказал вице-министр на пресс-конференции. – После того как закончится посевная кампания, одна из установок будет на Шымкентском заводе модернизирована – установка гидроочистки дизельного топлива. Это никак не повлияет на объемы производства керосина, бензина».

Далее последовала корректировка заявления Air Astana в части общей потребности казахстанских авиаконферий по текущему году: авиаперевозчик указал объем в 800 тыс. тонн, Асет Магауов сразу срезал эту цифру на 100 тыс. тонн. По его словам, при потреблении в 510 тыс. тонн авиатоплива в 2016 году (половина, кстати, тогда была произведена в Казахстане, и только половина экспортирована из России) Минэнерго согласилось при составлении своего индикативного плана на 2017 год, что проведение международной специализированной выставки ЕХРО в Астане увеличит пассажиропоток в Казахстан. Следовательно, увеличится и потребление авиакеросина, но прогнозируемый объем по году закладывался в 700 тыс., а не в 800 тыс. тонн.

«Это повлияло на то, что мы в индикативный баланс уже попросили Россию заложить цифру 450 тыс. тонн, что в сумме с внутренним производством давало порядка 700 тыс. тонн потребления по году, – продолжил вице-министр. – Но ЕХРО прошло, мы видим статистику: по нашим оценкам, общее потребление авиакеросина за 8 месяцев составило 380 тыс. тонн всего по всей республике. То есть среднемесячное потребление – 47,5 тыс. тонн, это всего лишь на 11% больше прошлого года. Из этих 380 тыс. тонн потребления импорт составил 191 тыс. тонн, 25 тыс. тонн в месяц мы импортируем».

Исходя из среднемесячного потребления в 47,5 тыс. тонн, Минэнерго делает вывод о том, что общий объем потребления авиакеросина казахстанскими перевозчиками по году составит от 550 до 600 тыс. тонн максимум. То есть как минимум на 200 тыс. тонн меньше, чем это заявлено в релизе национального авиаперевозчика.

Между тем, как подчеркнул в свою очередь в комментариях «Къ» председатель правления QAZAQ AIR Блэр Трехерн Поллок, компания Air Astana не одинока в этой ситуации. «Все авиакомпании Казахстана находятся примерно в одинаковых условиях. Что касается нашей авиакомпании, то запасы топлива QAZAQ AIR подойдут к концу примерно в середине октября, – говорит эксперт. – Как вы знаете, Казахстан производит только 60% топлива, которое необходимо для



Минэнерго о дефиците авиатоплива: надо потерпеть и активизироваться

обеспечения местных авиакомпаний, остальные 40% импортируются из-за рубежа. Традиционно недостающий объем поставляется из РФ, поскольку у них тот же самый стандарт авиационного керосина, который используется в РК. И, как нам известно, РФ сама испытывает дефицит авиационного керосина и поэтому ограничила поставки за рубеж. Все наши запросы об осуществлении поставок с российских НПЗ сегодня получили отказ». Рассматривая самый негативный сценарий, если министерства энергетики стран не договорятся о поставке российского авиакеросина в Казахстан, г-н Поллок лишь заметил, что отечественным компаниям остается надеяться. «Что все-таки будет найдено решение». Впрочем, повышения цены на топливо он все же не ожидает. «В этом году и так цена на авиакеросин повысилась на 20% по сравнению с предыдущим годом, и сейчас мы не видим причин, почему мы должны платить за авиакеросин больше, чем он стоит на рынке», – отметил Блэр Трехерн Поллок.

Турция или казахские авиаторы?

Однако в целом ситуация на внутреннем рынке авиатоплива действительно непростая. По словам Асета Магауова, во многом этому способствовала... нормализация отношений Анкары и Кремля. Открытие турецких курортов для российских туристов вследствие этого увеличило потребление авиакеросина российскими перевозчиками, и на казахстанских авиаторах топлива стало тривиально не хватать.

Тут, правда, по утверждению Асета Магауова, маху дали сами казахстанские перевозчики, которые Минэнерго с февраля настоятельно рекомендовало закупать на российских заводах авиакеросин, что называется, про запас, пока не грянул сезон отпусков. Представитель Минэнерго подчеркнул, что ни авиакомпаниями, ни аэропорты этому призыву не вняли и в результате к сентябрю остались на баках.

«В отдельные месяцы (прошлого года. – «Къ») импорт доходил у нас до 36–37 тыс. тонн, и мы еще в начале года рекомендовали аэропортам и авиакомпаниям создать необходимые резервы и запасы, пока в России была тишина, не было отпускного сезона, не было внутреннего роста большого», – сказал Асет Магауов.

Справедливости ради стоит отметить, что больше 10-дневного запаса топлива отечественные авиакомпании создать физически не в состоянии. Но у Минэнерго претензии к авиаторам не только в данном вопросе, но и по поводу слабой переговорной активности в диалоге с россиянами.

«Мы провели переговоры с российскими коллегами, и в августе импорт увеличился до 22 тыс. тонн, то что Air Astana говорит о 15 тыс. тонн, это, наверное, они говорят только о своих поставках, но кроме них импорт занимается другие компании», – отметил Асет Магауов. – Хотелось бы отметить, чтобы наши крупные аэропорты, Air Astana и крупные авиакомпании сами занимали гораздо более активную позицию по обеспечению импорта. Мы, как министерство, можем обеспечить производство, подкорректировать графики загрузки НПЗ, но вопросы поиска и транспортировки объемов, которые импортируются из РФ, – это прежде всего задача самих авиакомпаний и аэропортов».

В сухом остатке, по его словам, ситуация с обеспечением внутреннего рынка по-прежнему остается сложной, поскольку переговорные процессы идут сложно, и за половину сентября Казахстан импортировал из России всего порядка 7 тыс. тонн авиакеросина. Впрочем, среднемесячные внутренние потребности в октябре перекрываются с лихвой.

Панацея в ожидании профицита

В долгосрочной перспективе, после подключения к производству авиакеросина Павлодарского НПЗ, окончания процессов модернизации на всех трех крупных нефтеперерабатывающих производствах страны и их сертификации, Казахстан, по утверждению Асета Магауова, будет производить от 900 тыс. до 1 млн тонн авиатоплива в год. То есть при среднегодном потреблении в 600 тыс. тонн станет страной – экспортером авиакеросина.

Только вот случится это явно не в ближайшие год-два, и даже, судя по всему, не в ближайшие три года. Поскольку, отвечая на вопрос о том, что власти намерены делать в части решения проблем с авиатопливом в обозримом буду-

щем, вице-министр сообщил, что в качестве одной из мер на краткосрочную перспективу (а среднесрочная перспектива измеряется, как правило, как минимум тремя годами) рассматривается возможность использования в Казахстане альтернативного вида авиатоплива – JET A-1.

Отметим, что JET A-1 используется не только в Китае, но и в Европе и в Штатах, так что в том, что он подходит для авиапарка западного же производства, сомневаться не приходится. Более того, специалисты утверждают, что в силу своей большей чистоты от серы JET A-1 способствует увеличению летного ресурса бортов, которые его используют. Есть два но: JET A-1 более чувствителен к низкой температуре, чем отечественный и российский авиакеросин, и он процентов на 10 дороже отечественного и российского авиакеросина.

Впрочем, судя по динамике роста цен на российский авиакеросин ввиду его дефицита, особой стоимостной разницы между ним и западной альтернативой уже не существует.

«Когда вот этот дефицит пошел, в июле – августе Air Astana отмечала, что идет быстрый рост цен на рынке России, на данный момент до \$670–680 за тонну составляет цена, а в начале лета цена была долларом на 50 дешевле», – констатировал Асет Магауов. То есть российский авиакеросин практически исчерпал эту самую разницу стоимости в 10%, и цены на него и на JET A-1 сейчас стали если не идентичными, то сопоставимыми. Ну а увеличение летного ресурса бортов за счет использования западного альтернативного топлива и вовсе нивелирует эту разницу.

С небес на землю и обратно

Что касается топлива наземного, в частности самого потребляемого в Казахстане бензина марки АИ-92, то здесь цены неизбежно будут привязаны к ценам в России.

«Конечно, учитывая нашу импортную зависимость от поставок из Российской Федерации, конъюнктуры российского рынка, это если не диктует, то сильно влияет на уровень цен в нашей рознице», – заметил Асет Магауов. – Если на январь стоимость бензина 92-го на границе в среднем составляла порядка \$500–505, то уже по состоянию на сегодняшний день она выросла до \$550, то есть мы видим рост цены оптовой на \$45 на границе Казахстана».

Кроме того, по его словам, определенное влияние оказывает на розничные цены на нефтепродукты курс национальной валюты. Поскольку многие контракты на импортные поставки заключены в долларах, ослабление тенге приводит к росту стоимости ввозимого по таким контрактам топлива в тенге.

«В перспективе, конечно же, благодаря той работе, которая проводится по модернизации трех наших заводов, мы видим существенные резервы для снижения на первом этапе импортных поставок нефтепродуктов из России, на втором этапе – полное обеспечение и выход уже на экспортные рынки, – заверил вице-министр. – Это все, конечно, будет зависеть от сроков ввода в эксплуатацию наших заводов после модернизации».

На Шымкентском заводе, по его сведениям, первый этап модернизации уже закончен и наблюдается «небольшой рост уже и по бензину, и по дизельному топливу». Но основной прирост производства будет на этом производстве во второй половине следующего года, когда будет запущена установка каталитического крекинга.

«В результате также в 2,5 раза практически они нарастят производство бензина. И, по нашим оценкам, порядка 1,9–2 млн тонн у нас будет излишек бензина. И нужно будет искать экспортные рынки для этой продукции», – сказал Асет Магауов. – Я подтверждаю, что в 2019 году мы будем обеспечивать себя сами, но в начале 2018 года у нас импорт сохранится, потому что Шымкентский завод свою реконструкцию закончит только во второй половине года. Соответственно, как он выйдет из реконструкции, так внутренний рынок и будет полностью обеспечен. Но по балансу в среднем за 2018 год там определенные объемы импорта из России мы должны еще закладывать. Сейчас мы дали телефонограмму в «КазМунайГаз», чтобы по трем заводам они производственную программу просчитали, поместочно дали нам объемы производства, в том числе и после модернизации, чтобы понять, какие объемы нам в план с Россией закладывать».

ЕЛЕНА БАХМУТОВА,
Председатель Правления ФМС

Родилась 27 февраля 1962 года. В 1983 году окончила Алма-Атинский институт народного хозяйства, экономист.
1983–1984 годы – старший инженер КСМК-1 треста Алма-Атасельстрой №7.
1984–1989 годы – экономист научно-исследовательского экономического института планирования и нормативов при Госплане Казахской ССР.
1989–1991 годы – старший экономист Министерства социального обеспечения Казахской ССР.
1991–1992 годы – экономист кинохозяйственного объединения «Елим-Ай».
1992–1998 годы – ведущий, главный экономист, начальник отдела, заместитель начальника департамента по социальной сфере, заместитель директора Бюджетного департамента Министерства финансов Республики Казахстан.
1998–2001 годы – директор бюджетного департамента Министерства финансов Республики Казахстан.

2001–2002 годы – вице-министр труда и социальной защиты населения Республики Казахстан.
2002–2004 годы – директор департамента финансового надзора Национального Банка Республики Казахстан.
2004–2008 годы – заместитель председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.
2008–2011 годы – председатель Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.
2012–2016 годы – заместитель председателя Правления акционерного общества «Самрук-Қазына».
С января по ноябрь 2016 года – управляющий директор по финансам и операциям АО «Самрук-Қазына».
С ноября 2016 года – председатель Правления НАО «Фонд социального медицинского страхования».

Государственные награды:
В 2001 году за плодотворную деятельность в совершенствовании трудовых отношений, организацию социальной защиты населения объявлена благодарностью президента Республики Казахстан.
В 2005 году за значительный вклад в развитие и становление конституционных основ государства, а также в ознаменовании 10-летия Конституции Республики Казахстан награждена юбилейной медалью «Казахстан Конституциясына 10 жыл».
В 2006 году за заслуги перед государством, активную общественную деятельность, значительный вклад в социально-экономическое и культурное развитие страны награждена орденом «Құрмет».
В 2008 году награждена юбилейной медалью «10 лет Астане».
В 2014 году награждена орденом «Парасат».

Когда тратится 1,9% от ВВП, глобально ситуацию не изменить

Не исключено, что в Казахстане в итоге будет отложен переход на систему обязательного социального медицинского страхования. Напомним, выступая на открытии парламентской сессии 4 сентября, президент Нурсултан Назарбаев поручил еще раз тщательно продумать вопрос о сроках перехода на эту систему, особо акцентировав внимание на необходимость решения проблемы с 2,7 млн граждан страны, которые сегодня отнесены к самозанятым. О том, что происходит в настоящее время с планами по внедрению ОСМС, в эксклюзивном интервью «Къ» рассказала председатель правления Фонда социального медицинского страхования Елена Бахмутова.

Салим САКЕНОВ

– Елена Леонидовна, проблема, поднятая главой государства, появилась далеко не вчера. И до его выступления в обществе все же звучала информация о том, что на деле эти 2,7 млн самозанятых давно уже существовали. Или это не так?

– Я хотела бы сразу уточнить, так как уже звучит кое-где, что глава государства поручил отменить систему. Глава государства, думаю, вы слышали, не говорил об этом. Наоборот, он сказал, что к этой системе нужно двигаться, вопрос лишь в том, как быстро. И в первую очередь он говорил о людях, которые не платят налогов.

И именно медицинское страхование выявило, что есть довольно большая категория людей, которые, возможно, налоги не платят, но это не мешает им получать гарантированный объем бесплатной медицинской помощи, профинансированный из бюджета. И как-то ранее эту ситуацию никто особенно не замечал. Второй момент – есть граждане, которые считают себя работающими, но в пенсионный фонд они взносов не перечисляют. Я думаю, что все эти вопросы были известны, но концентрирование над ними не задумывались.

В рамках подготовки к ОСМС об этой проблеме, естественно, знали. Потому и готовились к выявлению людей, которые должны страховаться самостоятельно. Были проведены подворовые обходы министерством труда и социальной защиты населения совместно с местными исполнительными органами, выявились проблемы с базами данных: в них были уже выехавшие граждане, умершие и так далее. То есть, эту работу правительству вело. В результате и выявилась цифра граждан, которая оказалась весьма внушительной.

– Все же не очень понятно, почему проблема «всплыла» только сейчас. Цифра почти в 3 миллиона самозанятых звучала, о неплательщиках в ЕНПФ тоже давно говорится. Плюс – из 18 миллионов населения Казахстана в системе ОСМС – 10 миллионов граждан, относящихся к льготным категориям, за которых платит государство. Как вообще собирались выстраивать эту систему?

– Думаю, что вопрос не совсем по адресу. Моя задача, как менеджера, обеспечить запуск и функционирование Фонда. А это все же вопрос политики. Да, есть проблемы с охватом населения и в пенсионном фонде, в Государственном фонде социального страхования, они известны, их никто не скрывает, над их разрешением работают. Наверное, когда-то возникает последняя капля и наступает пора преодолеть проблему, а не загонять ее вглубь.

Вы знаете, что есть разное количество участников-плательщиков в разные фонды и в бюджет? Почему? Почему у нас за одно количество людей идут взносы в пенсионный фонд, за другое в ПФСС, за третье в ФМС, есть еще плательщики подоходного налога, социального налога, налога на имущество и т. д. Когда-то же надо комплексно во всем этом разобраться. Вот глава государства сказал об этом публич-



ФСС уменьшится на 1,5% (с 5% до 3,5%), но взамен 1,5% от доходов работников работодатели будут платить, как отчисления в фонд медстрахования. Нагрузка останется точно такой же, как и была.

но – теперь будут разбираться все вместе. Система ОСМС и платежи в Фонд стали спусковым крючком для обсуждения всех этих проблем. Но не надо связывать это исключительно с медстрахованием.

По сути именно внедрение ОСМС подняло ряд многолетних вопросов. Поэтому фонду во избежание споров необходимо определить конкретное число потенциальных участников системы, причем, поименно по ИИН. Понятно, что потребуются задействовать имеющиеся базы данных государственных органов.

Как Фонд мы заинтересованы в том, чтобы была интеграция всех имеющихся баз данных, в том числе и данных налоговых органов. Я вижу, что по текущим платежам в Фонд есть разница между данными об отчислениях за наемных работников по ОСМС, пенсионным взносам, взносам в ПФСС. На мой взгляд, это показывает большой потенциал работ по интеграции с Комитетом госдоходов, который контролирует своевременность платежей, а также Госкорпорацией «Правительство для граждан», через которую поступают, как через одно окно, социальные платежи во все три внебюджетных фонда.

– А еще есть проблема увеличения нагрузки на фонд оплаты труда с внедрением ОСМС, о которой говорят работодатели. Как этот вопрос будет решаться?

– Если уж говорить о налоговой нагрузке, давайте разберемся в цифрах. Работодатели платили обязательные социальные платежи. Теперь им говорят, что в 2018–2019 годах эти социальные платежи, которые платили в ПФСС, уменьшатся на 1,5% (с 5% до 3,5%), но взамен 1,5% от доходов работников работодатели будут платить, как отчисления в фонд медстрахования. В чем проблема? Нагрузка остается точно такой же, как и была. Гипотетически, если сейчас отменятся платежи в фонд медстрахования, то автоматическим образом восстановится

прежний размер в фонд государственного социального страхования. Причем, такие платежи будут поступать в ПФСС и формировать резервы под будущие выплаты пособий, деньги под такие резервы будут храниться и управляться так же, как и средства ФМС, т. е. в Национальном банке по стандартным правилам. Для людей, для работодателей ничего не меняется. Почему некоторые усматривают в такой ситуации угрозу – мне, как финансисту, не до конца понятно.

– Но предполагается, что размеры выплат в фонд медстрахования должны же увеличиваться поэтапно, соответственно и нагрузка на ФОТ будет расти. Поэтому и звучат возмущения – что в перспективе, причем, недалекой, эта нагрузка вырастет. Плюс отчисления с заработных плат самих работников – для многих даже 1% очень существенен. Потому и поднялась буря.

– В данном случае в 2018–2019 годах никакого увеличения не происходит. Что касается дальнейших лет, я думаю, это вопрос обсуждения.

Что касается заработных плат, то там установлен лимит дохода – в пределах 15-кратного МЗП. И потом, хотелось бы напомнить – закон-то был принят в ноябре 2015 года. А нынче уже сентябрь 2017. Почти два года прошло. Понятно, что никогда не поздно вернуться к этому вопросу. Но никто же не скрывал, что это все будет – прямая норма закона. Поскольку экономическая ситуация не так хороша, как хотелось бы, проектом Налогового кодекса решено, что на 2018–2019 годы дополнительной нагрузки на работодателей не будет. И платежи из фонда государственного социального страхования переориентируются в фонд медицинского страхования. Для понятных целей.

– Почему из системы оказались исключены страховые компании? Добровольное медицин-

ское страхование (ДМС), хоть и прописано третьим пакетом, но оно, по сути, «за бортом» остается.

– Доводы о том, что ДМС исключается из этой системы, надуманы. На самом деле добровольное медицинское страхование имеет возможность развиваться, у него есть хорошие перспективы. И в профессиональных встречах со страховыми организациями мы нашли уже возможности, каким образом они будут интегрироваться в систему ОСМС. Более того, внедрение ОСМС позволит им дать дополнительный импульс для развития.

– Каким образом?

– Элементарно. Они будут, во-первых, координировать ту медицинскую помощь, которая оказывается их застрахованным гражданам. Тем самым, возможно, не покрывать дважды затраты одной и той же организации и за счет ОСМС, и за счет ДМС.

Далее – они могут делать ассистанс (от фр. assistance – помощь), и тем самым контролировать качество для своих же застрахованных граждан в тех организациях, которые работают и по ОСМС, и по ДМС. И они могут обеспечивать то, в чем так нуждаются застрахованные граждане – делать прикрепление и оказывать услуги в разных регионах, если там работают медицинские организации, которые работают в рамках ассистанса.

Кроме того, ДМС будут правильно выстраивать работу по тарифам. За счет ДМС можно оказывать дополнительный сервис застрахованным сверх пакета ОСМС. Это же рынок, поэтому ДМС может подстроиться и, по сути, использовать франшизу за счет ГОМБП и ОСМС. Есть и совсем революционные идеи – полностью передать администрирование платежей и оказание услуг страховым организациям, но давайте быть реалистами. ДМС должно вырасти в 27 раз, чтобы взять на себя платежи по системе ОСМС. Это невозможно ни в пятилетний,

ни даже в десятилетний период. Это будет коллапс страхового рынка. Такого акционерного капитала сегодня на рынке не существует. И перестраховать такое количество рисков в столь короткое время проблематично и дорого.

– Да, за последние годы доля ДМС в медицине 2–3%, это очень мало.

– Конечно! 2,5% – это объем страховых премий по ДМС относительно государственных расходов на здравоохранение. Поэтому я и говорю, что если передать администрирование ОСМС на страховой рынок, то нужно в 27 раз единовременно увеличить пропускную способность. Чтобы принять такой объем страховых премий, нужно иметь страховщиков с адекватной капитализацией, либо перестраховать риски. Такой бум на финансовом рынке неопоставим с финансовой устойчивостью.

– Но сейчас наоборот – многие склоняются к тому, что этот сегмент вообще свалится после ОСМС. Предполагается, что и многие компании откажутся от ДМС, поскольку их уже обяжут платить за страховую медицину.

– Нет, этого не произойдет. Во-первых, премии по ДМС идут на вычеты при КПП. Платежи на ОСМС также идут на вычеты при КПП.

Кроме того, после наших встреч сработодателями, которые используют ДМС, осталось понимание, что они не намерены его сворачивать. И страховщики предлагают им разумные пакеты. По нашей оценке, и застрахованный, и страхователь, и страховщик могут получить свою выгоду за разумную плату. И ОСМС тоже может получить выгоду, потому что мы будем использовать наработанный годами опыт. Дальше время покажет, насколько глубоко ДМС может быть интегрировано с ОСМС.

Но по крайней мере сейчас надо задействовать те рычаги, о которых я уже говорила. Чтобы элементарно медицинская организация не предъявляла счет за посещение всем потенциальным источникам финансирования

– Вот предъявление счета на оплату – это большая тема, особенно для частной медицины. Частные организации сегодня жалуются на систему штрафов, и для многих это аргумент, чтобы не связываться с системой обязательного медстрахования.

– Это еще один аргумент, что систему надо совершенствовать и менять. Она же сама по себе не изменится.

– Но сейчас-то особые изменения и не предполагалось на первом этапе.

– Значит, надо ее дальше совершенствовать, чтобы сюда приходили частные медицинские организации. Но это должен делать кто-то. Для этого нужно действовать, а не рассуждать, что надо это делать. Должны быть люди, которые принимают проблемы. Министерство здравоохранения сейчас нацелено на дерегулирование, опять же – нужно оценить эффект от этого. Точно так же сейчас можно снять любые ограничения по равномерному финансированию в течение года. Но тогда получится, что годовая сумма денег будет потрачена за полгода. А оставшиеся полгода люди без медицинской помощи окажутся? Это уже вопрос управления. Да, наверное, так называемая «линейная шкала» – слишком топорный механизм для сдерживания расходов. Надо разработать более гибкий инструмент. Значит необходимо заниматься реальной работой, обсуждать с участниками рынка возможные механизмы. Они могут быть найдены только в процессе, в движении.

Понятно, что любая реформа не является сама по себе в готовом виде. Начинает внедряться, и дальше что-то корректируется, что-то усадку дает, потом создаются удобные тропинки, по которым движение идет. И это нормальный процесс. Внедрение ОСМС – структурная реформа. Безусловно, не следует торопиться, надо оценить плюсы и минусы, собственно, их и изучали. В настоящее время появились еще один входной негативный параметр – нужно тоже его досконально оценить, и, если риски приемлемы, значит дви-

гаться дальше. Если неприемлемы – значит надо риски устранить системно.

– Была обозначена серьезная проблема – рост частных затрат граждан на медицину.

– Да, это очень серьезная проблема. Минздрав много раз демонстрировал графики, они все как-то проходят мимо внимания. Есть в целом расходы на здравоохранение, включая частные расходы. Так вот, в общей структуре затрат на здравоохранение частные превысили допустимые величины – 39% от совокупных расходов. В странах ОЭСР 20% уже является «красным огоньком». Это говорит о том, что население вынуждено слишком много тратить из своего кармана. В том числе и потому, что уровень государственного здравоохранения не позволяет профинансировать требуемый уровень медицинских услуг.

Наверное, сразу напрашивается вывод – в госрасходах всё неэффективно, много денег тратится зря. Давайте посмотрим – сколько. С 2,6% от ВВП в 2009 году госфинансирование опустилось до 1,9% от ВВП. Можно уповать на скрытые резервы для оптимизации. Согласно, они есть. Но когда на государственное здравоохранение тратится 1,9% от ВВП, вы глобально ситуацию не измените. И, к сожалению, когда министр говорит о том, что сейчас объективно дорогие технологии, больше расходов идет, этот довод не воспринимается. В США расходы на здравоохранение составляют 17%, в любой стране ОЭСР – минимум 6–8%. А мы хотим то же самое, но за 3,4% от ВВП, включая частные расходы?

Есть наболевший вопрос – частники предлагают пересмотреть тарифы. Да, это нужно. Но весь наш гарантированный объем бесплатной медицинской помощи, который сегодня существует – на него сколько денег нужно? И поскольку деньги ограничены, в результате получается, что пациент имеет право на посещение, но в пределах имеющихся денег. И человеку либо нужно ждать, когда до него дойдет очередь – в пределах выделенных средств, либо он идет и платно получает нужную ему медуслугу. Проблему можно решить либо увеличив финансирование, либо лимитировав объем услуг.

– Получается, что врач тот же самый, в той же самой поликлинике – но уже за наличные деньги. А бесплатно – к нему очередь на несколько месяцев вперед. Почему?

– Потому что у него есть определенная нагрузка. Он может принять в пределах своей ставки лишь определенное количество людей. Если он принимает дополнительно – значит, он работает на три ставки, а не на одну. Ставки эти должны оплачиваться. А в бюджете заложена только одна ставка на этого врача.

Конечно, надо увеличить количество врачей, чтобы был не один, а три, например. Но тогда надо и увеличить расходы. А мы хотим за те же самые деньги получить эффективное и качественное лечение. Понятно, что и проблем внутренних и резервов скрытых много. Они есть, и их нужно решать. Но кардинально изменить ситуацию, когда государство тратит на здравоохранение 1,9% ВВП – нельзя. И повысить тарифы нельзя, потому что для этого нужно дополнительное финансирование.

– И как к этому идти, какое решение?

– Решение – это реформа, серьезная структурная реформа, которая сейчас начата. Мы должны идти к тому, чтобы затраты людей из их собственного кармана замещались системой страхования. Чтобы люди тратили на здравоохранение приблизительно как в странах ОЭСР – не более 20%.

Если сейчас отложить решение этих вопросов в долгий ящик – появляются новые проблемы. А потом мы вернемся к тому, с чего начали. Можно сейчас свернуть ОСМС, и на этом все закончится. А можно продолжить движение вперед с разумной корректировкой, тогда кардинальные изменения в здравоохранении всё же станут ощутимыми, конечно, не вдрут, но это обязательно произойдет.

ТЕНДЕНЦИИ

Рейтинг

Развитие отечественной гражданской авиации способствует созданию условий для формирования социально-экономического потенциала регионов через создание рациональной территориальной организации страны, что является одной из основных целей государственной Программы развития регионов до 2020 года. Kursiv Research провел аналитическое исследование и составил рейтинг отечественных авиакомпаний по чистой прибыли в 2016 году.

Айгуль ИБРАЕВА

Согласно данным, предоставленным «КЪ» Комитетом гражданской авиации МИР РК, в настоящее время в Казахстане действует 53 авиакомпании, имеющие сертификат эксплуатанта, свидетельство на выполнение авиационных работ и свидетельство авиации общего назначения. Из них коммерческие перевозки осуществляет 21 авиакомпания (регулярные перевозки — семь). Шесть авиакомпаний — региональные.

Пять авиакомпаний, осуществляющих коммерческие перевозки, не публикуют информацию о прибыли в открытых источниках, так как не являются акционерными обществами. Сертификаты эксплуатанта двух авиакомпаний были приостановлены. Из оставшихся 15 компаний лишь семь показали положительный финансовый результат в 2016 году.

Сложные макроэкономические условия, проблемы в финансовой инфраструктуре страны, отголоски девальвационных процессов 2015 года наряду со снижением покупательской способности казахстанцев негативно отразились на балансах авиакомпаний. За 2016 год совокупный убыток отечественных авиакомпаний сложился в размере 20,10 млрд тенге. Авиакомпания, выполняющие регулярные рейсы, оказались в наиболее затруднительном положении.

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, совокупный доход казахстанских предприятий от перевозок воздушным транспортом за 2016 год составил 233,59 млрд тенге, при этом 97,8% дохода было получено от перевозки пассажиров (228,38 млрд тенге). По сравнению с предыдущим годом показатель вырос на 30,1% (179,56 млрд тенге).

Несмотря на рост себестоимости услуг, минимальные тарифы авиакомпаний за последние несколько лет значительно не изменились. При этом за последние пять лет существенно выросло количество ежегодных перевозимых пассажиров казахстанских операторов — с 4,56 млн человек в 2012 году до 6,01 млн человек в 2016 году. По данным КГА МИР РК, за последние пять лет объем внутренних перевозок увеличился на 56% — с 2,5 млн пассажиров в 2011 году до 3,9 млн пассажиров в 2016 году.

Однако авиаперелеты в Казахстане все еще значительно уступают другим видам транспортировки пассажиров. К примеру, железнодорожным транспортом за прошлый год была осуществлена перевозка 22,33 млн пассажиров.

Kursiv Research составил рейтинг отечественных авиакомпаний по чистой прибыли в 2016 году. Наибольшую прибыль в 2016 году получила «Евро-Азия Эйр». Ее чистая прибыль по итогам анализируемого года выросла в 3,2 раза, до 2,01 млрд тенге. Согласно финансовой отчетности компании, значительное увеличение прибыли по сравнению с предыдущим периодом было обеспечено за счет сокращения расходов на финансирование на 86,8%. При этом операционная прибыль компании увеличилась лишь на 27,1%.

«Евро-Азия Эйр» — крупнейшая вертолетная авиакомпания в Казахстане. Она оказывает частные услуги по авиаперевозкам, а также выполняет полеты по развитию и разработке месторождений полезных ископаемых, обслуживанию нефтепроводов, газопроводов и линий электропередач. В настоящее время собственником акций авиакомпании является АО НК «КазМунайГаз». Несмотря на положительный финансовый результат с нарастающим итогом, который компания демонстрирует несколько лет подряд, единственный акционер выставляет «Евро-Азия Эйр» на продажу в рамках Комплексного плана приватизации на 2016–2020 годы в объеме 100%. Компанию неоднократно пытались продать, однако в связи с отсутствием заявлений потенциальных покупателей на участие в торгах конкурс по реализации актива не был осуществлен. В последний раз (20 июля 2017 года) независимым оценщиком акции «Евро-Азия Эйр» оценивались в 15,60 млрд тенге.

Следом за лидером с чистой прибылью в 1,05 млрд тенге за 2016 год идет авиакомпания East Wing, головной офис которой находится в городе Шымкент. По сравнению с предыдущим годом прибыль компании выросла в 3,8 раз. Рост прибыли обусловлен значительным увеличением выручки при умеренном повышении расходов. Согласно финансовой отчетности компании, в 2016 году наблюдался рост валовой прибыли на 107,8%, операционная прибыль стала больше в 3,5 раза.

Авиакомпания специализируется на медицинских рейсах. Ее основным заказчиком является Республиканский центр санитарной авиации Министерства здравоохранения РК. Кроме того, компания осуществляет авиационные работы, чартерные рейсы, техническое обслуживание и ремонт авиационной техники. Флот East Wing состоит из самолетов Як-40 и Ан-28.

Рейтинг авиакомпаний

Сколько заработали авиакомпании РК в 2016 году?



Крупнейшие авиакомпании страны, выполняющие регулярные рейсы, в 2016 году показали отрицательный финансовый результат

Единственный акционер — Александр Кулеу.

На третьем месте рейтинга с чистой прибылью за 2016 год в 398,20 млн тенге обосновалась вертолетная авиакомпания «Бурундайавиа». Стоит отметить, что 2015 год компания завершила с убытком в размере 407,72 млн тенге. Положительный финансовый результат в 2016 году был обусловлен ощутимым ростом выручки (2,2 раза) и валовой прибыли (2,7 раз), а также сокращением убытка от курсовой разницы, который в 2015 году составил 437,69 млн тенге.

«Бурундайавиа» — единственная казахстанская компания, зарегистрированная в отделе закупок Организации Объединенных Наций. Авиакомпания активно участвует в авиатранспортном обеспечении миротворческих миссий ООН. Начиная с 2006 года, она принимала участие в различных международных проектах.

Еще одна авиакомпания из Шымкента, Scat, попала в потерку наиболее прибыльных. Из выполняющих регулярные рейсы компаний лишь она продемонстрировала ощутимый положительный финансовый результат. За 2016 год чистая прибыль этой компании составила 189,27 млн тенге против убытка в 44,20 млн тенге годом ранее, что позволило ей утвердиться на четвертом месте рейтинга.

Акционеры авиакомпании — Владимир Денисов (57% акций) и Владимир Сытник (43%). Авиакомпания осуществляет более 80 внутренних и международных авиамаршрутов.

АО «Jet Airlines» — еще одна авиакомпания, которая смогла выйти в прибыль, несмотря на убыток в предыдущем году. Чартерная авиакомпания объединяет в своей деятельности функции управляющей авиакомпании и авиаброкера в сфере бизнес-авиации. На данный момент под управлением авиакомпании находится пять самолетов.

Согласно финансовой отчетности, в 2016 году Jet Airlines заработала 45,17 млн тенге. Тем самым компания разместились на пятой позиции рейтинга. В предыдущем периоде сумма ее убытка равнялась 110,24 млн тенге. В 2016 году выручка компании достигла 2,67 млрд тенге, при этом себестоимость оказанных услуг составила 92,7% от выручки. Административные и прочие расходы «сесли» еще порядка 80% валовой прибыли.

На шестой позиции рейтинга авиакомпаний по прибыли оказалась авиакомпания «Южное небо», которая за 2016 год заработала 7,01 млн тенге. По сравнению с прибылью за 2015 год (145,96 млн тенге) показатель сократился на 95,2%. Выручка компании за год уменьшилась на 20,7%, несмотря на это себестоимость оказанных услуг выросла на 4,4%, что послужило причиной сокращения прибыли.

Ранее компания являлась товариществом с ограниченной ответственностью и не так давно была преобразована в акционерное общество. 70% акций компании принадлежит авиакомпании Scat. «Южное небо» входит в список авиакомпаний, выполняющих регулярные рейсы.

Седьмой авиакомпанией по прибыли в 2016 году стала «Авиа-Жайнар» из города Костанай. За 2016 год чистая прибыль предприятия составила всего 0,82 млн тенге против 104,58 млн тенге годом ранее. Согласно финотчетности компании, по сравнению с предыдущим периодом наблюдается сокращение выручки на 239,02 млн тенге при сравнительно одинаковом уровне затрат.

«Авиа-Жайнар» оказывает услуги чартерных пассажирских перевозок, авиационно-химических работ, авиатрулирования линий электропередач, территорий, трубопроводов. Компания входит в состав ТОО «Иволга-Холдинг», проекты которого расположены как в Казахстане, так и в России. Владелец холдинга — отечественный олигарх Василий Розинов.

Далее список продолжают компании, которым не удалось продемонстрировать положительный результат по прибыли. Так, АО «Air Almaty» завершило 2016 год с убытком в 3,40 млн тенге, несмотря на рост выручки на 33,7%. При этом административные расходы компании увеличились на 63,3% по сравнению с предыдущим годом. Тем самым авиаком-

пания попала на восьмое место рейтинга. В 2015 году ее прибыль составила 1,32 млн тенге.

Это единственная авиакомпания рейтинга, выполняющая грузовые полеты. Ее акционеры — Умирбек Кенесбаев (по совместительству президент Казахской ассоциации малой авиации) с долей в 51% и Олег Сергеев, которому принадлежит 49% акций.

На девятой позиции с убытком в 11,23 млн тенге за 2016 год оказалась авиакомпания «Жезказган-Эйр». Как понятно из названия, родом из центра металлургии страны — Жезказгана. Предыдущий год компания также закончила в минусе (-53,97 млн тенге). Согласно аудиторской отчетности, себестоимость услуг, предоставляемых компанией, составляет 96,6% от выручки, из чего с учетом административных расходов складывается отрицательный финансовый результат. В настоящее время авиакомпания принадлежит ТОО «Корпорация Казахмыс». АО в своем составе имеет филиал «Аэропорт Балхаш».

Авиакомпания «Жетысу» завершила 2016 год с убытком в размере 223,20 млн тенге, отрицательная динамика идет с 2015 года, когда убыток составил 34,42 млн тенге (10-позиция). Стоит отметить, что согласно финотчетности компании, в 2016 году себестоимость оказанных услуг превысила объем выручки в два раза. При этом выручка компании по сравнению с предыдущим периодом сократилась на 26,1%.

Авиакомпания выполняет регулярные рейсы из Астаны в Талдыкорган напрямую и через Ушарал. Компания числится на балансе акимата Алматинской области. Несмотря на высокую себестоимость предоставляемых услуг, региональные авиакомпании, являясь частью современной и развитой инфраструктуры, имеют особую значимость в обеспечении роста качества жизни населения и регионального развития страны в целом, что является одной из приоритетных задач государственной Программы развития регионов до 2020 года.

На одиннадцатом месте расположилась чартерная авиакомпания Kaz Air Jet, где можно заказать самолет или вертолет для индивидуальных и групповых поездок. За 2016 год убыток компании составил 413,33 млн тенге. В последние несколько лет в компании наблюдается минусовой финансовый результат. В 2015 году убыток акционерного общества равнялся 997,90 млн тенге. Акции компании принадлежат Равилу Кажгалиеву.

Аналогичная ситуация и у Prime Aviation (12-ая позиция), где убыток за 2016 год составил 474,68 млн тенге. По сравнению с 2015 годом финансовый результат ухудшился еще на 289,27 млн тенге. При этом операционная прибыль компании за 2016 год достигла 1,05 млрд тенге. Убыток был получен в результате неоперационных расходов в размере 1,31 млрд тенге. Prime Aviation принадлежит Prime Aviation Holdings Pte Ltd, зарегистрированной в Сингапуре, 80% акций которой в свою очередь принадлежит компании Тимура Кулибаева Stepre Capital Pte. Ltd. В 2016 году компания выявила желание участвовать в тендере по реализации авиакомпаний «Евро-Азия Эйр», однако позже отказалась от данного проекта.

В конце нашей рейтинговой таблицы отказались три крупнейшие авиакомпании Казахстана, осуществляющие регулярные рейсы. На тринадцатом месте оказалась авиакомпания Bek Air с убытком 709,59 млн тенге за 2016 год. В 2015 году убыток компании составил 1,30 млрд тенге. При этом доходы от оказания услуг авиакомпании в 2016 году выросли на 48,6% по сравнению с предыдущим годом, однако операционные расходы все еще превышают уровень доходов.

На сегодняшний день парк воздушных судов компании включает семь самолетов типа Fokker-100 в конфигурации до 108 кресел. Согласно данным Депозитария финансовой отчетности МФ РК, по состоянию на 23 августа 2017 года 100% акций компании принадлежит Сакену Жаркимбаеву.

«Народная» авиакомпания Qazaq Air, являющаяся дочкой фонда «Самрук-Казы-

своем обращении в годовом отчете авиакомпании президент АО «Эйр Астана» Питер Фостер. При этом он отметил, что операционная прибыль компании в размере \$37,88 млн оказалась на 15% выше, чем в 2015 году.

В настоящее время депозиты в размере \$14 млн в АО «Казинвестбанк» и \$45 млн в АО «Delta Bank» не были возвращены компании в полном объеме, и поэтому она приняла решение о создании провизий на возможность потери до 91% от общего объема депозитов в этих банках.

В Комитете гражданской авиации РК отмечают динамику роста авиаперевозок в Казахстане в 2017 году. Согласно данным КГА МИР РК, в настоящее время в РК внутренние авиарейсы выполняются семью казахстанскими авиакомпаниями по 55-и внутренним маршрутам (640 рейсов в неделю).

По внутренним перевозкам среди отечественных авиакомпаний лидерами являются: «Эйр Астана» — 49,6% (1 007 449 человек), Scat — 25,2% (510 475 человек), Bek Air — 19,8% (401 945 человек), Qazaq Air — 4,6% (93 810 человек), менее 1% составляют перевозки авиакомпаний «Жетысу», «Жезказган Эйр» и «Южное Небо».

В настоящее время наиболее востребованный внутренний авиамаршрут — это направление «Астана — Алматы». На нем четыре авиакомпании («Эйр Астана», Scat, Bek Air, Qazaq Air) выполняют порядка 16 рейсов в день.

В 2016 году семью казахстанскими авиакомпаниями на регулярных внутренних рейсах было перевезено 3,9 млн пассажиров. За первое полугодие 2017 года (охватывает период проведения «ЭКСПО-2017») данными авиакомпаниями перевезено 2 млн пассажиров, что на 11% больше аналогичного периода 2016 года (1,8 млн).

Международные регулярные рейсы из Казахстана выполняются по 96-и маршрутам: двумя казахстанскими и 25-ю иностранными авиакомпаниями, из них в страны СНГ — 54, в страны ЕС — 12, в страны Ближнего Востока — 15, в страны Азии и ЮВА — 15.

За первое полугодие 2017 года по международным и внутренним перевозкам лидирует авиакомпания «Эйр Астана». Так, доля компании в международных перевозках — 88,2% (881 357 человек), на втором месте расположился Scat — 11,8% (117 413).

В 2016 году этими авиакомпаниями на регулярных международных авиарейсах было перевезено 1,9 млн пассажиров. За первое полугодие 2017 года они перевезли 998 770 пассажиров, что на 26% больше аналогичного периода 2016 года (794 799).



ИНДУСТРИЯ:
СЛАДКАЯ ИСТОРИЯ
С ПРОГОРКЛЫМ
ПРИВКУСОМ

10

HI-TECH:
КАЗАХСТАН ГОТОВ
К ДИДЖИТАЛ-
РЕВОЛЮЦИИ

11

HI-TECH:
МОНЕТИЗАЦИЯ
В СОЦСЕТЯХ

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ДЕЛО В ШЛЯПЕ

12

Томатное царство – китайские берега

Производство

Ни для кого не секрет, что даже продукция с отметкой «сделано в Казахстане» в лучшем случае является лишь наполовину отечественной. О том, как сегодня производят томатную пасту и откуда берут сырье, рассказали «К» представитель руководства компании, менеджер по качеству ТОО «Цин Каз» Жанар Рахымбекова и начальник отдела сбыта Таир Тутадзе.

Анна ШАПОВАЛОВА

— Предприятие работает уже почти два десятка лет. Недавно мы запустили новые линии, расскажите о них?

— С 2014 года мы реализуем большой бизнес-проект «Проведение автоматизации, модернизации и расширения существующего производства». По нему мы вложили собственные средства в размере 618,5 млн тенге, из которых на сегодняшний день освоено 418 млн. Остальные 173 млн тенге планируем использовать до конца 2018 года. В рамках проекта мы открыли два новых цеха: по выпуску соевого соуса и овощных салатов. В этом году они задействованы на полную мощность.

— Почему вы делаете ставку на соевый соус? На него такой большой спрос?

— В 2015 году мы разработали только один вид соевого соуса — классический, потом изучили рынок, посмотрели — продукт востребован. В этом году наши объемы выросли по сравнению с прошлым годом в 2,5 раза. Теперь ежемесячно мы производим 30 тонн соевого соуса. Для нас — это новый вид продукта, долго его разрабатывали, пробовали, тестировали. В этом году выпускаем уже три вида: классический, слабо-соленый и чесночно-острый. Все они находят потребителей, зарекомендовали себя на рынке — соус пошел хорошо.

— Где вы закупаете сырье?

— Сырье завозим импортное, из Китая. Соевый концентрат идет в чистом виде — у нас контракты с заводом-производителем. В Казахстане соевый концентрат не производят — нет такой традиции. В Китае работают целые заводы



Общий объем производства товаров составляет порядка 11,5 тыс. тонн в год, из которых 70% приходится на производство томатной пасты
Фото: Олег СПИВАК

по производству только соевого концентрата. Здесь же мы превращаем концентрат в соевый соус: применяем необходимые добавки, консерванты, доводим до нужной консистенции и получаем готовый к употреблению и длительному хранению продукт.

— А на салатной линии как обстоят дела?

— Когда мы запускали овощной цех, было всего 3–4 вида салатов. В этом году их уже семь. Производство загружено на 80%. Мы сейчас немного приостановили часть других работ, занимаемся салатами и соевым соусом. Для производства соевого соуса у нас отдельный цех, а вот для выпуска салатов используем частично общую линию по производству кетчупа и томатной пасты, поэтому параллельно пасту и салаты выпускать не можем. Салаты — сезонный продукт. Все зависит от запасов сырья и его поставок. У нас есть договоры с местными фермерами и крестьянскими хозяйствами на поставку овощей. Сырье для салатов покупаем полностью здесь, так что это — 100% казахстанский продукт.

— Специи и консерванты тоже местные?

— Специи и консерванты закупает у российских и казахстанских поставщиков, а те в свою очередь у разных производителей. Конечно, черный перец у нас не растет. Используем казахстанский красный жгучий перец, который добавляется в кетчупы. Остальные сухие приправы (кинза, имбирь, чеснок, гвоздика, душистый перец, черный

и белый перец) производятся в Индии и Китае, а поставщики наши, казахстанские.

— Кинза-то у нас растет...

— Растит-то растет, но у нас нет технологии сушки. Свежую зелень мы используем при приготовлении салатов, а вот в кетчупы идут только сушеные специи. Все растет, но нужно обрабатывать, перерабатывать и хранить. А с этим возникают сложности.

— Упаковку тоже привозите?

— Поставщик наш, казахстанский, но производитель российский — Камышинский стеклотарный завод. Тара очень хорошая, качественная, вот уже 10 лет работаем с ней. Пластиковую мы выпускаем сами. У нас есть оборудование, закупленное в 2012 году по программе инновационной технологии, называется конструктор многослойной полимерной тары. Он делает упаковку с газобарьерным слоем, который препятствует проникновению ультрафиолета. Используется для выпуска бутылочек для кетчупа. Жестяная — выпускается в Урумчи, на заводе по нашему заказу. Дой-паки мы завозим из Китая. Упаковка вместе с этикетками съедает примерно 10% от стоимости продукции.

— Томатную пасту и кетчупы вы производите почти круглый год. Где же сырье закупаете?

— В Китае, на заводе «Тунхэ». Мы закупает томатный концентрат, который изготавливается из свежих помидоров, просто вода убирается, остается только масса,

в которую мы потом вводим воду, соль, сахар, специи, пастеризуем. У нас есть местные поставщики — Иссыкский плодоконсервный завод, но у них небольшой объем производства и они пока немного уступают по качеству. Если мы в Китае закупает 3,5 тыс. тонн, то здесь лишь 100 тонн. Может быть, в будущем у нас будет 50% закупок местного концентрата...

— Вы в Китае закупаете сырье, технологии, оборудование, частично тару... Не проще ли было открыть завод там, а сюда только экспортировать готовую продукцию?

— Зачем? Изначально цель, политика и стратегия нашего учредителя — создать казахстанское производство и развить его здесь. У нас в советское время работали плодоконсервные заводы. В 90-х все рухнуло и ничего не осталось. Ни оборудования, ни технологий, ничего. Когда завод создавали, тогда все оттуда завозили — ничего не было. А хотели, чтобы наше, казахстанское предприятие образовалось. Это была принципиальная политика.

— Где же реализуется вся продукция?

— У нас есть договор с дистрибьютором «Прима Дистрибушн» — у них реализация осуществляется через сеть магазинов «Магnum», рынки и мелкие магазины. Если брать общие продажи по Казахстану, то 20% составляет Алматы и Алматинская область. Дальше Астана, Караганда, в южных филиалах Шымкент, на западе Актау и Атырау. Общий объем производства порядка 11,5 тыс. тонн в год, из которых 70% — томатная паста.

В 2010 году на нас вышли представители из Афганистана, которые на выставке увидели нашу продукцию. Но серьезно работать по экспорту начали с прошлого года. Наш основной экспортер — Россия. Они берут не только томатную пасту, а весь ассортимент. У них есть своя, но нашу покупают — наверное, им своей не хватает, рынок емкий и население больше. По цене мы делаем хорошие скидки, в зависимости от объемов, и на российских полках наш товар конкурентоспособен. В Кыргызстан тоже экспортируем, но не такие объемы, как в Россию. В этом году в марте в Дубае была выставка, там тоже были хорошие контакты, есть планы далеко идущие — другие страны охватить. Но это пока только планы.

Что ищет турист в Алматы?

12

Работа развернется на главных туристских локациях. Опрос будет проведен также среди туроператоров и гидов, чтобы собрать как можно больше информации по Алматинской области.

Г-жа Нуркебаева добавила, что в аэропорту уже представлен туристский информационный центр, куда гости города могут обратиться за необходимой информацией. В августе туда обратилось 1867 человек (в среднем 57 человек в сутки). Из них жителей Казахстана — 16%, России — 22%, Южной Кореи — 4%, Турции — 5%, Китая — 4%, Узбекистана — 4%, Кыргызстана и США — от 5 до 2%, остальных стран — 27%.

Самые популярные вопросы, которые интересуют туристов, приехавших в Алматы, это сколько наличных необходимо, чтобы доехать до центра, где найти такси, как доехать до определенной точки и др.

Согласно прогнозной схеме территориально-пространственного развития до 2020 года, Алматинская агломерация будет развиваться как центр туризма всего региона Центральной Азии. Отмечается, что область имеет достаточный природно-климатический потенциал как для внутреннего спроса на лечение и отдых, так и для привлечения иностранных туристов. Однако для этого требуется соответствующая инфраструктура: санатории, курорты различной специализации и уровня услуг. «Реализация вышеуказанных направлений развития региона позволит увеличить производительность труда в отраслях экономики до 1,6 млн тенге на одного занятого к 2020 году», — говорится в документе.

Новые локации

Согласно Госпрограмме развития регионов до 2020 года, в стратегии модернизации Алматинской агломерации предусматривается активное продвижение на туристском и спортивном рынках культурных и природных достопримечательностей региона.

Помимо традиционных, известных мест скопления туристов и основных достопримечательностей города, будут сформированы новые пространства. Так, по словам г-на Жайлаубаева, в районе поселка Бурундай, на территории которого находится сакские захоронения, запланировано строительство большого музея под открытым небом.

«Второй проект — это создание на территории «Казахфильма» достопримечательности под рабочим

названием «Этноленд», которая бы рассказывала о культуре казахского народа и народов, живущих Алматы», — поделился спикер. Он добавил, что реализация намечена на 2021 год, в настоящее время акимат проводит переговоры с «Казахфильмом».

Помимо традиционных, известных мест скопления туристов и основных туристских достопримечательностей города, будут созданы новые пространства

Еще одна инициатива создана в Алатауском районе: в арт-центре «Алма-Ата» помимо интерактивного музея музыкальных инструментов формируется центр ремесленников. Проект не запущен официально, однако его уже успели посетить несколько швейцарских туристов, которым были представлены мастер-классы по войлокаланию, чеканке, гончарному делу. Г-н Жайлаубай рассказал, что запуск планируется к концу сентября или середине октября.

Самые популярные вопросы, которые интересуют туристов, приехавших в Алматы, это сколько наличных необходимо, чтобы доехать до центра, где найти такси, как доехать до определенной точки и др.

В следующем году будет сформирована выборка из нескольких десятков международных мероприятий, потенциально интересных для туристов. Кроме этого, для культурных событий города планируется максимально использовать реконструированные улицы. Г-н Жайлаубай добавил, что акимат окажет сильную поддержку для организации мероприятий на новых локациях. Также планируется создание сети wi-fi в исторической части города, чтобы туристам было легче ориентироваться.

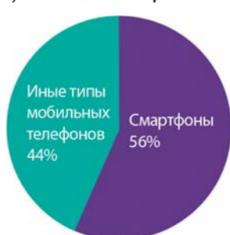
Приоритетными направлениями для развития туризма в городе, по словам г-на Жайлаубаева, является экотуризм, культурный и гастрономический туризм, шопинг и фестивали и т. д.

Какими телефонами пользуется B2B рынок Казахстана

По данным внутренней статистики компании «Кселл», B2B рынок Казахстана предпочитает использовать смартфоны для решения своих бизнес-задач. При этом кнопочные мобильные телефоны все еще пользуются популярностью (44%)*.

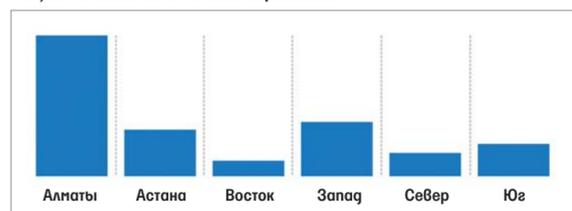
Смартфоны Samsung — наиболее используемые устройства у бизнес-клиентов компании. При этом среди обычных кнопочных мобильных телефонов лидером по-прежнему остается Nokia.

Рисунок 1. Типы телефонов



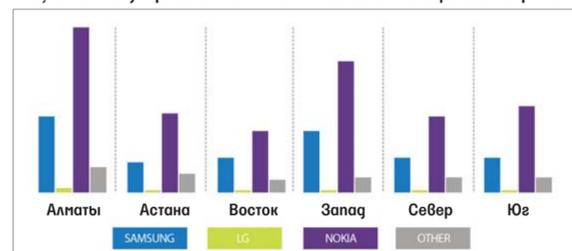
Среди B2B клиентов «Кселл» больше всего пользователей операционной системы iOS зафиксировано в Алматы, и меньше всего их на севере и востоке страны. При этом с 2015 года наблюдается уверенный рост количества смартфонов iPhone в этом сегменте клиентов компании.

Рисунок 2. Количество iPhone в регионах



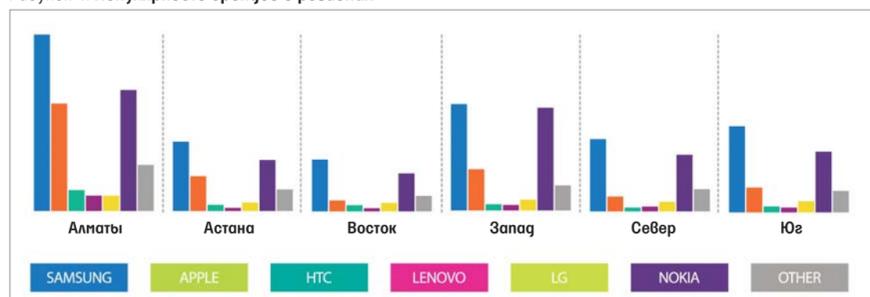
Около половины пользователей (44%) пользуются самыми простыми телефонами. Третье место по количеству кнопочных мобильных телефонов после Nokia и Samsung принадлежит марке LG. Еще одна интересная тенденция — это лояльность к брендам-производителям. Как показали данные внутренней статистики «Кселл», бизнес-пользователи

Рисунок 3. Популярность кнопочных мобильных телефонов в стране



Данные по предпочтениям телефонов будут полезны при планировании digital-маркетинговых кампаний, так как позволяют сделать коммуникацию более точной и эффективной. Это помогает компаниям анализировать статистические данные рынка и аудитории, на которую нацелены их

Рисунок 4. Популярность брендов в регионах



продукты и решения, что, в свою очередь, способствует увеличению продаж и лояльности аудитории. АО «Кселл» предлагает услугу, предусматривающую анализ использования мобильных устройств по данным компании и предоставление коммерческих отчетов.

«Анализ популярности мобильных устройств полезен как

производителям и продавцам мобильных телефонов, так и разработчикам мобильных приложений. Он помогает быстро оценить потенциал рынка, понять специфику потребления и поведения целевой аудитории. Наши данные охватывают не только пользователей интернета, но и тех, кто все еще пользуется

только голосовой связью. Это главное отличие от аналитики и статистики, которую могут предоставить сервисы поисковых интернет-систем», — отметил главный исполнительный директор АО «Кселл» Арти Отс. Услуга по предоставлению коммерческих отчетов на основании анализа использования мобиль-

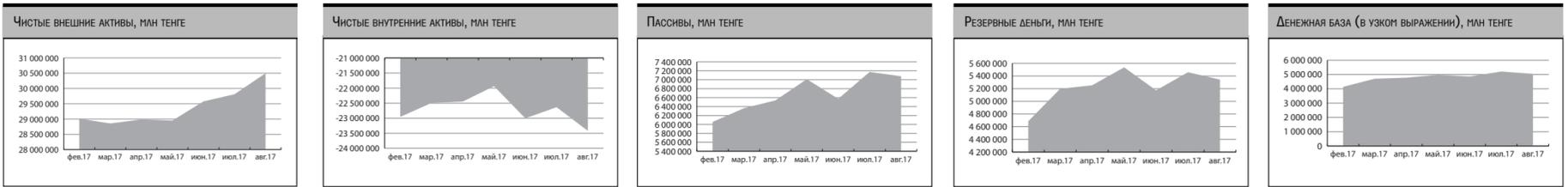
ных устройств позволяет компаниям анализировать статистические данные рынка и аудитории, на которую нацелены их продукты и решения, что, в свою очередь, способствует увеличению продаж и лояльности аудитории.

Коммерческие отчеты содержат исключительно обезличенную статистическую информацию.

По вопросам подключения услуги пишите на электронный адрес ps@kcell.kz или звоните в колл-центр по номеру 5869 с мобильного телефона, а также 8(727) 258 47 74 с городского.

*Данные в статье по корпоративным клиентам Kcell на декабрь 2016 года.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Толчок для страхового сектора

Новация

Страховой рынок в очередной раз ждет изменения. За все предыдущие годы, как считает глава Нацбанка, данный сегмент отечественной экономики так и не превратился в эффективный механизм защиты имущественных интересов граждан и предприятий. Соответственно, законодательные новшества призваны изменить ситуацию в корне.

Анна ШАПОВАЛОВА

26 сентября глава финрегулятора презентовал в правительстве проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и страховой деятельности». По словам Данияра Акишева, новшество коснется страховых премий, размер которых, по данным регулятора, за последние 10 лет не превышает 1 и 2% к ВВП соответственно. «Мы проигрываем не только развитым странам, например в странах ОЭСР премии к ВВП – 7,5%, но и многим нашим соседям на постсоветском пространстве», – отметил г-н Акишев. – Более того, страховой сектор станет первым сегментом, на котором будут реализованы требования ВТО по доступу на рынок филиалов иностранных компаний. В этих условиях у национального страхового сектора остается не так много времени по обеспечению устойчивой модели развития, позволяющей выдерживать конкуренцию со стороны иностранных игроков».

Предполагается, что законопроект даст толчок развитию онлайн-страхования в Казахстане. До настоящего времени правовая база не позволяла внедрить такой



Участники страхового рынка уверены, что необходимость изменений в законопроекте по вопросам страхования назрела уже давно

продукт в полном объеме. В случае принятия законопроекта появится возможность заключать договоры через интернет-ресурсы страховых компаний без посещения офиса или участия агента. Соответственно, регулятор предполагает внедрить требования к автоматизации и интернет-ресурсам СК, защите персональных данных и кибербезопасности. По словам г-на Акишева, «ключевым элементом онлайн-страхования станет Единая страховая база данных (ЕСБД) по страховым договорам».

«ЕСБД будет единой учетной организацией и хранилищем по полисам обязательного страхования. Формирование эталонной базы данных, ее интеграция с другими базами обеспечат достоверность всех данных по клиентам страховых организаций, премиям и выплатам, обоснованность актуарных

таблиц и страховых тарифов. Интеграция с информационными системами и базами данных госорганов и организаций позволит проводить удаленную идентификацию лиц, проверку заключения и наличия действующего электронного полиса», – пояснил глава НБ РК.

Новый законопроект призван защитить и интересы казахстанских туристов. Действующее законодательство не позволяет защитить интересы отечественных граждан за рубежом. По информации регулятора, из-за высокого уровня убыточности данного класса страхования из 17 страховых организаций, обладавших лицензией на этот вид страхования, 10 компаний ее вообще сдали. А с новым законом страхование выезжающего туриста будет осуществляться туроператором в сфере выездного туризма по одной из программ обязательного

страхования, в привязке к стране и количеству дней поездки. «Программы соответствуют международным требованиям и продуктам и включают базовые социальные риски, связанные с причинением вреда жизни и здоровью туриста. За счет охвата стоимостью страхования будет невысокой – около 340 тенге в день. Страховое покрытие – от 3,4 до 17 млн тенге», – пояснил глава Нацбанка.

Также финрегулятор намерен ввести и вмененное страхование, полагая, что при законодательно закреплении требования о наличии договора страхования и его существенных условиях детальные условия страхования определяются не специальным законом, а договором. По словам г-на Акишева, в настоящее время аналог вмененного страхования уже реализован в Кодексе РК «О таможенном деле

в РК», где предусмотрено наличие договора страхования ГПО у таможенного представителя, у владельца складов временного хранения.

Между тем, по мнению участников страхового рынка, необходимость изменений в законопроекте по вопросам страхования назрела уже давно. «Мы согласны с регулятором, что в Казахстане страхование еще не стало одним из стратегических секторов экономики. Однако, надо признать, становление страхового рынка в отличие от банковского в стране происходит без поддержки государства. На протяжении ряда лет цены на страховые услуги практически не поднимались, оказывая при этом определенное стабилизирующее воздействие на состояние денежного обращения в стране», – отметил в комментариях «Къ» исполнительный директор СК «Евразия» Шакир Иминов.

Впрочем, эксперт уверен, что благодаря энергичной позиции регулятора есть шанс, что вопросы будут решаться действительно более эффективно и системно. «Особенно приятно внимание к осуществлению продаж электронных полисов. Это чрезвычайно перспективный канал, который будет активно развиваться в Казахстане, и перевод коммуникаций со страховой компанией в онлайн только усилит интерес к страхованию. Есть, конечно, и обратная сторона проблемы – разработка необходимого программного обеспечения требует значительных финансовых затрат, но это уже другой вопрос. Что касается внедрения вмененного страхования в Казахстане – это тоже разумный шаг в построении цивилизованного рынка путем поэтапного отказа от обязательных видов страхования, так как мы согласны, что проще и лучше предлагать развивать культуру страхования. По сути, вмененный вид страхования формально относится к добровольным видам



Страховой сектор станет первым сегментом, на котором будут реализованы требования ВТО по доступу на рынок филиалов иностранных компаний. В этих условиях у национального страхового сектора остается не так много времени по обеспечению устойчивой модели развития, позволяющей выдерживать конкуренцию со стороны иностранных игроков.

Данияр АКИШЕВ
глава НБ РК

страхования, но все равно обязывает население или предприятие страховать себя от конкретного риска», – говорит г-н Иминов.

В свою очередь председатель правления страховой компании «Коммекс-Өмір» Олег Ханин также отмечает, что предлагаемые изменения должны внести важный вклад в развитие страхового рынка. «Цифровизация в страховании – это основные направления инноваций в будущем году. Благодаря изменениям страховой рынок станет более качественным, гибким к реалиям сегодняшнего дня и конкурентоспособным, учитывая тот фактор, что в Казахстане могут прийти работать иностранные страховщики», – считает г-н Ханин.

Отчуждение 100% доли участия в уставном капитале ТОО «Тау-Кен Прогресс», связанном с контрактом на недропользование «Разведка золотосодержащей руды на месторождении Прогресс в Карагандинской области Республики Казахстан»

АО «Тау-Кен Самрук» объявляет о возможности отчуждения 100% доли участия в уставном капитале ТОО «Тау-Кен Прогресс».

Объект отчуждения: 100% доли участия в уставном капитале ТОО «Тау-Кен Прогресс».

Вид недропользования: разведка.

Вид полезного ископаемого: золото, серебро.

Контракт № 4504-ТПИ от 23 декабря 2014 года на разведку золотосодержащей руды на месторождении Прогресс в Карагандинской области Республики Казахстан (далее – Контракт).

Срок Контракта: 5 лет.

Обладатель Контракта: ТОО «Тау-Кен Прогресс».

Краткая информация по ТОО «Тау-Кен Прогресс»

ТОО «Тау-Кен Прогресс» было зарегистрировано в Министерстве юстиции Республики Казахстан 08.04.2014 года по адресу: Республика Казахстан, 010000, город Астана, район Есиль, улица Д. Конаева, д. 8, блок «Б», офис 1239.

ТОО «Тау-Кен Прогресс» является 100% дочерней организацией АО «Тау-Кен Самрук».

Краткая геологическая информация объекта недропользования

Золоторудное месторождение Прогресс расположено в Каркаралинском районе Карагандинской области, в 130 км юго-восточнее Карагайлинского рудника и в 90 км от ж/д станции рудника Кентобе.



На месторождении выделяются два пространственно-разобнесенных между собой (1 км) участка развития оруденелых зон: Северный и Южный.

В пределах Северного участка выделены 8 субпараллельных зон прожилкового кварцевания и кварцевых жил с оторочкой кварц-серцит-пиритовых метасоматитов, с протяженностью зон на поверхности от 250 до 750 м каждая. Простирание рудных

зон северо-западное (310–330°), падение северо-восточное, крутое (75–95°). Общая протяженность сближенных зон окварцевания на Северном участке 750 м, ширина 150–200 м.

На Южном участке выделено 14 сближенных зон окварцевания и кварцевых жил протяженностью каждая от 160 до 1200 м. Простирание рудных зон северо-восточное (30–50°), падение юго-восточное, крутое; мощность колеблется от 1,0 до 6,0 м. Общая протяженность Южной зоны 1200 м, ширина до 500 м.

Золото-серебряное оруденение на месторождении приурочено к зонам прожилково-жильного и штокверного окварцевания и сопровождающим их кварц-серцит-пиритовым метасоматитам. Рудные тела внутри этих зон не контрастны, не имеют четких геологических границ и выделяются только по опробованию. Они представлены линзо- и жиллообразными, иногда столбообразными залежами.

Минеральный состав руд: кварц, серцит, полевые шпаты, пирит, галенит, сфалерит, реже – халькопирит. Рудные минералы образуют редкую рассеянную вкрапленность мелких кристалликов и зерен или прожилковидные обособления.

Золото в руде в основном свободное, связано с кварцем, образуя в нем отдельные разрозненные зерна изометричной, угловатой, искривленной форм. Размер золотинок 0,001–0,025 мм, иногда до 0,04 мм. Распространение золота в рудных телах неравномерное и изменчивое. Месторождение отнесено к 3-й группе по сложности геологического строения.

На месторождении выделено 6 рудных тел на Северном участке (категория С1) и Южном участке (категория С2).

Запасы месторождения

Запасы месторождения подсчитаны и утверждены Протоколом ТУ «ЦентрКазнедра» (Протокол № 702-з от 31.03.1998 г.) по состоянию на 01.01.1998 г.: составляют по категории С1+С2: руда – 282,11 тыс. т, золото – 1 538,17 кг (ср. содержание 5,45 г/т), серебро – 586,42 кг (ср. содержание 3 г/т).

Участок	Глубина подсчетов запасов, м	Руды, тыс. т	Среднее содержание Au, г/т	Золото, кг
Северный	45	193	6,27	1 210
Южный	30	89	3,67	328
Итого		282	5,45	1 538

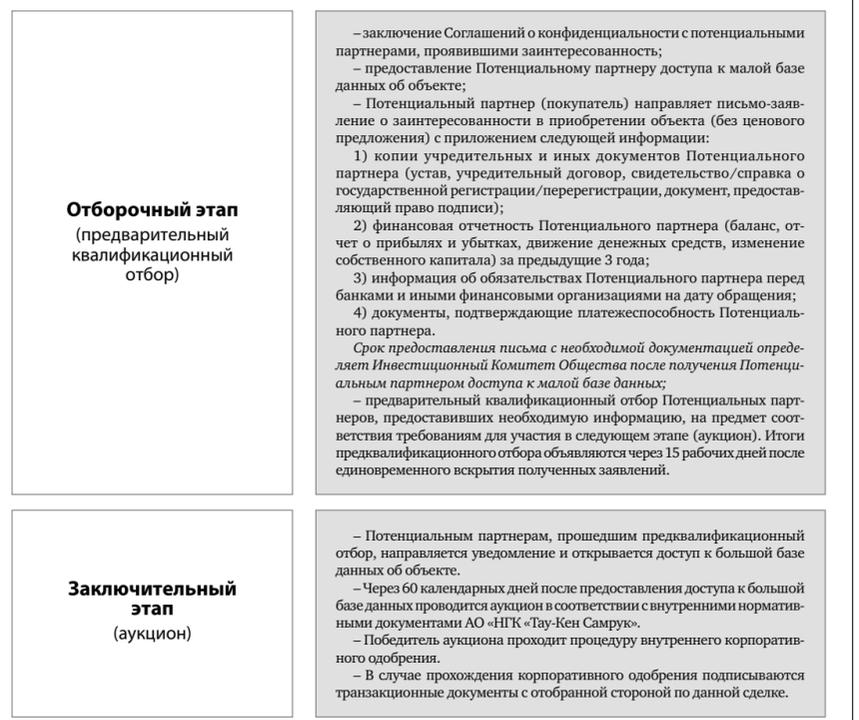
По итогам геологоразведочных работ 2015–2016 гг. на месторождении оцениваются прогнозные ресурсы в объеме 2,4 млн тонн руды со средним содержанием золота 3,45 г/т, металла – 8,3 тонны.

Текущая ситуация по Контракту на недропользование

С начала действия Контракта на объекте проведен следующий комплекс геологоразведочных работ: Колонковое бурение скважин диаметром НQ (96 мм) – 10 377 п. м.

Геофизические исследования скважин – 9 340 п. м.

Схема 1. Этапы процесса продажи 100% доли участия в уставном капитале ТОО «Тау-Кен Прогресс»



Геологическая документация керна скважин – 10 377 п. м.

Геологические маршруты – 35,0 п. км.

Проходка канав мехспособом – 1 165 м³.

Документация канав – 932,1 п. м.

Проведены работы по опробованию горных выработок и буровых скважин, лабораторно-аналитические исследования.

Процесс продажи

Продажа доли участия в уставном капитале ТОО «Тау-Кен Прогресс» осуществляется в соответствии с законодательством Республики Казахстан и внутренними правилами АО «НГК «Тау-Кен Самрук». Обязательными требованиями к Покупателю являются:

- Предоставление учредительных и иных документов.
- Документы, подтверждающие платежеспособность покупателя.

Процесс продажи, состоящий из двух этапов, показан на схеме 1.

Дата завершения приема документов на участие в предквалификационном отборе: 30 октября 2017 года.

Ссылка на основные законодательно-правовые акты Республики Казахстан: <http://www.tks.kz/page/zakonodatelstvo> (www.tks.kz/Инвесторам/Законодательство)

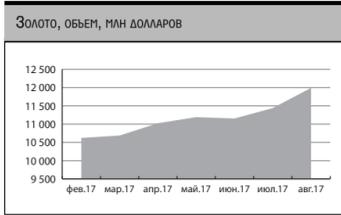
Почтовый адрес АО «Тау-Кен Самрук»:

Астана, 010000, Республика Казахстан, район Есиль, ул. Д. Кунаева, 8, блок «Б», административное здание «Измурдный квартал», блок «Б», 13-й этаж
Канцелярия:
Тел.: +7 (7172) 55-95-72, факс: +7 (7172) 55-27-80
E-mail: info@tks.kz

Контакты:

Есмагамбетова Алия, директор инвестиционного департамента, +7 (7172) 55-93-51, a.yesmagambetova@tks.kz

Максутова Айдана, менеджер инвестиционного департамента, +7 (7172) 55-27-85, a.maksutova@tks.kz



Олег Смоляков: В Нацбанке не будет «НКВДшной тройки»

Финрегулятор

Президент Казахстана, выступая на совместном заседании палат парламента, второй раз за год открыто поддержал Национальный Банк. Более того, Глава государства рекомендовал регулятору «жестко контролировать каждый банк», а некоторые БВУ сравнил даже с «чертом в тарелке». В этой связи у стороннего наблюдателя начало складываться мнение, что в банковском секторе «тучи ходят хмуро». Заместитель председателя НБРК Олег Смоляков рассказал «Къ» о переменах, которые готовит регулятор, а также о том, что сейчас происходит на рынке.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

– Как много проблемных зон в банковской системе Казахстана?

– Их несколько, и о них мы давно говорим. Во-первых, мы считаем, что проблемный портфель БВУ выше, чем показывает официальная статистика. Дело в том, что отечественные финансисты очень часто используют реструктуризацию как продление жизни заемщика и кредита. Причем не факт, что заемщик сможет в конце концов рассчитаться с долгом.

Следующее – управление ликвидностью. К сожалению, в нашей стране ликвидность обеспечивает очень много компаний квазигосударственного сектора. Это разные компании, но они косвенно подчиняются материнской, и у них похожие стратегии инвестирования. Когда это крупный банк с хорошей базой – нет проблем, но если это средний или мелкий банк – каждый крупный отток капитала будет создавать нагрузку на ликвидность.

– Что делает НБРК для преодоления этих зон?

– Вы знаете, что нами принята Программа повышения финансовой устойчивости банковского сектора. Пока мы думаем, что БВУ получат 500–700 миллиардов тенге. Сумма зависит от количества банков, которые будут работать в программе. Про финансовую часть много говорят, но она не самая важная. Распределить средства, но изменив надзорный процесс, систему управления рисками в банках, – мало.

Те банки, которые зайдут в эту программу, будут выполнять требования по увеличению капитализации. Мы будем заходить в капитал низкого качества, и банк за счет наших денег не сможет поглотить свои убытки. Провизии, расходы и потери – все это банки будут покрывать за свой счет и за счет средств акционеров. Этот принцип будет соблюдаться на 100%.

Вопрос вхождения в нашу программу – это не вопрос стабильности и не показатель проблем в банке. Если финансовая организация хочет иметь свободную или агрессивную модель ведения бизнеса, она располагает внутренними источниками, соответствует всем нашим требованиям, то банк может самостоятельно «двигаться». Если же банк готов согласиться на ограничения регулятора, то он может войти в нашу программу на тех условиях, которые мы им выдвинули. Решения и требования Национального Банка будут коллегиальными, и все модели развития БВУ будут выноситься на правление НБРК. Там мы будем смотреть на их реалистичность, соответствие нашим параметрам.

Подчеркну, что эта программа не предусматривает безусловное субсидирование. У нас сейчас где-то порядка 15 банков – кандидаты в программу. Порядка 6–7 банков потенциально способны стать ее участниками.

– Это же не единственная мера. Национальный Банк разрабатывает систему экономического суждения.

– Мы вводим свою методику, которая соответствует стандартам МСФО. Это не амбиции регулятора, это делается для того, чтобы повысить стабильность банковского сектора. То, что мы собираемся делать, – это надзорное суждение. Сейчас у нас есть правила, пруденциальные нормы, мы можем применять



О. Смоляков: «Как только мы видим большие риски, мы приступаем к собственному комплексу мер»

меры раннего реагирования. Это общие правила, которые учитывают минимальный порог одинаково как для высокорисковых, так и для низкорисковых банков. Соответственно, все наше реагирование на те или иные ситуации на рынке происходит постфактум.

Теперь же мы хотим сделать акцент не на правилах, а на рисках. Первое, что нужно сделать в этой связи регулятору, – это иметь карту рисков каждого банка с точки зрения ликвидности, достаточности капитала, операционных рисков. И проранжировав эти данные, мы поймем, какой банк более рискованный, а какой менее.

Следующий пункт: если мы работаем от рисков, у нас не может быть общих правил для всех БВУ. Регулятор будет работать индивидуально с каждым банком. Мы оцениваем, достаточно ли у него ликвидных средств, достаточно ли капитала. После этого будут приниматься решения отдельно по каждому банку с учетом его риска.

Допустим, банк выполняет нормативы регулятора по достаточности капитала, но мы видим рискованные операции, которые находятся в правовом поле, но которые, скорее всего, приведут к ослаблению его финансовой устойчивости. И мы в этот момент вводим надзорную надбавку, то есть провизии этого банка будут выше, чем у других, ограничиваем операции. То же относится к рискам ликвидности БВУ – мы будем оценивать денежные потоки банков с точки зрения их уязвимости.

Таким образом, реагирование у Национального Банка будет не постфактум, а еще до наступления нарушений. Как только мы видим большие риски, мы приступаем к собственному комплексу мер: мы начинаем выставлять этому банку предписания, требования.

Вообще, сейчас заработает регуляторный вычет – это разница между масштабом риска и провизиями, сформированными в соответствии с МСФО. Отмечу, что в течение пяти лет это требование к капиталу будет внедряться в мягкой форме. То есть пока при недостаточности капитала у банка он должен будет поработать либо со своими активами, либо с капиталом, а уже через пять лет эта надбавка будет прямо вычитаться из основного капитала БВУ.

– Кто будет принимать такие решения? Как банки смогут обезопасить себя от неэффективного регулятора?

– Во-первых, решения будут приниматься коллегиально. Это будет либо существующая площадка – правление Национального Банка, либо создадим новую квалифицированную площадку, где весь профиль риска банка будет разбираться и будут выноситься суждения регулятора. Затем в оперативном порядке мы будем обсуждать это решение с банком. Мы сможем ознакомиться с доводами БВУ, так как дистанционно мы можем какие-то

вещи не увидеть. И самое главное – у банка будет право обжаловать в суде меры надзорного реагирования регулятора, но в процессе обжалования действие этих мер не будет приостанавливаться.

– Коррупции не опасаетесь?

– У рынка есть опасение, как эта система будет работать. Но у нас все строится на обосновании наших мер реагирования и на коллегиальном решении. Есть проблема в одном человеке или в двух людях, но если мы имеем четко прописанную систему, то «НКВДшной тройки» в Нацбанке не может быть. Это будет профессиональная группа людей, которая занимается вопросами регулирования, постоянно находится в диалоге с банками и перепроверяет все данные. Повторю, у всех БВУ будет право на обжалование этих решений.

Мы не говорим о том, что посредством экономического суждения будут сразу приостанавливаться или отзываться лицензии, мы говорим о мерах реагирования, которые чем раньше начинают работать, тем они эффективнее. Я думаю, больше споров будет, когда мы начнем работать с банками, у которых очень высокие риски, и наши действия будут жесткими в части требований к капитализации, структуре акционеров, смене менеджмента. В этих случаях возможно какое-то оспаривание, но когда мы говорим об изменениях по нашему требованию системы рисков банка, я думаю, у нас не будет судебного формата взаимодействия с БВУ.

– В начале года некоторые банки объявили об объединении. Что происходит сейчас?

– Да, есть несколько инициатив – АО «Tengri Bank» и АО «Capital Bank Kazakhstan», АО «Цеснабанк» и АО «Банк ЦентрКредит», АО «Bank RBK» и АО «Qazaq Banki» объявили об объединении. От этих проектов пока никто не отказывался, но надо понимать, что какие-то модели легче объединить одномерно, а другие требуют дополнительных усилий. Возможно, балансы банков требуют очистки или изменения структуры собственности, повышения качества активов. Все заявленные объединения находятся в процессе, но с разной скоростью. Обычно продолжительность оценки составляет от 9 месяцев до года. Идет процесс договоренностей: кто и по какой цене свои акции передает, какая будет дальнейшая модель развития.

Если какие-то институты решат для себя, что им на какое-то время необходимо приостановить слияние или отменить его, это тоже разумно. Мы, как регулятор, не хотим из двух маленьких проблем получить одну большую. Поэтому, если акционеры посчитают, что финансовая модель каждого банка более эффективна, чем общая, мы не будем влиять на этот процесс.

При этом в целом мы считаем, что необходимо укрупнение в

банковской системе Казахстана, потому что у нас появляются новые крупные игроки.

– Вы говорите сделке АО «Народный банк Казахстана» и АО «Казкоммерцбанк». А международным игрокам мы интересны? Ведь через несколько лет вступят в силу нормы ВТО, которые существенно облегчат путь иностранных банков в нашу страну.

– После открытия рынка иностранные банки не получат у нас безусловный вход. В частности, у нас установлены минимальные требования: 20 миллиардов долларов – это критерий для розничного банка. Плюс банки не смогут работать в нашей стране во всех сегментах. Минимальный депозит, который смогут принимать иностранные финансовые организации, – это 120 тысяч долларов. Таким образом, они будут занимать премиальный сегмент и в рознице не смогут конкурировать с местными БВУ.

Западные страны и США уже или присутствовали, или присутствуют здесь, и их спрос, я думаю, пока реализован. Российские и частные крупные государственные банки у нас довольно давно работают.

Работают и два китайских банка. При этом китайский капитал интересуется нашим рынком. В настоящее время финансовые организации Поднебесной занимают нишу в узком сегменте: они обслуживают предприятия своих соотечественников, население, квазигосударственные компании.

Мы видим, что у них есть интерес к розничному бизнесу в Казахстане. В ходе дискуссий, которые у нас постоянно идут, они, конечно, интересовались открытием филиалов, но пока они движутся сюда именно как дочерние банки.

После вступления в силу требований ВТО какие-то игроки придут, но я не думаю, что их будет очень много.

Сейчас мы готовимся к ЕАЭС, вы знаете, к 2025 году есть планы по созданию единого финансового рынка, то есть банки Беларуси и России смогут работать здесь через филиалы.

Надо понимать, что мир становится открытым и мы все работаем на общем рынке. Когда мы говорим про технологическое развитие финансового сектора, мы говорим про онлайн-доступ к услугам, и, учитывая, что у нас либеральное валютное законодательство, уже сейчас можно легко работать с западными компаниями, так как есть онлайн-кредитование, альтернативный банкинг, поэтому конкуренция будет возрастать независимо от интеграционных процессов.

– Какова сейчас ситуация в АО «Delta Bank»?

– Постановление о приостановлении лицензии для обслуживания счетов физических и юридических лиц будет действовать до 1 ноября. Можно сказать, что риски, связанные с этим банком, мы купировали. Мы, конечно же, рассматриваем различные направления решения проблем, но все они хуже, чем если

сам акционер изыщет материальные ресурсы и поддержит банк. Почему я так говорю? Порядка 85% обязательств банка и депозитов – это квазигосударственные компании. Депозиты физических лиц тоже есть (большая часть гарантирована Казахстанским фондом гарантирования депозитов), но их не так много.

Если взять ссудный портфель, то порядка 80% – это зерновые компании, связанные с холдингом, который напрямую или косвенно ассоциирован с крупным акционером АО «Delta Bank». 99% ссудного портфеля этого банка сейчас в просрочке. При этом большинство кредитов банка – беззалоговые, которые были выданы под будущие денежные потоки. В этой ситуации мы имеем банк, который можно оздоровить, только если сам акционер будет заводить финансовые потоки от подконтрольных предприятий, в том числе от реализации урожая, в банк. Такие обязательства акционер взял на себя. Мы сейчас постоянно мониторим деятельность этого банка.

– Когда-то банковская система РК считалась самой развитой в СНГ. Затем произошел кризис 2007 года, и настали сложные времена. Остались ли плюсы в нашей банковской системе?

– Я думаю, все оценки тогда делались на основе очень высоких темпов роста. На фоне доступных заемных средств из-за рубежа у нас появились интересные продукты. Но именно тогда банки начали снижать стандарты подходов к оценке заемщиков, что позже привело к кризису.

Теперь о плюсах. Недавно было совещание «Цифровой Казахстан». Так вот если сравнить все секторы экономики, то финансовая система Казахстана в этом отношении самая продвинутая.

Охват интернет-банкингом, мобильными приложениями и вообще осуществление платежей через мобильную систему у нас очень высокие, то есть, несмотря на кризисные годы, мы сохранили технологичность.

Регулятор активно работает в продвижении базельских стандартов, то есть мы остаемся, как и раньше, приверженцами новых инициатив в надзоре.

У нас отлично выстроена платежная система.

Инфраструктура рынка ценных бумаг очень сильная. Согласно, что на рынке нет хороших эмитентов, нет ликвидности, но инфраструктура в целом всегда была очень хорошей.

Стабильность и устойчивость банковской системы всегда зависит от состояния экономики. Если у нас несколько десятков тысяч малых и средних предприятий, которые активно кредитуются, естественно, банки будут конкурировать друг с другом за них. Поэтому при ряде очевидных плюсов необходимо более взвешенно подходить к оценке рисков, которые остаются все еще очень высокими в реальном секторе экономики.

flyqazaq.com



Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:

АЛМАТЫ → ТАРАЗ

Два раза в неделю по ПЯТНИЦАМ и ВОСКРЕСЕНЬЯМ
Аптасына екі рет, ЖҰМА мен ЖЕКСЕНБІ күндері

QAZAQ AIR рейстеріне билеттерді flyqazaq.com сайты,
+7 (727) 356 14 14 нөміріне қонырау шалу немесе қала
агенттіктері арқылы брондап, сатып алыңыздар.
Забронировать и приобрести билеты на рейсы
QAZAQ AIR можно на сайте flyqazaq.com,
в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах
вашего города.



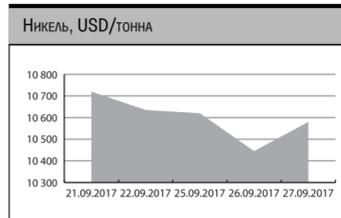
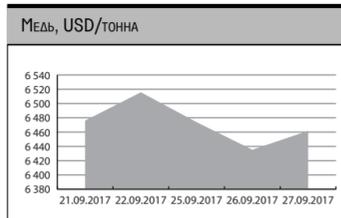
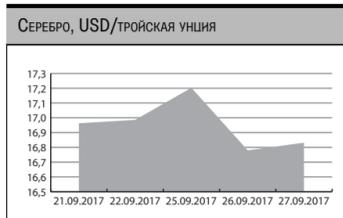
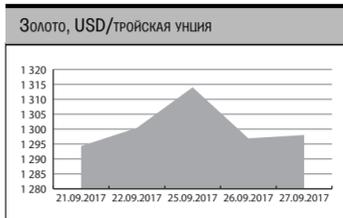
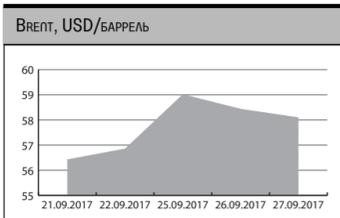
ЖАҢА БАҒЫТ



НОВЫЙ РЕЙС



ИНДУСТРИЯ



Уголь снова в тренде



В РК увеличена добыча угля – по итогам первого полугодия 2017 г. на 17,4%

Энергоресурсы

Продолжавшееся несколько лет падение цен на уголь сменялось ростом. Многие сорта этого сырья подорожали почти в 2 раза. Вместе с тем, согласно планам, отмеченным в Концепции по переходу РК к «зеленой» экономике, уже в ближайшее время нас ожидает модернизация существующих угольных электростанций.

Вячеслав ЦЕКУНСКИХ

Управление стратегического и отраслевого анализа Евразийского банка развития (ЕАБР) подготовило обзор «Угольная промышленность в странах ЕАБР», где отмечено, что добыча угля является одной из значимых отраслей промышленности в 4 из 6 стран – участниц ЕАБР: Казахстане, России, Кыргызстане и Таджикистане. По итогам 2016 года производство всех видов угля в этих государствах составило 103,385, 1,8 и 1,4 млн тонн соответственно. В первой половине 2017 года ситуация в отрасли развивалась положительным образом для всех этих стран, обеспечивая высокую инвестиционную привлекательность угольной промышленности в регионе в среднесрочной перспективе. Более отдаленные перспективы отрасли определены в значительно меньшей степени, хотя уголь остается стратегическим энергетическим сырьем, которое будет трудно полностью заменить в течение еще длительного периода, особенно в странах, не обладающих собственными значительными запасами других энергоносителей, как Кыргызстан и Таджикистан, которые активно добываются энергетической безопасности.

Падение сменялось ростом

В течение 2016 и первой половины 2017 года в ситуации на рынках угля в мире произошли существенные изменения: продолжавшееся несколько лет падение цен на уголь сменялось ростом, в ходе которого многие сорта этого сырья подорожали к концу года почти в 2 раза. В частности, цены на уголь в портах северо-западной Европы выросли с \$47 за тонну на конец 2015 года до \$87 в конце 2016 года, а в российском порту Восточный за тот же период — с \$53 до \$88 за тонну (оба бенчмарка релевантны для производителей угля в странах ЕАБР). Несмотря на последовавшее за этим снижение, цены на уголь остаются существенно выше, чем в начале 2016 года.

Угольная промышленность Казахстана перешла к росту после периода длительного спада, увеличив добычу по итогам первого полугодия 2017 года на 17,4% (до 52,6 млн тонн) по сравнению с тем же периодом 2016-го. Рентабельность отрасли выглядит более благоприятно относительно других отраслей промышленности. В перспективе до 2030 года, с учетом ограниченных возможностей расширения экспорта, основным источником спроса на энергетический уголь останется внутренняя угольная генерация.

В этой связи, как отмечено в Концепции по переходу РК к «зеленой» экономике, основными техническими мероприятиями являются: «модернизация существующих угольных электростанций, что в совокупности составит до 8,3 ГВт мощности к 2020 году, т.е. модернизация всех существующих угольных электростанций, которые будут эксплуатироваться после 2020 года, с установкой пилегазо-

очистки для улавливания, в первую очередь, выбросов пыли, двуокиси серы и оксида азота с целью достижения современных стандартов по выбросам вредных веществ».

В данной концепции предполагается, что объем готового потребления угля энергетическим сектором страны незначительно сократится до 40–50 млн тонн в 2030 году, по сравнению с уровнем 2012 года – более 50 млн тонн. Но произойдет это в основном из-за повышения эффективности модернизированных и новых угольных электростанций.

В целом, согласно планам по вводу и выбытию генерирующих мощностей, можно ожидать, что потребность в энергетическом угле сохранится, как минимум, на прежнем уровне. Тем не менее, преобладание в угольных месторождениях страны относительно высокозольных энергетических углей делает развитие высокотехнологичного угольного бизнеса и реализацию новых точек роста принципиальными для будущего угольной промышленности.

В России угледобывающая промышленность сохраняет положительные темпы роста производства, сформировавшиеся в 2014–2015 годах. В первом полугодии добыча угля в стране увеличилась на 7,3% (составив 198,4 млн тонн) к первому полугодью 2016 года. В текущем году рентабельность отрасли вновь улучшилась на фоне повысившихся международных цен на уголь. Улучшение носит широкий характер, затронув большинство угледобывающих компаний. В частности, беспрецедентных уровней достигла рентабельность добычи коксующихся углей. В настоящий момент угольная промышленность весьма привлекательна для кредитования и инвестиций ввиду своей высокой рентабельности и постепенного снижения долговой бремени. Между тем долгосрочные перспективы этой отрасли вызывают вопросы в условиях уменьшения значимости угля как источника энергии в большинстве ведущих экономик мира, наращивающих использование других углеводородных полезных ископаемых: нефти, природного газа и возобновляемых источников энергии (ветра, солнца). Возможно, ближайшие несколько лет являются последним отрезком времени, когда в угольной отрасли сохранится возможность для осуществления масштабных новых проектов, за исключением ориентированных на добычу коксующихся углей для нужд металлургии – перспектив этой части угледобывающей промышленности являются более определенными.

В первом полугодии 2017 года добыча угля в Кыргызстане постепенно возвращается к позитивным показателям роста: после сокращения на 7% в 2016-м совокупный объем добычи угля по итогам января-июня 2017 года вырос на 0,8% (до 591 тыс. тонн). В среднесрочной перспективе, несмотря на наличие сдерживающих развитие отрасли факторов, следует ожидать сохранения роста добычи и сокращения импорта угля. Важным фактором расширения использования угля в стране станет завершение модернизации ТЭЦ г. Бишкека, являющейся одним из ключевых потребителей угля. Это сырье, вероятно, останется стратегически важным источником энергии для экономики и в более долгосрочной перспективе. Как и в случае Таджикистана, о котором идет речь ниже, для Кыргызстана добываемый в стране уголь является энергетическим сырьем, которое будет трудно полностью заменить в обозримом будущем.

Таджикистан существенным образом активизировал разработку собственных запасов угля, начная

с 2012 года, на фоне сворачивания поставок природного газа из Узбекистана. Среднегодовые темпы роста за период 2012–2016 годов составили примерно 44%. Аналогичный показатель за первую половину текущего года равен 20,6% (до 541 тыс. тонн). В среднесрочной перспективе правительство намерено существенно повысить уровень производственных мощностей угольной промышленности, чтобы обеспечить не только внутренние потребности, но и экспорт угля и угольной продукции за рубеж. Таджикистан является одной из стран – участниц ЕАБР, где угледобывающая отрасль имеет обширные перспективы для дальнейшего развития.

Угледобыча представляет интерес для ЕАБР в связи с благоприятной для инвестиций ситуацией в этой отрасли, а также наличием производственных связей с металлургией и энергетикой, которые имеют стратегическое значение с точки зрения интересов развития экономик стран – участниц банка.

Пессимизм в пользу волюнтаризма

В свою очередь официальные органы в лице министерства энергетики оперируют своими данными и говорят о прогнозах снижения потребления угля в мире. В связи с этим активизирована работа по разведке и добыче метана угольных пластов – как альтернативного варианта использования угольных ресурсов Казахстана. Об этом говорил в июне на площадке ЭКСПО-2017 министр энергетики РК Канат Бозумбаев, в рамках 30-го пленарного заседания Совета иностранных инвесторов.

Чуть раньше, в январе, он же, на заседании правительства, докладывая о разработке документа «Дорожная карта по развитию угольной промышленности до 2030 года», отметил, что в настоящее время имеются тенденции сокращения объемов добычи угля характерны также и для других стран. Это следствие мировых процессов по переходу к «зеленой» экономике и низкоуглеродному развитию. Тем не менее Минэнерго считает необходимым усилить работу по поддержке уровня добычи угля в стране путем расширения различных программ. В частности, это программа по комплексной глубокой переработке угля, производимой из угля дизельного топлива и других жидких синтетических продуктов, а также программа по диверсификации экспортных поставок. Кроме того, сегодня проводится работа по использованию шахтного метана для выработки электроэнергии, которая значительно уменьшает выбросы парниковых газов.

По информации Бозумбаева, в 2016 году было добыто 98 млн тонн угля. План на 2017 год – 100 млн тонн. В прошлом году на внутренний рынок поставлено 71,8 млн тонн угля, на экспорт – 26,2 млн тонн. На снижение объемов добычи повлияла ситуация с экспортом продукции в Россию. Правительство соседней страны еще в 2014 году приняло программу развития угольной промышленности России на период до 2030 года. В ней предусмотрена замена потребления электростанциями России казахстанского экибастузского угля на кубзасский. Кроме того, часть российских теплоэлектростанций переведена на сжигание природного газа. А реализуемые новые проекты также перешли на кубзасский уголь.

Кроме того, на отрасль влияет и гидроэнергетика – снижение потребления угля энергопроизводителями предпринятиями Казахстана и России связано с высокой водностью рек, увеличивших выработку электроэнергии на гидроэлектростанциях на 25%.

Сладкая история с прогорклым привкусом

Скандал

За претензиями с российской стороны по вопросам поставок сахара стоит холодный расчет на будущее доминирование на казахстанском рынке сладкой продукции.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОП

Две недели назад российские СМИ, сославшись на слова министра сельского хозяйства РФ Александра Ткачѳва, сообщили сенсационную новость: Россия может ограничить ввоз сахара из Казахстана и Беларуси. Причина – поставляемый из этих стран готовый сахар из-за своей дешевизны сбивает цены российских производителей. Обратившись за помощью к своим друзьям из России и одновременно сравнив цены на сахар в Казахстане, «Къ» попытался выяснить, насколько слова российского министра Ткачѳва и поддержавших его мнение экспертов соответствуют истине.

Недовольство по-российски

Информация о демпинге Казахстана на российском рынке сахара в буквальном смысле прозвучала, словно гром ясного неба. Ведь если верить словам российского министра сельского хозяйства Александра Ткачѳва, казахстанские производители беспощадно покупают сахар-сырец в странах третьего мира (Бразилии, Европейском Союзе, Индии и Таиланде. – «Къ»), после чего, переработав его в сахар-песок или рафинад, продают его в Российской Федерации по заниженным ценам. В результате с лета текущего года цены на сахар упали с 44 до 26 рублей или грубо с 260 до 153 тенге за килограмм.

Подтвердил слова Ткачѳва и ведущий эксперт российского института конъюнктуры аграрных рынков Евгений Иванов. В своем интервью газете «Ведомости» он заметил, что поскольку объемы поставок сахара-сырца в Казахстан и Беларусь ничем не лимитированы, это приводит к избыточному предложению и заниженным ценам, ограничению рынков сбыта для российского сахара. «В июле-августе внутренние цены на сахар в РФ просто обвалились – гораздо больше, чем это обычно бывает во второй половине года, это ведет к прямым убыткам производителей и переработчиков свеклы», – подчеркнул Евгений Иванов, призвав Казахстан и Беларусь добровольно уменьшить импорт сырья и, закрыв таможенные дыры по белому сахару, не нарушать «дух договоренностей о Таможенном союзе».

Сколько стоит сахар в РФ

Но если цены на сахар обвалились в России, то значит в нашей стране сахар должен стоить еще дешевле. В противном случае экспортировать сахар в Российскую Федерацию было бы делом невыгодным. Чтобы убедиться, что именно такая картина и наблюдается, «Къ» решил сравнить цены на этот стратегиче-



Россия может ограничить ввоз сахара из Казахстана. Фото: Олег СПИВАК

ски важный продукт в Казахстане и в России, попросив своих друзей из Москвы и Новосибирска сходить в магазин за сахаром, а заодно поинтересоваться, сколько он стоит в наших гипермаркетах. Результат получился весьма любопытный.

Первым на нашу просьбу откликнулся живущий в Москве программист Андрей Иванов. «Далеко от работы ходить я не увидел, в основном это российская продукция. Килограмм сахара-песка на развес стоит 49 рублей (289 тенге по текущему курсу. – «Къ»). Столько же стоит кусковой сахар. Можно взять килограммовую упаковку рафинада «Чайкофский» за 72 рубля 90 копеек (430 тенге). Всякий там коричневый или желтый тростниковый сахар я не беру, но цены назыву. Например, 500-граммовая импортная упаковка «Брауни» продается за 96,90 (около 572 тенге). Должен сказать: этот гипермаркет бюджетным нельзя назвать. Сам я предпочитаю запастись продуктами в «Магните», дешевле получается. Килограммовая упаковка сахара-песка от «Русского сахара» в этом гипермаркете стоит 33 рубля 10 копеек (чуть более 195 тенге. – «Къ»), а коробка рафинада в 1 килограмм, тоже, кстати, российского производства – минимум 53,50 (грубо 316 тенге. – «Къ»), – рассказал Андрей Иванов.

Не обошлось без казахстанской сладкой продукции в продовольственных магазинах своего города и жительница Новосибирска Ольга Данилова. По ее словам, она специально обошла несколько окрестных магазинов с вопросом о казахстанском сахаре: «И везде мне сказали, что к ним такого еще ни разу не завозили. Зато предложили белорусский сахар-песок. «Луцкий» называется. Стоит 46 рублей (271 тенге. – «Къ») за килограммовый пакет. Это, кстати, дешевле, чем в небольших магазинчиках, где и песок, и зубодробильный рафинад продают по 52 с половиной рубля (чуть более 309 тенге) за кило. Сама же я предпочитаю брать быстрорастворимый рафинад. У нас, в зависимости от производителя, он сейчас стоит от 55 до 80 рублей (от 325 до 472 тенге). Да, сахар немного дешевле стал. Еще в мае цены на фасованный рафинад начинались от 60 рублей (354 тенге)».

Почем, зачем и почему

Те из казахстанцев, кто регулярно ходит в магазины, наверняка заметили, что цены на сахар в Рос-

сии не сильно отличаются от цен в наших торговых точках. К примеру, минимальная цена на развесной сахар-песок в минувшую субботу, 23 сентября, была 189 тенге за килограмм. Тогда как цены на пресованный сахар-рафинад начинались от 287 тенге и достигали 475 тенге за килограммовую упаковку. Кстати, это несколько дешевле, чем даже в августе текущего года, когда развесной сахар-песок стоил минимум 195 тенге за килограмм, а упаковка рафинада – 355 тенге. Очевидно, что свое дело сделало общее падение цен на сахар-сырец, которые в настоящий момент составляют 13 центов за фунт или грубо 98 тенге за килограмм, тогда как еще в начале 2017 года стоимость фьючерсов на сахар начиналась от 22 центов за фунт.

Интересная деталь: несмотря на то, что на полках наших гипермаркетов и продовольственных магазинов в основном присутствует продукция местных производителей, тем не менее встретить рядом с нею сахар, произведенный в России и Беларуси, труда не составляет. Особенно российский сахар встречается повсеместно. Отсюда и возникает вопрос: а с чем связано недовольство российской стороны, которая, кстати, вышла на передовые позиции в мире по производству сахара, обогнав, к примеру, Европейский Союз? Ответ кроется в словах упомянутого выше эксперта института конъюнктуры аграрных рынков Евгения Иванова, как бы между прочим заметившего, что России особо некуда вывозить свой сахар, за исключением стран бывшего СССР, а также Афганистана, Монголии, Сирии и КНДР. Нельзя забывать и тот факт, что уже в 2018 году Казахстан, на основании соглашения по Таможенному союзу, лишится нулевой квоты на приобретение сахара-сырца на мировых рынках для собственных нужд. Это значит, производство сахара в Казахстане станет очень дорогим. Тем более, что по своей технической оснащенности казахстанские сахарные заводы уже не отвечают современным требованиям. Вот тогда на горизонте, вероятнее всего, и появятся «несчастные» российские производители сахара, интересы которых несколько оригинальным способом озвучил министр сельского хозяйства РФ. А раз так, то стоит ли оправдываться нашему правительству в ответ на претензии российской стороны?

SCAT AIRLINES | БИРГЕ 20 ЛЕТ ВМЕСТЕ 20 ЖЫЛ

Тек 18-30 қыркүйек аралығында SCAT авиакомпаниясының рейстеріне бақандай жеті айға 20% шегерім!

Только с 18 по 30 сентября Скидка 20% на рейсы авиакомпании SCAT на целых семь месяцев!

scat.kz +7 252 99 88 80 (24/7)

Монетизация в соцсетях

Стартап

Как это сделать и какой сервис предоставляет такую уникальную возможность, редакции «Къ» рассказал создатель и руководитель казахстанского стартапа AdBird.com Айтбек Амангелді.

Санжар АМЕРХАНОВ

— Айтбек, расскажите о концепции сервиса. Чем он интересен казахстанцам?

— AdBird — это онлайн-площадка, на которой лидеры мнения (популярные пользователи социальных сетей) могут рассказать о товарах и услугах различных компаний и получить от них за это деньги.

— Что получает рекламодатель, пользуясь вашим сервисом?

— Рекламодатели получают эффективный инструмент рекламы. Не секрет, что рекомендации друзей или популярных личностей воздействуют на потребителей многократно действеннее, чем любая прямая реклама. Наш опыт по уже проведенным нами рекламным кампаниям показал 840% конверсии. То есть 1 тенге, инвестируемый в рекламу на AdBird, приносит 8,4 тенге дохода. Кроме того, наш сервис значительно упрощает рекламодателям сам процесс общения с блогерами. Не надо их искать по всем социальным сетям, не надо изучать их активность и популярность, не надо с каждым из них переписываться, торговаться, контролировать исполнение заказа и т. д. Все это у нас автоматизировано. Создана площадка, где рекламодатели и блогеры находят друг друга, и где им сотрудничать комфортно.

— Что получает блогер, пользуясь вашим сервисом?

— На наш взгляд, блогеры, или лидеры мнений, благодаря нам обретают счастливую возможность получать дополнительный заработок (а может быть, даже и основной), просто занимаясь любимым делом — публикуя интересные материалы в соцсетях. Можно забыть о нелюбимой работе с 9 до 18.00, о строгих начальниках и распорядке. Представьте, человек



А. Амангелді: «Наш сервис значительно упрощает рекламодателям сам процесс общения с блогерами»

просто живет своей жизнью, путешествует, делится наблюдениями, размышляет, между делом рассказывая о понравившихся ему вещах и заведениях, и получает за это деньги. Разве это не идиллия для творческих людей?

— Каким образом определяется рейтинг и стоимость услуг блогера?

— Рейтинг в AdBird и есть стоимость за один пост. Наша формула основана на множестве параметров — количество друзей и подписчиков, уровень вовлеченности аудитории, количество постов, активность лидера, так же есть поправки, алгоритм определения ботов и использования алгоритмов массфоллоуинга.

— Какова стоимость услуг самого дорогого блогера вашей базы?

— В данный момент самый дорогой пост в AdBird стоит 288 552 тенге.

— Виден ли интерес к сервису со стороны активных казахстанских пользователей соцсетей, а также рекламодателей?

— Думаю, тут цифры и имена говорят сами за себя. За первые

же три месяца работы мы уже провели рекламные кампании для Rixos President Astana, BI-Group, ресторанов «Мельница», The Sultans, Lalezar и сервиса по выдаче онлайн-займов в Казахстане — ekredit.kz. В наших рекламных кампаниях участвовало 89 лидеров мнений.

— Какое количество блогеров и рекламодателей на сегодняшний день пользуется сервисом?

— Зарегистрировано более 670 лидеров мнения и более 90 рекламодателей, мы провели девять рекламных кампаний, по которым произвели 143 выплаты.

— С какими соцсетями сейчас работает сервис?

— На данный момент наш сервис интегрирован посредством официального API с Instagram и Facebook.

— Планируется ли увеличение числа доступных блогерам соцсетей?

— Конечно. В наших ближайших планах — Twitter, ВКонтакте, а также набирающий популярность в качестве соцсети Youtube.

— Есть ли аналоги вашего сервиса в других странах?

— Да, есть, мы постоянно следим за нашими конкурентами, но аналоги лишь частично похожи. У AdBird набор уникальных характеристик, которые в корне отличают наш сервис от других подобных.

— Как давно был запущен сервис?

— Мы запустили AdBird в конце мая 2017 года. А до этого потратили около трех лет на разработку, доработку, переработку, тестирование.

— Как вам пришла идея создания такого сервиса?

— Одним из моих предыдущих проектов было городское кафе, и во время ведения рекламных кампаний я заметил, что отзывы наших довольных клиентов дают наибольшую конверсию в продажах в сравнении с классическими методами рекламы. С учетом моего бэкграунда в IT все сложилось быстро, как дважды два.

— Является ли сервис казахстанским стартапом?

— Да, AdBird.com на 100% казахстанский стартап.

— Кто автор и владелец сервиса?

— Сама идея зародилась еще три года назад. За это время сменилось несколько разработчиков, несколько команд. Каждый из них внес свой вклад, чтобы сейчас, наконец, этот продукт появился в таком законченном виде.

— Получал ли сервис какую-либо финансовую помощь от различных фондов поддержки стартапов?

— Нет, AdBird был разработан полностью на личные средства основателей.

— Каковы планы по развитию сервиса на ближайшие пару лет?

— У нас грандиозные планы развития, как качественного, так и количественного. В первую очередь, конечно, развитие функционала сервиса, в голове тысячи идей, как сделать наш сервис лучше и эффективнее как для пользователей, так и для рекламодателей и лидеров мнения. Количественный рост мы связываем с выходом на внешние рынки. Изначально наш проект был задуман как интернациональный. Для реализации всех этих планов мы сейчас активно привлекаем инвесторов.

Интернет-коммерция выходит на маркетплейс

E-commerce

Казахстанский рынок электронной коммерции в последние годы показывает рост даже в тех отраслях, где офлайн-продажи снижаются на фоне кризиса. Значительную часть онлайн-покупок казахстанские интернет-пользователи по-прежнему совершают в зарубежных интернет-магазинах. Однако эксперты считают, что ограниченная емкость внутреннего рынка рано или поздно поставит перед отечественными игроками e-commerce вопрос о возможности экспансии на рынки других государств.

Ирина ТРОФИМОВА

По мнению президента Национальной ассоциации дистанционной торговли (Россия) Александра Иванова, выступившего на конференции «Торговая миссия» в Алматы, международная розничная торговля как явление получила развитие относительно недавно, в 2010 году, и ее масштабы расширяются по мере роста мирового рынка e-commerce. По разным данным, на сегодняшний день мировой рынок электронной коммерции составляет от \$2 до \$3 трлн, из которых порядка \$305 млрд приходится на долю США, а \$207 млрд — на долю Китая. В двух вышеперечисленных странах онлайн-продажи занимают, соответственно, 6,4% и 8,4% от общего объема розничного ритейла.

За покупками — на Aliexpress

Для многих нынешних завсегдатаев интернет-магазинов приобретение в электронной коммерции началось с покупок на китайских и американских сайтах. 95% россиян, регулярно приобретающих товары в интернете, утверждает г-н Иванов, совершили свою первую покупку в зарубежных интернет-магазинах. Не в последнюю очередь это происходило потому, что ни один из домашних игроков на тот момент не мог предоставить начинающим интернет-покупателям сопоставимых условий. «Для человека, который впервые приходит в интернет за покупками, важно понять, что e-commerce — это не страшно, а убедиться в этом можно, лишь потратив небольшую сумму, буквально несколько долларов. Зарубежные интернет-площадки обеспечивают столь низкую плату за вход и таким образом могут рекрутировать покупателя, наши — пока не могут. Кроме того, иностранные интернет-магазины шли в регионы, в отдаленные провинциальные города, тогда как многие из наших игроков поначалу ограничивали деятельность столицами и городами-миллионниками. Но эти недоработки можно и нужно исправлять», — считает эксперт, имея в виду устранение проблем, характерных как для российского, так и для казахстанского рынка e-commerce.

Взгляд со стороны подтвердил, что Казахстан не остался в стороне от глобальной тенденции. «Если сравнивать казахстанский рынок e-commerce с украинским, то у нас кроссбордерные покупки развиты не так сильно. Украинские пользователи гораздо реже, чем казахстанцы, совершают покупки на том же Aliexpress, они предпочитают местные площадки», — констатирует Андрей Уманский из украинской компании EVO.com. По данным «Казпочты», если в 2015 году количество международных посылок в сегменте e-commerce составляло 3,7 млн единиц, то в 2016

году оно увеличилось до 4,5 млн, а в 2026-м, согласно прогнозам, должно достичь 36 млн штук. Доля почтовой доставки выросла с 8% в 2013 году до 20% в 2016-м. В августе нынешнего года в Казахстан ежедневно поступало примерно 12 тыс. посылок из иностранных интернет-магазинов, а в сентябре — уже 16 тыс. Более широкое распространение, чем несколько лет назад, получила передача курьерских услуг на аутсорсинг: в 2013 году подобную технологию практиковали 19% игроков, в 2016-м — 45%. Одними из плюсов, которые обеспечила рынку трансграничная интернет-торговля, стало развитие международной логистики и обусловленное появлением больших товарных потоков снижение себестоимости доставки. К числу позитивных «побочных эффектов» эксперты относят и рост безличных платежей: если в 2013 году их доля в сегменте e-commerce оценивалась в 19%, то в 2016-м она выросла до 44%.

E-commerce без посредников

По мере того, как интернет-коммерция охватывает новые сферы и регионы, растет актуальность развития новых форматов торговли в онлайн. Эксперты, выступавшие в рамках «Торговой миссии», сошлись во мнении, что будущее сектора связано с развитием не отдельных интернет-магазинов, а маркетплейсов. К слову, в Китае, который за последние годы совершил грандиозный прорыв в сфере электронной коммерции, продвигание маркетплейсов позиционируется в качестве одного из ключевых слагаемых успеха. Об этом достаточно красноречиво свидетельствует статистика: в одной только провинции Китая действует порядка 200 маркетплейсов, тогда как во всем Казахстане, по данным Ассоциации интернет-бизнеса, их едва ли наберется более пяти. Специалисты называют несколько факторов, работающих в пользу данной модели интернет-бизнеса. Маркетплейс обеспечивает конкуренцию, стимулируя продавца выставлять качественный товар по адекватной цене, потому что неоправданно дорогой или некачественный продукт не будет пользоваться спросом. «Свыше 60% всех товаров, продаваемых в России онлайн, сегодня реализуются через маркетплейсы. Для трансграничных покупок эта доля еще выше», — отмечает российский эксперт.

Оценивая выгоды, которые способны принести сектору электронной коммерции развитие маркетплейсов, эксперты предупреждают, что данная схема заметно трансформирует привычные для нас торговые схемы. В новой формуле развития e-commerce, включающей всего две составляющие — производство и маркетплейс, не остается места для продавца. По мнению Александра Иванова, трансформация отношений в торговой цепочке нашла выражение в новой концепции M2C — от производителя к потребителю. «Исследование, проведенное два года назад специалистами одной из китайских компаний, показало, что сегодня на пути от производителя до конечного покупателя товар переходит из рук в руки как минимум семь раз, и на каждом этапе он растет в цене как минимум на сумму НДС. Задача M2C состоит в устранении пяти лишних барьеров», — поясняет эксперт.

По мнению президента Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции Константина Горожанкина, отечественный рынок e-commerce тоже должен брать курс на развитие маркетплейсов и выводить производителей в контакт с покупателем. Пока такая схема работает лишь в сегменте сельхозпродукции и товаров hand-made.

Казахстан готов к диджитал-революции

Казахстанские некоммерческие организации научили работать по-европейски

Сотрудничество

Казахстанские некоммерческие организации часто не знают, как грамотно развиваться и привлекать инвесторов. К такому выводу пришли специалисты немецкой компании SAP — одного из крупнейших в мире разработчиков корпоративных приложений — по итогам консультационной работы с рядом казахстанских социальных предпринимателей. В частности, SAP работала с Фондом Евразия Центральной Азии (ФЕЦА), детской школой программирования Love to Code и бизнес-инкубатором MOST.

Элина ГРИНШТЕЙН

13 руководителей SAP посетили Алматы в конце этого лета в рамках корпоративной программы социальной поддержки и консалтинга Social Sabbatical, направленной на обмен опытом с социальными предпринимателями. Как выяснилось, казахстанским компаниям необходимо научиться оптимизировать свои бизнес-процессы, учитывая влияние новых технологий.

«Технологии с каждым годом развиваются все интенсивнее. Близится диджитал-революция, инновации внедряются во все сферы. И наша жизнь скоро будет невозможна без таких понятий как интернет вещей, искусственный интеллект, 3D-печать и так далее. Инновационные технологии в ближайшем будущем серьезным образом изменят как государственный и потребительский сектор, так и крупный и малый бизнес, и для того, чтобы быть в тренде, поспевать за цифровым прогрессом, нужна мобильность, гибкость и технологические знания. Все это требует кардинального пересмотра бизнес-процессов», — отметил в рамках беседы с «Къ» руководитель одного из подразделений SAP Бернд Уэльс.

Во время своего визита в Казахстан г-н Уэльс работал с бизнес-инкубатором MOST. Данная компания преследует весьма амбициозные



цели. Во-первых, содействовать созданию в РК двух-трех единорогов, то есть стартап-компаний, капитализация которых превысит \$1 млрд за пять лет. Во-вторых, поставить Центральную Азию на глобальную технологическую карту.

Начиная с 2015 года компания функционирует в качестве инкубатора с форматом поддержки проектов с высоким потенциалом, которым оказывается образовательная, финансовая, а также менторская помощь в ускоренном росте, масштабировании бизнеса и выходе на международные рынки. Кроме

Казахстанские некоммерческие организации перенесли свои бизнес-процессы в соответствии с рекомендациями международных экспертов

того, по мнению топ-менеджеров SAP, для достижения озвученных выше целей, помимо обучения навыкам предпринимательства, в центре должна быть предоставлена возможность использования технологических платформ для обучения, к примеру, программированию.

«Люди должны быть готовыми создавать инновационные предложения. Ведь очевидно, что в Казахстане есть талантливые IT-специалисты», — считает г-н Уэльс.

С мнением иностранного эксперта солидарен и руководитель детской школы программирования для школьников Love to Code, инициатор данного проекта Елдос Балтабеков. По его мнению, при-

ряд казахстанских компаний, получив рекомендации международных экспертов, намерены выйти на новый виток развития

общать казахстанцев к диджитал-технологиям необходимо уже с раннего возраста.

«К сожалению, наша система, в частности система образования, сильно отстает от нынешних реалий. Мы все еще обучаем наших детей Word'u и Excel'u и растим из них пользователей компьютеров. У нас в школах все еще есть нормативы по работе за компьютером на уроке информатики не более 20 минут в неделю, чтобы не «навредить» ребенку. Выходит менее трех полноценных суток (7–11 класс по 20 минут). В то время как дети с утра до ночи сидят в социальных сетях или планшетах. На мой взгляд, это очень плачевно, так как технологии становятся неотъемлемой частью практически любой профессии и, если мы хотим развиваться, то знаниям по использованию MS Office уже недостаточно. Необходимо учить наших детей как создавать, а не просто пользоваться», — говорит г-н Балтабеков.

Для этого в Love to Code планируют сотрудничать с казахстанскими частными школами, в изучении потребностей которых организации смогли помочь зарубежные эксперты. По словам г-на Балтабекова, в частные школы возможно прийти в качестве дополнительного курса с меньшими трудностями, нежели в государственные. План достиже-

ния цели был проработан вместе с SAP за две недели совместной работы.

Следующий проект, в котором компания SAP выступила в качестве консультанта, заключается в создании Фондом Евразия Центральной Азии платформы для развития социального предпринимательства в городе Алматы в рамках международной сети Impact Hub. Проект планируется завершить уже в конце этого года. Данная платформа, по замыслу ФЕЦА, должна построить связи между горожанами, социальными и творческими предпринимателями, государством и бизнесом.

Однако, как заметил старший вице-президент и генеральный менеджер SAP направления Business One Луис Мургуэй, в фонде, к сожалению, не знали, как правильно развиваться и привлекать инвесторов. По этой причине была проделана большая работа по доработке видения и миссии, бизнес-модели, структуры управления, определены зоны рисков и приоритетов для запуска проекта.

В целом, по итогам своего визита в Казахстан топ-менеджеры SAP высоко оценили возможности страны в части технологического развития.

«Казахстан имеет очень большой потенциал, и он успешно перенимает международный опыт стремительного развития во всех направлениях. Я был в 57 странах мира, и мне есть, с чем сравнить. Успех Казахстана заключается в правильной комбинации наличия природных ресурсов и вкладывания инвестиций в развитие людей. Казахстан в этом плане можно сравнить с Эмиратами. Я был в Дубае и видел, как все заработанные деньги вкладывают в качестве инвестиций в образование граждан и устойчивое развитие. Обе страны, где живут прекрасные люди, являются примером долгосрочного лидерства», — поделился своим мнением Луис Мургуэй.

Аналогичного мнения придерживается и Бернд Уэльс. По его словам, Казахстан определенно готов к диджитал-революции, и это подтверждает уровень образовательного развития. Напомним, в республике на государственном уровне начат переход к диджитал-технологиям в рамках программы «Цифровой Казахстан».

Құрметті кәсіпкерлер!

«Атамекен» ҚР ҰКП сіздерді екі сатыдан тұратын «Іскерлік байланыстар» жобасына қатысуға шақырады. Оқыту екі сатыдан тұрады:

1 саты: бизнес жүргізуді заманауи әдістері мен білім дағдыларын оқыту, бизнес серіктестермен іскерлік қарым-қатынас орнату бойынша 3 апталық бизнес-тренинг;
2 саты: шетелдік кәсіпорындарда іскерлік қарым-қатынасты жақсарту мәселелері бойынша шетелде 4 апталық тақырыптық бизнес-тағлымдама.
Бизнес-тренингке және шетелдік тағлымдамаға қатысу өтеусіз түрде өтеді.

Оқу мерзімі: Қазанның 9 мен 27 аралығы
Өтетін жері: Қостанай қаласы
Барлық сұрақтар бойынша Өңірлік кәсіпкерлер палатасына және Кәсіпкерлерді қолдау орталығына хабарласуға болады.

Уважаемые предприниматели!

НПП РК «Атамекен» приглашает вас принять участие в проекте «Деловые связи». Обучение в проекте состоит из двух этапов:

1 этап – 3-недельные бизнес-тренинги по повышению квалификации и обучение современным методам ведения предпринимательства, установлению деловых контактов с бизнес-партнерами;
2 этап – 4-недельная тематическая бизнес-стажировка за рубежом на предприятиях аналогичного профиля и установление деловых связей с иностранными партнерами.

Участие в бизнес-тренингах и зарубежной стажировке осуществляется на безвозмездной основе.

Даты тренингов: с 9 по 27 октября 2017 г.

Место проведения: г. Костанай.

За дополнительной информацией обращайтесь в Региональные палаты предпринимателей либо в Центры поддержки предпринимателей.

«Не пасуй – легализуй!»



Кино

Пару лет назад фильм «Kingsman: Секретная служба» Мэттью Вона с Колином Фертом в главной роли просто взорвал киномир. Абсурдный, сумасшедший и потрясающе стильный комиксный боевик обрел миллионы поклонников. И наконец на экранах появилась вторая часть приключений супергероев «Kingsman: Золотое кольцо», но вот сможет ли она достойно продолжить первый фильм?

Елена ШТРИТЕР

Агентам-портным из секретной службы Kingsman вновь нужно спасти мир. Правда, биться за добро им придется в урезанном составе: от всего «крутого стола» в живых остались только Мерлин (Марк Стронг), Галахад (Тэрэн Эджертон) и... Галахад (Колин Ферт). Дело в том, что нынче о славе и мировом господстве возмечтал не очередной злодей, а злодейка — Поппи (Джулианна Мур). А женская интуиция — штука полезная. В общем, прежде чем стать владычицей мирской, Поппи решила устранить все проблемы. К ее сожалению, проблемы устранились не все. Да еще и подтянули на помощь американских коллег Шампана (Джефф Бриджес), Виски (Педро Паскаль) и Текилу (Ченнинг Татум).

Перед выходом фильма «Kingsman: Секретная служба» Марк Миллар и Мэттью Вон заявили, что продолжение будет возможно, если первый фильм хорошо покажет себя в прокате. Что и произошло. И Вон выразил

интерес вернуться в качестве режиссера картины. Кстати, это первый сиквел в режиссерской карьере господина Вона.

«Kingsman: Секретная служба» был необычайно стильным, умным, интересным, по-хорошему безумным и грамотно выстроенным фильмом. Посему нет ничего удивительного в том, что возникли опасения, сможет ли вторая часть подняться на ту же ступень.

Что ж, надо сказать, что «Золотое кольцо», вопреки опасениям многих зрителей, Мэттью Вону удалось. Да, картина стала несколько поповее, утратила большую часть неповторимого английского шарма, аристократизма, утонченного стиля и изящества (кстати, первый фильм франшизы основан на серии комиксов, в которой рассказывается об американской секретной службе, но в фильме их сделали англичанами), да и с главными героями все Земли, откровенно говоря, не сложилось (об этом подробнее поговорим чуть позже), но... В целом фильм смотрится легко и на одном дыхании, приятно-сумасбродная атмосфера тоже в наличии, количество экшена, всевозможных драк и перестрелок просто зашкаливает. Да и актерский состав определенно заслуживает внимания. Да что там, фильм можно смотреть только ради этого звездпада.

Собственно, с увеличением бюджета, а по сравнению с «Секретной службой» у «Золотого кольца» он практически в два раза больше, Вон в компанию к безумно харизматичному Колину Ферту добавил не менее харизматичных Джеффа Бриджеса, Джулианну Мур, Ченнинг Татума, Педро Паскаля и даже сэра Элтона Джона. И все они не просто на своем месте, они в своей стихии. Такое ощущение, что актерам при создании героев разрешили оторваться по полной, чем они с удовольствием и восполь-

зовались. Химия их игры просто неопишима.

Сэр Элтон Джон перемерил всевозможные перья и сказы, доказал, что в умелых руках и роль — грозное оружие, внес в сюжет приятную сумятицу и с видимым удовольствием набил пару мор... лиц негодям.

Картинка, операторская работа, экшен-сцены — все это тоже сделано на отлично. Не притереться, даже если очень захочется. Чего стоит сцена, открывающая фильм, где несколько Jaguar F-Pace загоняют старое доброе лондонское такси. Безумно красиво! Добавьте сюда эффектную хореографию драки в замкнутом пространстве движущегося на полном ходу автомобиля и саундтрек. Да, определенно, эту сцену точно захочется пересмотреть еще раз.

Но вот чего — увьи! — не хватило фильму, так это хорошего антагониста. Нет, Джулианна Мур предсказуемо великолепна. И смотреть на нее, несомненно, приятно, но ее героине явно не хватило мотивации. Попытаться захватить мир только ради славы? Неубедительно. Женщина, с легкостью переключающаяся в фарш (в самом прямом смысле) неугодных персонажей, разводящая собак-киборгов и сыплющая креативом (чего только стоит презентация производимых ею наркотиков под лозунгом «Не пасуй — легализуй!»), и вдруг всего лишь слава? Мелковато это как-то.

В общем, до Ричмонда Валентайна, которого в первом фильме сыграл Сэмюэл Л. Джексон, Поппи Джулианны Мур просто не дотянула.

И это, пожалуй, единственный существенный минус «Золотого кольца». В остальном же Мэттью Вон снял компетентный комиксный шпионский боевик с более чем достаточной дозой юмора и старого доброго ультрапанасия.

Дело в шляпе

Тапио Пулканен о своей победе в Kazakhstan Open-2017

Гольф

Kazakhstan Open-2017 завершился победой финского гольфиста Тапио Пулканена, который к финалу пришел с результатом 271 удар (-17) и помимо путевки в «большой» гольф получил главный приз турнира в размере 72 тыс. евро.

Анна ЭМИХ

Вторым стал американец Чейз Кепка, а почетное третье место занял Том Мюррей с результатом 272 (-16). Обладатели второго и третьего мест получили 49,5 и 31,5 тыс. евро соответственно.

Несмотря на «несчастливый» порядковый номер (число «13» овеяно таким множеством легенд, что его порой опасаются даже не самые суеверные люди), нынешний турнир определенно удался. И пусть на нем не случилось сенсационных holl-in-one, в целом он порадовал как спортсменов, так и болельщиков мягкой теплой погодой, интересной и красивой игрой и напряженной борьбой (лидеры в турнирной таблице сменялись практически ежедневно).

Чего только стоили финальные «выяснения отношений» между Тапио Пулканеном и Чейзом Кепкой. Дело в том, что гольфисты финишировали с одинаковым результатом 271 (-17). И согласно правилам гольфа и Положению о турнире для определения победителя Kazakhstan Open-2017 Чейз Кепка и Тапио Пулканен сыграли в плей-офф или провели перенгровку на 18 лунке. Плей-офф играется до тех пор, пока кто-либо из гольфистов не покажет лучший результат. Два первых плей-офф оба гольфиста сыграли в пар, и только в ходе третьей перенгровки американец допустил сбой, который и определил судьбу первого места.

И надо сказать, что три перенгровки взвинтили градус переживания болельщиков на небывалый уровень.

Хотя Тапио Пулканен не сразу стал лидером турнира, улыбочный молодой человек в трибл с первых же дней завоевал симпатии болельщиков. После победы фанаты долго не отпускали новоявленного чемпиона.

А он признался по секрету, что его шляпа — это не только стильный аксессуар, но и источник суперсилы. «Шляпа — это моя суперсила. («Аэродинамика улучшает»), — прокомментировал президент гольф-клуба «Нуртау» Серик Султаналиев. Я в ней играю лет с 15. На самом деле,



шляпу носил капитан моей команды и я тоже стал играть в шляпе. И теперь — особенно после такой победы — без нее никуда!». Да и вообще Тапио считает себя крайне удачливым человеком, поскольку за свою спортивную карьеру он сделал пять holl-in-one, а это, по его мнению, не столько профессионализм, сколько именно везение.

Впрочем, по мнению президента гольф-клуба «Нуртау», дело тут вовсе не в шляпе: «У него потряса-

собственного счастья и благодарности организаторам, волонтерам, поварам, «девушкам, которые помогли вызвать такси», Тапио рассказал, что у него есть девушка, которая «очень счастлива за меня сейчас».

В общем, тринадцатый турнир несмотря на все суеверия получился очень интересным и запоминающимся. Не фейерверком holl-in-one, а необычайно теплой атмосферой.



ющий удар. На самом деле, Тапио очень далеко бьет. В мире таких, как он, наверное, насчитывается человек пять. Несмотря на то, что он играет в Challenge Tour (участники этого дивизиона борются за право выхода в European Tour — высший дивизион европейского гольфа — «Къ»), всех зрителей поражает дальность его удара. Я считаю, это талант, данный Богом, и его победа вполне закономерна».

Итак, нынешнему чемпиону Kazakhstan Open 27 лет. Играть в гольф он начал в девять. «Вся моя семья играет в гольф — этот вид спорта очень популярен в Финляндии. И знаете, до 14 лет я был невысокого роста и дальние удары мне давались достаточно сложно. Однако ближе к 15 годам я резко вытянулся и с тех пор мяч стал улетать очень далеко», — поделился победитель турнира. Кроме того, помимо выражения

Напоминаем, на сегодняшний день Kazakhstan Open прошел большим путем и стал одним из ведущих турниров European Challenge Tour с одним из крупнейших призовых фондов в 450 тыс. евро.

Участники European Challenge Tour борются за право выхода в European Tour — высший дивизион европейского гольфа. В него попадают 20 сильнейших по итогам игрового года, который длится с января по ноябрь включительно. Каждый год надо отстаивать свое право остаться в самом European Challenge Tour. И несколько десятков игроков, занявшие последние места по итогам года, должны пройти через квалификационные турниры, в которых принимают участие и любители, желающие попасть в European Challenge Tour.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

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

Мероприятия в Алматы

Фестиваль органной музыки

29–30 сентября, 19:00

Фестиваль органной музыки посвящен 50-летию органного класса Казахской национальной консерватории им. Курмангазы. В фестивале принимают участие ансамбль барочной музыки D'ELSA Consort (художественный руководитель Дина Курманалинова) и Симфонический оркестр консерватории (дирижер Мадияр Тойболды). Солисты: заслуженный артист РК Габит Несипбаев, лауреаты международных конкурсов Адиль Несипбаев, Мария Омирбекова, а также студенты и выпускники органного класса консерватории разных лет.

30 сентября запомнится слушателям выступлениями студентов органной школы Казахского Национального университета искусств (КазНУИ), студентов органного класса С. Абылхановой, Л. Латышовой и В. Сейтбатталовой, которые исполнят произведения композиторов добаховской эпохи, органические сочинения И.-С. Баха, Т. Дюбуа, З. Карг-Элерта, а также пьесы композиторов XIX–XX столетий.

Место: Консерватория им. Курмангазы, пр. Абылай хана, 90
Вход: бесплатный

Спектакль «Доктор знает все»

29 сентября, 19:00

На сцене театра им. Лермонтова Современный театр антрепризы представит постановку режиссера Олега Фомина «Доктор знает все».

Вроде бы обычная ситуация: двое приходят к врачу со своими душевными проблемами. Вот только врач — не психиатр, а проктолог. И пациенты — ангел и черт. И

проблемы такие, что и непонятно, кому должен помочь доктор: пациентам, себе или человечеству. Спектакль — комедия со смыслом.

Место: Гастрольная сцена ГАРТД им. Лермонтова, пр. Абая, 43
Вход: 8000–20 000 тенге

Спектакль «Королева красоты»

29 сентября, 20:00

Человеческая природа причудлива, капризна и мстительна, люди чаще глухи и жестоки друг к другу, они склонны к насилию и все же не безнадежны. Так думает и об этом пишет ирландский драматург Макдонах. Пишет беспощадно правдиво, горько и очень смешно. Его пьесы глубоко духовны, они написаны с любовью к человеку и с болью за него. Расказанные события происходят в соседних домах одной ирландской деревни. В «Королеве красоты» смертельно воюют за свое счастье беспомощная и одинокая женщины. Темперамент у обеих героинь превосходит все мыслимые пределы, поэтому разборки выглядят то фарсом, то настоящим «кухонным боевиком». В ход идут любые средства: от банальных скандалов до демонстрации бумаг из психбольницы и обливания кипящим маслом.

Место: арт-убежище «Бункер», ул. Кабанбай батыра, 152
Вход: 2000 тенге

Концерт группы ABBA Platinum

30 сентября, 19:00

Группа ABBA Platinum (Великобритания) является одним из самых популярных трибьют-групп знаменитой четверки на сегодняшний день. Она смогла полностью воссоздать атмосферу настоящего шоу, царившую на концертах ВИА ABBA, в точности отразив звучание песен, образы и костюмы. Группа ABBA Platinum, как и их прототип, работает исключительно вживую. Коллектив поет, как ABBA, выгибает, как ABBA, и даже живет, как ABBA.

Место: ЛД «Алматы Арена», мкр. Алгабас-1, 7
Вход: 1000–8000 тенге

Мероприятия в Астане

Концерт «Диалог музыкальных эпох»

29 сентября, 19:00

В новом сезоне Государственный струнный квартет им. Газизы Жубановой продолжает серию концертов в Камерном зале театра «Астана Опера» из цикла «Казахвартер приглашает». В программе прозвучат произведения Й. Гайдна, Р. Шумана и Д. Шостаковича. Партию фортепиано исполнит яркий представитель молодого поколения талантливых казахстанских исполнителей Ернар Нуртазин, который также является главным дирижером Симфонического оркестра Государственной академической филармонии акимата города Астана.

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

Открытие нового сезона массовых катаний

30 сентября, 10:00–22:00

В ледовом дворце «Алау» стартует новый сезон массовых катаний, которые будут проводиться со вторника по пятницу.

Место: ледовый дворец «Алау», пр. Кабанбай батыра, 47
Вход: от 500 тенге

Выставка «Международное образование»

30 сентября, 12:00–16:00

На выставке можно будет узнать о том, как поступить в иностранный университет, все о поступлении и стипендиях на 2018 год, пообщаться с представителями ведущих вузов мира в формате «вопрос-ответ», получить информацию о секретах сдачи TOEFL, IELTS, GMAT и многое другое. Участники выставки — рейтинговые университеты и бизнес-школы Австрии, Германии, Гонконга, Канады, Малайзии, Новой Зеландии, России, Сингапура, США, Филиппин, Франции, Чехии, Швейцарии и других стран.

Место: отель «Рэдиссон Астана», пр. Сарыарка, 4
Вход: бесплатный

Almaty Challenger

Международный турнир

Almaty Challenger

ПРИЗОВОЙ ФОНД | 50 000 \$

Алматы, ул. Коперника 128, тел.: 8 (717) 397 5337
Теннисный Клуб "Gorky Tennis Park"

2-7 октября 2017 года

ВХОД СВОБОДНЫЙ