

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №42 (718)



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

КУРСИВЪ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 42 (718), ЧЕТВЕРГ, 16 НОЯБРЯ 2017 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
СТРАХОВКА ОТ
НАЦБАНКА

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ПОДНИМУТСЯ ЛИ ВНОВЬ
В РК ЦЕНЫ НА БЕНЗИН?

03

ТЕНДЕНЦИИ:
ФИНТЕХ — ЭТО
ВОПРОС ВЫЖИВАНИЯ

08



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ЛЕТУЧИЙ
ГОЛЛАНДЕЦ

09

*** Бриф-новости**

Крик фермерской души

Неожиданный диалог развернулся на заседании правительства между министерством сельского хозяйства и сельхозпроизводителями. Фермеры, поблагодарив чиновников за проделанную работу, попросили их «не гнать коней» и тщательно просчитывать все новшества.

>> 2

Власти Астаны планируют развивать сферу туризма

К 2020 году ежегодное количество туристов, посещающих Астану, должно вырасти до 2 млн человек с прошлогоднего показателя в 830 тыс. туристов.

>> 3

Как «влезть в шкуру» аборигена

В Алматы прошли дни Behance Portfolio Reviews – это ежегодные офлайн-встречи креативного сообщества, которые проходят под официальной эгидой платформы www.behance.net. Дизайнеры по всему миру встречаются для обмена опытом, общения с экспертами и расширения круга профессионального общения.

>> 6

10 фактов об истории становления тенге

15 ноября в Казахстане отмечают профессиональный праздник финансовых организаций, сотрудников банков, государственных финансовых учреждений, или просто День финансиста. В этот день ровно 24 года назад граждане независимой страны стали свидетелями ввода в обращение собственной государственной валюты – тенге. По этому поводу «Къ» представляет подборку интересных фактов о нацвалюте.

>> 10

Bank RBK объяснился

В минувший вторник, 14 ноября, пресс-служба АО «Bank RBK» разослала казахстанским СМИ комментарий банка относительно снижения его рейтинга агентством S&P Global Ratings до уровня «D».

>> 11

Готовые единые бренды ЕАЭС: электроэнергия и нефтепродукты

Поскольку из всех участников ЕАЭС крупными нефтедобытчиками являются только Казахстан и Россия, по мнению экспертов, напрашивается логическое решение об объединении усилий участников союза по превращению сырья в продукцию более высокого передела – и, соответственно, большей стоимости.

>> 14

Кибербезопасность с человеческим лицом

Тема информационной безопасности (ИБ) не теряет актуальности на протяжении многих лет, и в уходящем году с нею так или иначе была связана большая часть новостей из сферы IT.

>> 15

Оперативная хирургия Нацбанка

Данияр Акишев рассказал «Къ» о ситуации на финансовом рынке страны

Регулятор

15 ноября Казахстан отметил День финансиста. Последние 10 лет отечественный финансовый рынок лихорадило. Волатильность на денежном и валютном рынках, двузначный уровень инфляции и высокий уровень долларизации – последствия финансовых кризисов. Данияр Акишев возглавил Национальный банк в тот момент, когда экономика Казахстана переживала очередной шок. В преддверии праздника корреспондент «Къ» попытался проанализировать существующую ситуацию в некоторых сегментах деятельности Национального банка.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В 2015 году инфляция в Казахстане составила 13,6%. Монетарные власти объясняли, что коридор роста цен был повышен из-за резкого ослабления курса тенге. «Тогда за короткий срок нам удалось снизить уровень инфляции в два раза и вернуть его в целевой коридор. Напомню, по итогам сентября нынешнего года инфля-



Перестраивая работу на режим инфляционного таргетирования, НБ пришлось внедрять новые механизмы регулирования. Фото: Олег СПИВАК

ция составила 7,1% и находится в середине целевого коридора. Нам также удалось значительно снизить уровень долларизации – с 70% в январе 2016 года до 50% по итогам августа 2017 года. Несмотря на некоторую волатильность, которая имела краткосрочный характер, валютный и денежный рынки стабилизировались», – объяснил в

коротком интервью председатель Национального Банка Казахстана Данияр Акишев.

Он подчеркнул, что перестраивая работу НБ на режим инфляционного таргетирования, пришлось внедрять новые механизмы регулирования: «Была усовершенствована система инструментов, изменен процесс принятия решений, применен прин-

ципально иной подход к коммуникации с рынком. Теперь нашим главным инструментом является базовая ставка, изменение которой определяет направление проводимой денежно-кредитной политики». Главный банкир страны уверен, что несмотря на внешние шоки в РК сохранится нисходящая динамика инфляции.

Национальный банк и хирургия

Основные показатели БВУ	01.10.2015 млрд тг	01.10.2017 млрд тг
Активы	21 049,5	24 443,5
Судный портфель БВУ	14 350,1	13 902,9
NPL	1 315,7	1 772,3
Вклады клиентов	13 886,3	17 310,0

«В этой связи мы в первую очередь концентрируемся на мерах денежно-кредитной политики, направленных на удержание инфляции в пределах целевого коридора. Положительная динамика уровня инфляции должна сохраниться. В следующем году мы ожидаем снижения этого показателя», – отметил глава НБ.

Активы банков второго уровня по состоянию на 1 октября 2017 года составили 24 443,5 млрд тенге. Рост – по сравнению с аналогичным периодом 2015-го – 16,1%. Однако судный портфель БВУ за 24 месяца уменьшился на 3,1%. При этом возросло количество займов с просрочкой свыше 90 дней. Банки признают потери и открыто говорят о том, что нуждаются в поддержке государства. Вскрытие ран и оперативная хирургия лучше, чем медленная смерть от гангрены. Поэтому, как самим банкам, так и руководству финансового регулятора, пришлось проявить определенное мужество и принять непростое решение.

11 >>

Метаморфозы финансового сектора

В Алматы прошло VII заседание Конгресса финансистов Казахстана

Конгресс

Как отмечали участники мероприятия, глобализация и новые технологии, интеграция в ВТО и ЕЭП – это многое из той реальности, которая уже стоит перед финансовыми организациями страны. Впрочем, некоторые из финансистов задались совсем иными вопросами.

Ольга КУДРЯШОВА

Выступая с приветственной речью, председатель Национального банка РК Данияр Акишев отметил, что планы, которые были озвучены во время предыдущего Конгресса финансистов и были актуальны еще в прошлом году, сильно изменились. Информационный поток и скорость его распространения полностью поменяли среду принятия решений. Также изменились институциональная среда, правила игры и участники рынка. «Мир стремительно трансформировался в условиях новых вызовов. Под влиянием новых технологий ускорились абсолютно все процессы, общественные и экономические. Но никакие новые технологии не смогут уберечь нас от ошибок будущего, если «историческая» память и человеческий капитал останутся вдруг не востребуемыми или забытыми», – отметил глава финрегулятора.

При этом он подчеркнул, что на финансовом рынке как нигде больше прослеживается связь поколений, присутствует диалог и умение слышать и учиться друг у друга. «Поэтому я с гордостью отмечаю, что какие бы вызовы ни стояли перед финансовой системой страны, квалификация и опыт, оптимизм и мудрость, консерватизм и новаторство, простые человеческие качества во всех планах

порой несочетаемых вещей станут основой наших будущих успехов», – сказал г-н Акишев.

В свою очередь председатель Совета АФК Юлия Якумбаева отметила, что все ключевые вопросы, которые стояли перед финансовым сектором, начиная от банковской тайны и заканчивая всеми основными законодательными инициативами, проходили через обсуждение на конгрессе.

«Поэтому мы считаем, что сегодня достаточно непростая ситуация для финансового сектора, для экономики страны в целом. И важно эту площадку возобновить. Обсуждать будем вызовы, фондовый рынок. Планируем зайти в конструктивный диалог, который сегодня уже ведется со всеми уполномоченными органами и национальным банком», – пояснила г-жа Якумбаева.

Вместе с тем, с точки зрения председателя правления Народного банка Умут Шаяхметовой, «развитию конкурентных отношений в финансовом секторе сильно мешает государственная практика выдачи кредитов по ставкам значительно ниже рыночных». Выступая на VII Конгрессе финансистов Казахстана, банкир отметила, что доля государственного сектора на финансовом рынке должна снижаться, сравнив нынешнее положение банков с обменным киоском.

По мнению банкира, несмотря на то, что принятые НБ и правительством программы имеют определенный положительный эффект, необходимо снижать долю государственного финансирования экономики. «Национальный банк уже неоднократно подчеркивал, что низкие процентные ставки, которые субсидируются государством, сильно мешают проведению монетарной политики Национального банка, инфляционного таргетирования, что, в свою очередь, замедляет снижение базовой ставки и рыночных процентных ставок», – добавила она.

3 >>

БАНКТИК КЕПІЛДІКТЕР БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ

ТЕНДЕРЛІК КЕПІЛДІК
МІНДЕТТЕМЕЛЕРДІ ОРЫНДАУ КЕПІЛДІГІ
ГАРАНТИЯ ТЕНДЕРНАЯ
ГАРАНТИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

TENGRIBANK

AN ASSOCIATE OF PUNJAB NATIONAL BANK, INDIA

www.tengribank.kz

3434
ТЕГІН - БЕСПЛАТНО

09.02.2017 жылы № 1. 1. 118 Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің лицензиясы. Лицензия Национального Банка Республики Казахстан № 1. 159 от 09.02.2017 года

Крик фермерской души

АПК

Неожиданный диалог развернулся на заседании правительства между министерством сельского хозяйства и сельхозпроизводителями. Фермеры, поблагодарив чиновников за проделанную работу, попросили их «не гнать коней» и тщательно просчитывать все новшества.

Салим САКЕНОВ

В проектах Минсельхоза речь идет о переработке, машиностроении, кормопроизводстве, семеноводстве и так далее. Всего подготовлено 10 карт и еще 2 сейчас разрабатываются. Помимо планируемых дозгрузок предприятий, их модернизации и строительства новых, предлагаются и новые финансовые меры. Так, финансирование карты агропереработки минсельхоз предлагает осуществлять за счет обеспечения доступности кредитов через удешевление процентной ставки по кредитам. Общая потребность бюджетных средств на четыре года составит 112,1 млрд тенге. При этом общая сумма налоговых отчислений, по прогнозам, увеличится дополнительно на 171 млрд тенге. А реализация этой карты позволит увеличить производство продукции переработки с 1,9 до 3 трлн тенге и создать 7 тыс. рабочих мест.

Карта технического перевооружения, предполагающая развитие сектора сельхозмашиностроения, предусматривает введение новой программы льготного кредитования по приобретению сельхозтехники отечественного производства со ставкой для конечного заемщика до 5%. При этом минсельхоз предлагает изменить механизм инвестиционного субсидирования, направляя субсидии не покупателю, а заводу. Заводы же, по замыслу, должны будут отпустить эту технику со скидкой на сумму субсидии. При этом предложено ввести льготы по НДС для отечественных заводов при ввозе машинных комплектов и реализации сельхозтехники. Благодаря этим мерам в министерстве рассчитывают, что темпы обновления машинотракторного парка увеличатся с нынешних 1,5 до 4%, а производство отечественного сельхозмашиностроения вырастет в 2,5 раза.

В целом до 2021 года на льготное кредитование потребуется 217 млрд тенге, за счет возвратности средств планируется обеспечить оптимальный уровень обновления парка сельхозтехники.

Карта семеноводства нацелена на качественное обновление семенного материала. В минсельхозе уже неоднократно отмечали, что из-за использования семян низкого



Вопрос – в каком правовом поле работают сельхозпроизводители – пока остается за кадром. Фото: Офелия ЖАКАЕВА

качества сектор растениеводства недополучает порядка 3,5 млн тонн продукции. Поэтому сейчас предлагается отказаться от субсидий на сорта со сроком обращения более 10 лет, что позволит высвободить 3–4 млрд тенге ежегодно. При этом обеспечить сельхозтоваропроизводителям равный доступ к импортным сортам в случае отсутствия отечественного аналога.

В рамках карты агрохимии планируется значительно увеличить объем внесения удобрений. В этом году, впервые за достаточно долгий срок, удалось переадресовать прежний пороговый показатель в 10% от потребности удобрений. Следующим логическим шагом в минсельхозе видят установление требований по внесению субсидированных удобрений с учетом агрохимического состояния почв. При этом сам перечень субсидируемых удобрений будет пересмотрен.

Несмотря на оптимизм чиновников, сельхозпроизводители к предлагаемым мерам отнеслись с явной осторожностью. Один из самых авторитетных отечественных аграриев, глава агрофирмы «Родина» Иван Сауэр обратил внимание на существующие проблемы. Так, до сих пор не получен законодательного закрепления статуса личных подсобных хозяйств (ЛПХ). Причем, сделал акцент Сауэр, немало таких фермеров принимали участие и в различных программах поддержки, получали кредитные ресурсы, например, на увеличение поголовья скота в стадах. «Но в каком (правовом) поле работает – никто не отслеживает. И в итоге мы бы разобрались в конце концов с частным предпринимательством на селе, наши показатели существенно сразу бы выросли, с самозанятыми и многими другими. Не секрет же, что человек, который имеет огромный табун скота, числится самозанятым, и государство

платит ему пенсию. Надо с этим разбираться», – убежден он.

В ответ на это заместитель премьер-министра – министр сельского хозяйства Аскар Мырзахметов заверил, что законопроект об ЛПХ разрабатывается, и все эти вопросы в нем будут учтены. Иван Сауэр одним лишь этим замечанием не ограничился.

«Сейчас среди бизнеса существует мнение, что субсидии почти полностью заменяют на доступное кредитование. Я бы хотел, чтобы к этому мы подошли взвешенно и не принимали поспешных решений. У нас есть замечательный институт КазАгро», его дочерние компании, которые замечательно могут работать. Но в этих замечательных институтах 20% проблемных заемщиков. Нас часто упрекают, что половина денег уходит в песок, но это тоже не так. Ведь половина субсидий сейчас уходит «на оздоровление», – заявил Сауэр.

Председатель Союза фермеров Карагандинской области Игорь Жабяк был солидарен со своим коллегой в части оценки проделанной министерством работы. Проблемы обозначены четко, каждое направление детально проанализировано. Однако предложенные механизмы фермера также удивляют. В частности, переориентация инвестсубсидий с сельхозпроизводителей на заводы, по его мнению, ограничат самих фермеров в выборе при покупке сельхозтехники.

«Почему сегодня фермеры Белоруссии и России сеют John Deere, посевными комплексами, убирают комбайнами, а почему мы сегодня пересаживаемся на Россельмаш? Как может сегодня российский комбайн противостоять John Deere или CLAAS? Да никак он не может! И у нас, с нашими площадями, должна быть эффективная уборка. Так вот, John Deere и уберет, он заменяет 5–6 комбайнов. Поэтому

давайте как-то не будем спешить, давайте подумаем и взвесим все «за» и «против», – призвал он.

Но, как оказалось, позиция минсельхоза в этом вопросе однозначна. Аскар Мырзахметов категорично заявил: «Нам надо открыто и четко заявить: если мы хотим развивать отечественное сельхозмашиностроение, есть только один путь, путь, который предлагается в этой карте». Он согласился, что при предложенных мерах «в какой-то степени будут ущемляться интересы тех сельхозтоваропроизводителей, которые захотят купить дорогую импортную технику». «Но если на это постоянно оглядываться, то мы никогда не сможем развить у себя это производство. Поэтому преднамеренно мы говорим – будем развивать отечественное сельхозмашиностроение», – отрезал Мырзахметов.

Не в восторге фермер Жабяк и от предложенных мер по развитию семеноводства. «Вы знаете, у меня мурашки по коже бегают от карты семеноводства, – признался он. – Сегодня Кайрат Капарович (Айтуганов, первый вице-министр сельского хозяйства) озвучил, что те семена пшеницы, которым свыше 10 лет, выведем из реестра. А что мы завтра будем сеять? Так быстро мы не перевооружимся. Мы как раз с минсельхозом и обсуждали – нам всем, элитносеменоводческим хозяйствам, нужно дать срок в три года, чтобы мы сделали перевооружение. А после истечения трех лет сделать аккредитацию. Кто выращивает сегодня качественные семена – тот и остается на рынке. Кто не успел – опоздал, другие на его место придут. Я считаю, что здесь нужно подумывать. Надо повременить с этим. Надо дать время семеноводческим хозяйствам как-то перевооружиться. (...) Может быть, я что-то не так сказал. Но просто это крик души», – развел руками фермер.

«Страховка» от Нацбанка

В РК появится Единая страховая база данных

Реформа

В минувший понедельник, 13 ноября, на рассмотрение кабмина внесен проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам страхования и страховой деятельности», направленный на повышение доступности, качества и снижение стоимости страховых услуг для населения и бизнеса, защиту прав потребителей страховых услуг.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Документом предусматривается, во-первых, внедрение онлайн-страхования. Благодаря этому население получит возможность заключать договоры страхования через интернет-ресурсы страховых компаний без посещения офиса или участия агента. Также появится возможность обращаться онлайн для внесения изменений и дополнений в договор страхования, получения страховых выплат. Соответственно предполагаются требования к автоматизации и интернет-ресурсам страховых компаний, защите персональных данных и кибербезопасности.

«Онлайн-страхование обеспечит географическую доступность и позволит снизить стоимость страховых услуг для населения и бизнеса. Будут упрощены процедуры страхования и выплат», – пояснил заместитель председателя Национального Банка РК Жанат Курманов, представляя документ мажилисменам.

Ключевым элементом онлайн-страхования станет Единая страховая база данных по страховым договорам (ЕСБД). Данная база станет единой учетной организацией и хранилищем полисов обязательного страхования. ЕСБД позволит проводить проверку заключения и наличия действующего электронного полиса, обеспечит население постоянный доступ к своим договорам страхования через «личный кабинет».

Наряду с этим в целях обеспечения прозрачности проектом закона предлагается обязательно указывать в договоре страхования агента и информацию о том, получает ли агентское вознаграждение или нет.

«...Мы сразу снимаем ряд проблем. Во-первых, когда мы в надзорной практике проверяли у

предприятия, был ли такой агент при заключении страхования или нет, многие предприятия не подтверждали наличие агента. То есть выходило, что кто-то получил сумму денег, а на самом деле это нигде документально не подтверждалось. Во-вторых, мы вводим требование по Реестру агентов. Он будет указываться в Единой страховой базе данных, для того, чтобы, если кому-нибудь из нас придет агент и представится сотрудником страховой организации, мы могли проверить, действительно ли это так. Это необходимо, так как имели место случаи мошенничества, когда агент собирал со страхователей деньги, которые в страховую компанию так и не поступали», – сказал зампреда Нацбанка.

Законопроектом также предусматривается расширение полномочий омбудсмена на все классы страхования (обязательное и добровольное) с сохранением права сторон на обращение в суд. При этом четко определена сфера его деятельности. К нему могут обратиться физические лица и субъекты малого предпринимательства. Иные юридические лица имеют право обратиться только по виду обязательного страхования ГПО автовладельцев. При этом установлен лимит по сумме заявленных требований по страховым случаям указанных лиц, в размере 10 тыс. МРП.

Туриста застрахует турагент

Самой интересной и обсуждаемой стала норма, предусматривающая переход к обязательному страхованию имущества туристов, выезжающего за рубеж. То есть в случае принятия проекта закона в предлагаемом Нацбанком виде туроператор, который отправляет человека за рубеж, должен будет обеспечить ему страховку в рамках своего турпакета. Данная норма заменит ныне действующий механизм обязательного страхования гражданско-правовой ответственности туроператоров и турагентов.

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 (несчастный случай, экстренная/неотложная помощь, репатриация).

3 >>

Завод быстрого приготовления

Национальный холдинг «КазАгро» представил очередное производство, запущенное благодаря финансированию компании. Предприятие «KazBrand» занимается изготовлением лапши быстрого приготовления.

Арман БУРХАНОВ

Национальный холдинг «КазАгро» презентовал общественности очередное производство, запущенное благодаря финансированию дочерней компании «КазАгроФинанс». Предприятие ТОО «КПК KazBrand» занимается изготовлением лапши и супов быстрого приготовления. По линии нацхолдинга были профинансированы строительные и монтажные работы и лизинг оборудования на сумму порядка 900 млн тенге.

«Наше предприятие занимается изготовлением лапши двух наименований – это «Кеспебай» и «Bastoo». Второй продукт будет ориентирован на молодежь и экспорт, а первый – на отечественное направление с более дешевой ценовой конъюнктурой. Сейчас мы производим лапшу быстрого приготовления. В будущем планируем расширять ассортимент и изготавливать лапшу прямую, длинную, супы быстрого приготовления, а также специи и соусы», – заявил генеральный директор ТОО «КПК KazBrand» Алмаз Зарипов.

По словам спикера, почти все составляющие производимой на предприятии продукции, – отечественные. «Сырье, в основном, казахстанское, но есть и



поставки импортные. В основном это специи. Мука также казахстанская, она производится нашими партнерами.

«Мы собираемся частично вытеснить импорт, – продолжает Алмаз Зарипов. – Порядка 70% подобной продукции импортируется из России. Также имеется продукция из Кореи, Китая, Киргизии. Наше преимущество в том, что мы разработали достаточно уникальную рецептуру. То есть мы стараемся взять качеством. И второе – это ценообразование. От нас выход лапши будет составлять в районе 97 тенге весом 100 грамм. Прошу не путать, наши кон-

куренты реализуют такую же по весу продукцию по цене в районе 300 тенге. Поэтому наша лапша будет где-то в 2 раза дешевле».

Алмаз Зарипов отметил, что без поддержки финансовых институтов соперничать с крупными брендами достаточно сложно. «Для того чтобы присутствовать на рынке нужны большие оборотные средства. Банки второго уровня, как правило, не хотят активно финансировать на такие большие суммы и сроки, ну и процентная ставка там очень высока. Поэтому мы пригласили к сотрудничеству «КазАгроФинанс» – дочернюю компанию

Нацхолдинга «КазАгро». И компания нас поддержала, нам позволили купить в лизинг оборудование».

Сегодня на предприятии трудятся 29 человек. По словам Алмаза Зарипова, заводу нужны еще порядка 90-95 человек, чтобы выйти на полную производственную мощность. Потенциально предприятие может изготавливать порядка 30 млн упаковок в год, в месяц более 3 млн. Полный цикл производства одной упаковки составляет примерно 15-17 минут. За один рабочий день предприятие может изготовить 100 тыс. упаковок лапши, это около 12,5 тыс. пачек в час. Как заявляют на предприятии, в будущем планируется увеличение объемов выпускаемой продукции как минимум в 2 раза.

Алмаз Зарипов сообщил, что оборудование на предприятии китайское. «Это Гуанджоу. Дело в том, что европейские аналоги такой техники нет. Европа просто не специализируется на производстве такого оборудования. Но именно эта техника, которую мы приобрели, уникальна. И для того, чтобы поставить эту линию производства, мы утвердили весь технологический процесс и только потом спроектировали сам завод».

«Помимо производства лапши и специй, в будущем мы планируем заниматься изготовлением кондитерских изделий, точнее, печенья. Есть уже договоренности с одним из крупнейших производителей печенья в Европе и крупнейшим поставщиком в Северную Америку. Мы приглашаем их к сотрудничеству, они готовы поделиться своими технологиями и дать возможность нам приобрести оборудование», – добавил Алмаз Зарипов.

По словам директора департамента кредитования и лизинга АО «КазАгроФинанс» Бауыржана Сабитова, общая сумма инвестиций в данный проект составляет 1,2 млрд тенге, из которых 971 млн тенге (74%) профинансированы компанией «КазАгроФинанс».

«Данный проект интересен тем, что на казахстанский рынок поступит новый отечественный продукт. Первоначальная цель – это насыщение рынка качественным товаром путем организации производства супов и лапши быстрого приготовления. Средства, профинансированные «КазАгроФинанс», направлены на строительные-монтажные работы, покупку технологического оборудования и пополнение оборотных средств», – заявил Бауыржан Сабитов.

По данным Министерства сельского хозяйства, в целях реализации программы развития АПК на 2017-2021 годы, необходимо построить 79 новых перерабатывающих предприятий, а также провести модернизацию в 80 заводах. Данная мера позволит увеличить валовое производство продукции переработки с 1,9 до 3 трлн тенге в год и создать 7 тыс. рабочих мест. При этом ожидается, что сумма налоговых отчислений увеличится на 171 млрд тенге в год.

Инвестиционный портфель нацхолдинга «КазАгро» насчитывает 545 проектов на общую сумму 351 млрд тенге, а количество создаваемых за счет этих проектов рабочих мест – 16,7 тыс. На сегодняшний день введено в эксплуатацию 511 проектов общей стоимостью 311 млрд тенге. Создано 16 тыс. рабочих мест.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altos Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,

б/д «Нурлы-Тоғу», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 344-04-07.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Марат КАИРБЕКОВ
Тел. +7 (727) 344-04-07,
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:
Динара ШУМАЕВА
Тел. +7 (727) 344-04-07,
d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:
Мария ТОРЕБАЕВА
Тел. +7 (727) 344-04-07,
m.torebaeva@kursiv.kz

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

Редакция:
«Власть и бизнес»
Ербол КАЗИСТАЕВ
«Компании и рынки»
Вячеслав ШЕКУНОВИЧ
«Тенденции»

Айгүль ИБРАЕВА
«Культура и стиль»
Елена ШТРИТЕР

Фотограф:
Олег СЛИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения:
Рамазан БАЙРАМОВ,
r.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЬПЧЕНКО
Елена ГРИБАНОВСКАЯ
Елена ШУМКИНА

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

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

Корреспонденты в г. Астана:
Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве культуры и информации
Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПНК «Азур».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Власти Астаны планируют развивать сферу туризма



Власти главного города страны намерены удвоить количество туристов. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Туризм

К 2020 году ежегодное количество туристов, посещающих Астану, должно вырасти до 2 млн человек с прошлогоднего показателя в 830 тыс. туристов. По словам акима Астаны Асета Исекешева, узнаваемость города повысилась благодаря ЭКСПО-2017.

Иван ВАСИЛЬЕВ

При этом в общее количество туристов включаются и те гости Астаны (иностранные и отечественные, из других регионов), которые прибыли в нее с событийно-деловыми и медицинскими целями.

«Хотел бы отметить, что благодаря проведению ЭКСПО-2017 повысилась узнаваемость города и появилась возможность протестировать мероприятия в рамках выставки: было проведено более 300 мероприятий – спортивных, культурных и экономических», – сказал Асет Исекешев. – На сегодня туристическая инфраструктура в городе хорошая: 201 отель на 15 тыс. человеко-мест и 1100 кафе и ресторанов и других объектов индустрии гостеприимства».

Импульс, приданный развитию туризма проведением ЭКСПО, решено развить с помощью ряда международных конференций и форумов: по словам акима Астаны, в рамках реализации Дорожной карты развития туризма в столице акимат совместно с Министерством культуры и спорта определяет сейчас перечень для проведения не менее 40 мероприятий международного характера – культурных, спортивных и отраслевых.

Этот перечень, помимо прочего, позволит обеспечить равномерную загрузку в течение года столичных отелей, количество которых в период подготовки к проведению ЭКСПО, по данным министра культуры и спорта Арыстанбека Мухамедиулы, в Астане выросло на 16%.

Метаморфозы финансового сектора

<< 1

Кроме этого развитию рыночных отношений в финансовом секторе мешает большая доля государственного сектора, что имеет также ряд негативных сторон. Во-первых, доля госкомпаний в обязательствах банковской системы крайне высокая, часто эти средства распределяются не на рыночной основе, что хорошо показали последние отзывы лицензий. Кроме того, по словам г-жи Шаяхметовой, распределение денег государственных компаний происходит не совсем объективно.

«Мы говорим все, что в этом году позитивный экономический рост, но качество этого роста оставляет желать лучшего. На самом деле этот рост больше обеспечен за счет показателей нефтегазового и технологического сектора, при этом реальные доходы населения продолжают падать, финансовое

положение несерьезного бизнеса остается тяжелым», – считает г-жа Шаяхметова.

Она также подчеркнула, что в течение последних лет роль финансового сектора как драйвера роста экономики Казахстана продолжает падать. Основную часть экономики занимают крупные государственные и сырьевые компании, которые в основном финансируются за счет государства или за рубежом.

В целом среди основных проблем кредитования г-жа Шаяхметова назвала не только отсутствие кредитоспособных заемщиков, но и «очень жесткое регулирование со стороны Нацбанка», уменьшение финансовых инструментов, которыми могли бы оперировать банки.

Спикер также отметила, что банковской системе необходимо развитие, которое подразумевает инвестиционное управление пенсионными активами, управление активами Фонда медицинского

градоначальник Асет Исекешев презентовал Дорожную карту по развитию туризма в главном городе страны до 2020 года. Этот документ был разработан с привлечением международных экспертов и определил основной количественной целью развития туризма в столице Казахстана привлечение в него ежегодно до 2 млн туристов, из которых половина, то есть 1 млн человек, должны быть иностранцами. При этом следует учитывать, что в 2016 году из 830 тыс. туристов, посетивших Астану, иностранцев было всего 270 тыс. человек.

«Планируется создание новых объектов притяжения туристов – музея космоса, других музеев и галерей, ботанического сада, закрытых оранжерей, тропического сада, крытых аквапарков, семейно-развлекательных центров, а также спортивных объектов», – пояснил Асет Исекешев. – В рамках этого мы работаем над коммерциализацией культурно-спортивных объектов для повышения эффективности управления, созданием необходимой технической и организационной инфраструктуры для проведения мероприятий мирового уровня».

По его мнению, мероприятия мирового уровня могут принимать такие объекты, как ледовый дворец «Барыс Арена», спорткомплексы «Казахстан» и «Алау», Дворец мира и согласия, а также ряд других.

«Все эти мероприятия позволят на постоянной основе привлекать туристов в первую очередь из России, Центральной Азии, с Кавказа, из Ирана и Китая, обеспечивая загрузку отелей и развитие малого и среднего бизнеса», – заключил аким главного города страны.

Министр же культуры и спорта Арыстанбек Мухамедиулы заметил, что привлечение дополнительного туристического потока в Астану будет способствовать и дальнейшее развитие Шучинско-Боровской курортной зоны, расположенной в непосредственной близости от столицы. На реализацию плана развития этого курорта до 2020 года предполагается привлечение 61,3 млрд тенге.

страхования, развитие валютного рынка, прежде всего валютного хеджирования, которые на сегодняшний день закрыты для банков. «Мы просто превратились в обменный киоск, который занимается просто обменом валют, и никаких инструментов для хеджирования нам не разрешено, поэтому банки очень ограничены по инвестированию в корпоративные ценные бумаги», – говорит банкир.

Г-жа Шаяхметова добавила, что законпроект «О восстановлении платежеспособности граждан РК», по мнению финансового рынка, представляет угрозу для финансовой стабильности финсектора, и даже может привести к коллапсу в банковской системе. Она заключила, что стагнация рынка недвижимости может привести к тому, что ипотека может закрыться как вид кредитования для банков под воздействием злоупотреблений со стороны должников.

Поднимутся ли вновь в РК цены на бензин?

Топливо

В России и Узбекистане значительно выросли цены на бензин. Менее чем за неделю топливо на АЗС подорожало более чем на 2 и 1,5% соответственно. Можно предположить, что и у нас вновь возникнет рост цен на АЗС, если учесть, что Казахстан импортирует свыше 100 тыс. тонн горючего из РФ.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОП

По сообщениям российских СМИ, цены на бензин у нашего северного соседа выросли до рекордных значений. Оптовые цены на бензин АИ-92 с начала ноября выросли на 2,3%, до 42,85 тыс. рублей за тонну, на АИ-95 – на 1,7%, до 44,99 тыс. рублей за тонну. Данные показатели, как отмечают российские эксперты, являются рекордными за текущий год.

Во всем виноваты НПЗ?

«Причина такого нестандартного явления на рынке кроется в неожиданной остановке одной из ключевых установок (каталитического крекинга) на Московском НПЗ «Газпром нефти» на прошлой неделе. Одновременно компания сократила отгрузки бензинов на рынок, а также начала скупать партии бензина на бирже. Это совпало с ростом цен на нефть и, соответственно, экспортного паритета, из-за чего спрос резко вырос в ожидании повышения цен на внутреннем рынке», – сообщила ранее газета «Коммерсантъ».

По данным издания, остановка не была включена в программу плановых ремонтов, утверждаемую Минэнерго, в компании это не стали комментировать. По словам аналитика «Сбербанк СИБ» Валерия Нестерова, остановка НПЗ является лишь одной из причин сложившейся ситуации. Вторая причина кроется в сокращении компаний отгрузки топлива на рынок и в росте цены на нефть, которая на минувшей неделе пробила очередную психологически важную отметку в \$64 за баррель.

Но если аналитики сомневаются, что цены на черное золото еще будут подниматься, и ожидают их корреляции в связи с ростом сланцевой нефтедобычи, то трейдеры



Москва намерена провести максимальную переориентацию своих НПЗ

ведут себя совсем иначе. «Такая ситуация выгодна нефтяным компаниям, так как они могут выгодно использовать эффект от роста мировых цен на нефть и нефтепродукты и, соответственно, экспортных цен на бензин», – уверен эксперт.

Когда кабмин утвердил

Не лучшая ситуация с топливом наблюдается и в Узбекистане. Как сообщила «Газета.uz» со ссылкой на источники в правительстве, цены на автобензин и дизельное топливо с 15 ноября повысятся в среднем в 1,5 раза. На нескольких автозаправочных станциях Ташкента подтвердили, что готовятся к повышению цен с полноты. Новые цены утверждены постановлением кабинета министров от 14 ноября. Называется оно «О дополнительных мерах по своевременному обеспечению топливно-энергетическими ресурсами».

Из документа следует, что в этот же день было подписано постановление президента «О мерах по совершенствованию конкурентной среды, искоренению условий для злоупотреблений и хищений в сфере обеспечения топливно-энергетическими ресурсами и другой высоколиквидной продукцией, ускорению платежей дисциплины, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности» (на момент публикации новости постановление в интернете не размещено). Постановлением установлено, что бензин марок АИ-92, -93, -95 и -98 (в настоящее время на заправках отсутствуют) и дизтопливо, соответствующие европейскому качеству и стандартам, возимые по импорту и полученные от переработки

импортного (давальческого) сырья, реализуются по свободным коммерческим ценам через АЗС, перечень которых определяет правительство.

С 15 ноября сумма выплаты ежемесячной денежной компенсации части расходов на приобретение автобензина отдельным категориям лиц, определенных законодательством, установлена в размере 63,4 тыс. сумов. Как отмечает издание, целесообразность повышения цен на горючее также обосновывается ростом мировых цен на топливно-энергетические ресурсы. Таким образом, новая розничная цена на автобензин марки АИ-80 составляет 3800 сумов за литр (рост – 35,7%), АИ-91 – 4300 сумов за литр (+43,3%), дизтопливо – 4100 сумов за литр (+72,6%).

Чего ждать Казахстану?

Учитывая ситуацию, сложившуюся на топливно-энергетическом рынке наших ближайших соседей, можно предположить, что она автоматически отразится и на нас. В начале прошлого месяца министр энергетики Канат Бозумбаев, выступая на расширенной коллегии ведомства, сообщил, что в настоящее время Казахстан импортирует из России около 30% бензина и 15% дизельного топлива.

Впрочем, если верить российским источникам, то Москва намерена провести максимальную переориентацию своих НПЗ на внутренний рынок и увеличить предложение на товарной бирже. Остается только догадываться, как этот шаг отразится на Казахстане, который планирует импортировать свыше 100 тыс. тонн российского топлива.

«Страховка» от Нацбанка

<< 2

Разработчики уверяют: за счет массового охвата стоимость страхования будет доступна для населения. «Она будет составлять около 340 тенге в день (примерно \$1 в день). А страховое покрытие будет покрывать риски от \$10 до 50 тыс. при выезде за рубеж. Преимущество предполагается поправкой – оказание за счет страховки помощи туристу, находящемуся за рубежом в момент наступления страхового случая, включая круглосуточную поддержку ассистанс-компаний. При этом действие страховой защиты будет осуществляться весь период нахождения туриста за рубежом», – сказал Жанат Курманов.

Те же казахстанцы, которые выезжают в другие страны самостоятельно (то есть сами бронируют гостиницу, покупают авиабилет и так далее), таким образом, берут все риски на себя. Им разработчики рекомендуют покупать добровольную страховку, стоимость которой составляет также примерно \$1 в день.

Застрахованный аннуитет

Проектом закона предусматривается также гарантирование Фондом гарантирования страховых выплат отдельных социально значимых продуктов аннуитетного страхования (пенсионные аннуитеты, договоры аннуитета, заключаемые в рамках обязательного страхования работника от несчастных случаев. – «КЪ»). Выплаты из системы гарантирования будут осуществляться для обеспечения принципа непрерывности страховых выплат по договорам аннуитета и способствовать снижению социальной напряженности при принудительной ликвидации страховой организации.

«Если человек купил такой аннуитет, то он должен быть уверен, что если страховая компания обанкротится, то он не останется без пенсий. Такой механизм мы закладываем в наш законопроект для того, чтобы обеспечить наших людей дополнительной гарантией. Эта гарантия будет предоставляться Фондом гарантирования страховых выплат, участниками которого являются все страховые организации... Если совсем крайний

случай оказался, теоретически, что вообще никаких активов нет (у страховой компании. – «КЪ»), то фонд будет отвечать в полном объеме», – пояснил спикер.

При этом он отметил, что указанный продукт не пользуется большим спросом среди населения, несмотря на то, что на рынке функционируют семь компаний в отрасли страхования жизни. Регулятор связывает сей факт с высокой стоимостью продукта: чтобы приобрести пенсионный аннуитет, нужно иметь накопления в ЕНПФ в районе 10 млн тенге к пенсионному возрасту. В этом случае компания по страхованию жизни берет на себя риски обеспечения его пенсией до конца жизни вне зависимости от того, закончились у него пенсионные накопления или нет.

Автовладельцев и домовладельцев обшили

За рамками представленного проекта закона остались и проблемы страхования гражданско-правовой ответственности владельцев авто, а точнее срока действия договора ГПО. Депутат мажилиса Зауреш Аманжолова просила установить, что страховка действительна в течение года, а не до первого ДТП, как это происходит сегодня.

Но, по мнению представителя Нацбанка, введение такой нормы в нынешних реалиях невозможно. «Здесь накопился ряд вопросов, которые носят экономический характер. И без соответствующих актуарных расчетов (актуарные расчеты – это расчеты тарифов по любому виду страхования. – «КЪ») ввести изменения и по лимитам, и по условиям страхования невозможно. Мы подготовили техзадание, актуарии будут осуществлять расчеты. И мы планируем в начале 2019 года эти изменения в закон о страховании ГПО автовладельцев ввести», – сказал Жанат Курманов.

Он также остановился на вопросе привязки страховых к временному периоду. «В разных странах – по-разному. В некоторых странах, если произошел страховой случай, то страховка прекращается, потому что страховая компания приняла риски на себя только по первому случаю. Естественно, после этого, как правило, страхователь должен купить новую страховку. Но сей-

час мы обсуждали с депутатами данный вопрос, была высказана позиция, что для населения это не очень удобно. Было бы правильно, когда население, покупая страховку, было бы уверено, что она действует в течение года. К этому вопросу мы еще вернемся. Но это затрагивает уже экономику страхования, потому что страховые компании сейчас принимают премии от страхователей в объеме тех рисков, за которые несут ответственность. Если здесь возникает дополнительная ответственность страховых организаций, то, соответственно, нужно пересчитать стоимость страхования», – резюмировал г-н Курманов.

В свою очередь депутат мажилиса Альберт Рау предложил также предусмотреть в проекте закона ответственность организаций, которые дают подтверждение технического состояния транспортного средства в случае ДТП именно ввиду плохого состояния авто.

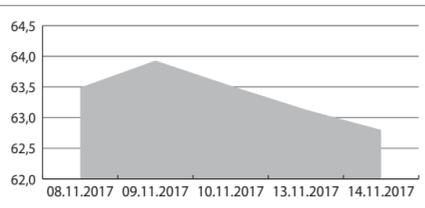
Еще одна перманентная тема, которая не нашла своего решения в представленном проекте закона, – вопрос введения обязательного страхования имущества от ЧС.

«Этот вид страхования, на мой взгляд, нужно сделать обязательным. И на имущество, и на жизнь, и на жилье и так далее. Надо что-то делать с этим видом страхования. Вопрос до сих пор не решен. Тем временем, когда такие вещи случаются, нам приходится всем миром решать эти проблемы», – посоветовала депутат мажилиса Ирина Аронова.

Разработчик же признался в неготовности рассматривать данный вопрос. «Эти вопросы очень чувствительные для населения, и введение такого вида обязательного страхования обернется тем, что население будет обязано эту страховку покупать и не все могут позитивно это принять... Несколько лет назад этот вопрос обсуждался в правительстве, и с учетом социальной чувствительности вопрос был снят. Мы эту работу продолжим и еще раз проанализируем, какие катастрофические риски у нас в Казахстане есть и каким образом построить механизм страхования. Мы в этом направлении работаем», – поспешил обнадеежить депутатов г-н Курманов.

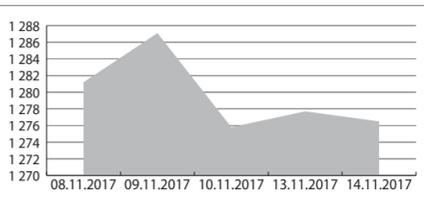
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (08.11 – 14.11)



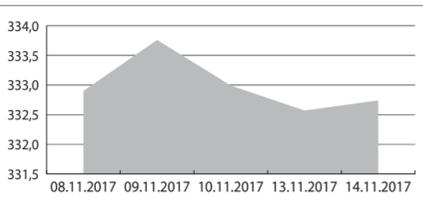
Цены на нефть опускаются после роста на фоне ожидания инвесторами данных по запасам нефти в США.

GOLD (08.11 – 14.11)



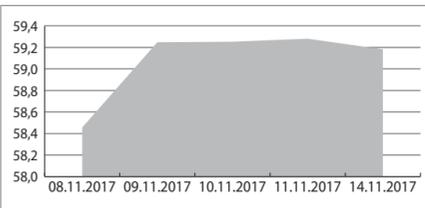
Золото коррекционно дешевеет на неопределенности в перспективах налоговой реформы в США.

USD/KZT (08.11 – 14.11)



Тенге незначительно ослаб на фоне снижения цен на нефть.

USD/Rub (08.11 – 14.11)



Рубль укрепился перед началом налогового периода, который увеличит спрос на рубль.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Сергей ПОЛЫГАЛОВ,
руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар

Гринбэк показал отрицательную динамику на прошлой неделе после семинедельного роста. Причиной спада стала неуверенность инвесторов в вопросе принятия законопроекта по налоговой реформе. Основные опасения участников рынка были связаны с тем, что конгресс и сенат США не могли найти точки соприкосновения в вопросе о сроке начала налоговой реформы. Если представители конгресса настроены начать ее уже в 2018 году, то сенат предлагает перенести начало реформы на 2019 год. Эти разногласия оказались основными для инвесторов. Кроме этого напирание вызывали и разногласия в стане Республиканской партии по налоговым решениям.

Согласно плану республиканцев, в палате представителей домохозяйства с высокими доходами больше всех выиграют от реформы. По данным Центра налоговой политики, 20,6% всех налоговых послаблений в следующем году придется на 1% американских домохозяйств, имеющих самые высокие доходы, а в 2027 году на долю этих домохозяйств придется уже половина налоговых льгот. Также неясным остался вопрос, касающийся возмещения потери в размере \$74 млрд, которые понесет бюджет из-за реформы.

В итоге единого мнения в Республиканской партии так и не появилось, а по отдельным оценкам, некоторые представители партии или выступили против принятия реформы, или не смогли определиться, голосовать за реформу или нет.

Прошлая неделя ознаменовалась турне Трампа по Азии, в рамках которого было проведено несколько важных переговоров, в том числе с лидерами КНР и Южной Кореи, и Японией. И Китай, и Япония, и Южная Корея хотят остаться на двух стульях: и с Ыном не усугублять обстановку, и не попасть под горячую руку Трампа. Перевес пока в пользу Пхеньяна. Трампу это не нравится.

Основные опасения состояли в том, что президент США выкинет очередное колечко в сторону северокорейского лидера, что в общем-то оправдалось. Выступая в Национальном собрании Южной Кореи, он заявил: «США сейчас, при моей администрации, полностью перестраивают свои вооруженные силы и выделяют сотни миллиардов долларов на новейшее и самое совершенное вооружение, которому нет равных в мире... Не стоит недооценивать и не стоит испытывать наше терпение. Мы будем защищать нашу общую безопасность, наше процветание и нашу священную свободу».

КНДР не замедлила с ответом: «Это визит разжигателя войны, направленный на то, чтобы заставить КНДР отказаться от их сил ядерного сдерживания». Эскалации конфликта не произошло, и слава Богу. Но повернуть это событие инвесторов заставило. В какой-то момент участники рынка начали закупаться японской иеной, как это всегда происходит при нарастании политической напряженности в регионе.

Добавим ложку меда в бочку дегтя. Поддержку доллару оказывало ожидание повышения процентной ставки ФРС в декабре. Переоценка данных по рынку труда привела к тому, что рынок поверил в стабильность американской экономики и в

то, что планы ФРС по повышению ставки остаются осуществимыми.

Евро

Евро чудом удержался в положительной зоне по итогам торгов на прошлой неделе. Валюте даже удалось показать рост, по причине, скорее, крылись не в силе единой валюты, а в слабости доллара США.

Начало недели для евро прошло в снижении, так как участники рынка продолжали отрабатывать ноябрьское решение ЕЦБ по кредитно-денежной политике. Европейский регулятор надолго отобрал у инвесторов надежду на то, что процентная ставка в еврозоне будет повышена в ближайший год. Тем более что ожидания «ястребиных» настроений от ФРС дополнительно давили на единую валюту.

Никакой поддержки евро не давали и представители ЕЦБ.

Еще одним фактором неуверенности участников рынка в том, что европейская экономика устойчива, а единая валюта может пользоваться уверенным спросом, стала макростатистика, которая в ноябре начала разочаровывать тем, что пропала стабильность в показателях, которая была раньше. А уже говорил о том, что экономические показатели если и не показывали положительной динамики, то, во всяком случае, не ухудшались. Видимо, сглазил. В ноябре показатели стали неожиданно указывать на определенную нестабильность. Это стало заметно как в основных экономикках еврозоны (Германия и Франция), так и в общей экономической статистике еврозоны. В частности, на прошлой неделе индексы деловой активности (PMI) в секторе услуг Франции и Германии показали спад, а в еврозоне – прирост всего на 0,1 пункта.

Если оценить состояние локальных экономик еврозоны, то получается, что общая европейская экономика держится только на немецкой статистике, которая чаще всего показывает рост значений. Это не может не привести к мысли о том, что проблемы в еврозоне все-таки присутствуют, а у ЕЦБ действительно практически нет шансов в ближайшей перспективе начать повышение ставки.

И повторюсь, если бы не проблемы доллара, то, скорее всего, евро мог бы закончить неделю на более минорной ноте, нежели по факту.

Российский рубль

Российский рубль продолжил снижение и ослабел к доллару США на 1,8%. Это немного более сдержанная динамика, чем неделей ранее, но тенденция для российской валюты складывается неблагоприятная.

Основной причиной ослабления рубля стал разногласийный спрос на иностранные валюты.

Покупал валюту Минфин РФ. Объемы закупок с его стороны выросли более чем в 1,5 раза по сравнению с сентябрём и октябрём.

Также не в пользу рубля сыграла и потребность в иностранной валюте и со стороны российских компаний для выплаты внешних долгов. По сообщению Банка России, платежи могут составить \$12 млрд, что в 1,5 раза больше предыдущей оценки ЦБ – в августе регулятор говорил о \$8,5 млрд. Сумма платежей по внешнему долгу нефинансовых организаций, включая основной долг и проценты, составит в III квартале \$16 млрд.

Еще один фактор риска для рубля – снижение спроса на российские долги.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (08.11 – 14.11)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
KazManysOz	7,97%	Keell	-3,24%
Kazakhmetcom	3,00%	KEGOC	-0,95%
Halyk Bank	1,53%	KazTransOil	-0,54%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Okta Recycling Energy	332,26%	Top Ships	-69,62%
Roku	123,26%	Rand Logistics	-64,62%
Oxoid/Medical	88,00%	Real Industry	-63,53%
YBS Fashion	86,24%	Global Maritime	-48,48%
Oranomy Inc	82,46%	Dixma Containerships	-48,41%
Ekso Bionics	80,36%	Readdy	-42,11%
Forterra	76,88%	TDR Holdings	-40,04%
Corsoni	60,00%	Alliquo BioMedical	-39,94%
Enphase	58,90%	IFC Research Holdings Inc	-36,95%
One Horizon	49,09%	CEO Environmental	-34,34%

MMББ

рост	изм. %	падение	изм. %
Сбербанк (руб.)	10,27%	MasDow OAO	-6,81%
МПК OAO	6,65%	Detonai nsp	-4,43%
Полюс	5,76%	Сусетно	-3,40%
Сбербанк	5,43%	Яндек	-3,20%
Аэрон	3,96%	Мазит	-3,13%
ДНКСИ Групп	3,91%	Группа АСР	-2,52%
Юнипро	2,70%	TRK OAO	-2,82%
Polymetal International	2,58%	Lenta Ltd	-2,45%
Аэрофлот	2,05%	PyroGroup	-2,14%
РВСАА	1,74%	AK AMPDCA	-1,93%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank	5,78%	Philips	-5,34%
Ahold Delhaize	4,39%	Siemens	-5,03%
Adidas	0,27%	Boyer	-4,78%
Unibail Rodamco	0,18%	E.ON	-4,27%
Unilever NV DRC	-0,29%	Schneider Electric	-4,15%
Danone	-0,56%	Louis Vuitton	-4,16%
Deutsche Tel.	-0,76%	Pakia Oyj	-4,08%
BNP Paribas	-0,80%	Air Liquide	-4,00%
Axo	-0,99%	Safran	-3,72%
Engie	-1,02%	ASTM Holding	-3,66%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Heidelbergcement	6,56%	ProSiebenSat	-10,08%
Deutsche Bank	5,78%	ThyssenEnerg	-5,98%
Vonovia	0,97%	Siemens	-5,03%
Adidas	0,27%	Boyer	-4,78%
Haniel	0,04%	E.ON	-4,27%
Deutsche Borse	0,01%	Infinion Tech.	-4,07%
Commerzbank	-0,08%	Volksbanken VZD	-3,99%
Beiersdorf	-0,18%	Lufthansa	-3,06%
Deutsche Tel.	-0,76%	BASF	-2,88%
Freemove Medical	-1,07%	Freemove SE	-2,86%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
MARRFI ON NM	14,02%	ULTRAFAR ON NM	-6,06%
JBS ON NM	12,04%	Acucor	-5,21%
USBITMAS PRA PI	10,62%	Siniles Fidelidade	-5,19%
NATURA ON NM	4,90%	Embraer SA	-4,83%
SABSP	4,43%	ELETRONORAS PNB PI	-4,69%
ESTADIO PART ON NM	4,00%	Comoros Eletrica Brasileira	-4,57%
ENJIE BRASILON NM	3,48%	LOJAS REYNER ON NM	-3,65%
EQUATORIAL ON NM	3,33%	Brodspaper SA	-2,73%
BBSEQUIRADE ON NM	2,79%	Braskem SA	-2,73%
KLABN SA UMTI O2	2,62%	Energenica de Minas Gerais	-2,59%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,73%
Dow Jones	-0,50%
FTSE 100	-1,30%
NASDAQ	-0,15%
Nikkei 225	-2,50%
S&P 500	-0,22%
Euro Stoxx 50	-2,20%
Hang Seng	0,58%
MMББ	0,80%
IBOVESPA	0,08%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,33%
Natural Gas	-1,48%
Алюминий	0,24%
Медь	0,02%
Никель	-1,12%
Олово	0,00%
Паладий	0,54%
Платина	-0,17%
Серебро	-0,10%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,17%
Eur/JPY	0,19%
Eur/Kzt	-0,04%
Eur/Rub	0,29%
Eur/Usd	0,16%
Usd/Chf	0,02%
Usd/JPY	0,03%
Usd/Kzt	-0,14%
Usd/Rub	0,10%

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Алиби НУРБАЕВ,
главный аналитик компании «Казакстанский финансовый центр»

По последним данным по торговле товарными фьючерсами, за неделю крупные спекулянты нарастили объем чистой длинной позиции и сократили объем чистой короткой позиции во фьючерсах и опционах на нефть WTI. Спекулянты на рынке золота активно наращивают объем длинных позиций, медь собирается бить новые рекорды, а на рынке серебра оптимизм спекулянтов находится на семинедельном максимуме.

Рынок нефти

Согласно последним данным американской Комиссии по торговле товарными фьючерсами (CFTC), за неделю до 7 ноября крупные спекулянты увеличили объем чистой длинной позиции во фьючерсах и опционах WTI на 36 562 контракта, до 317 806. Объем длинной позиции вырос на 13 304 контракта, до 400 792, когда объем коротких позиций сократился на 23 258 контрактов, до 82 986. 14 ноября Международное энергетическое агентство (МЭА) опубликовало ежегодный отчет. Согласно прогнозам МЭА, к 2025 году объем добычи нефти в США

будет расти темпами, сравнимыми с теми, которые показывала Саудовская Аравия в период бума с 1966 по 1981 год. Сейчас цены на нефть достигли двухлетнего максимума в районе \$65 за баррель. Фундаментальный фон продолжает оказывать заметную поддержку ценам на нефть. Инвесторы опасаются перебоев в поставках нефти в свете растущего напряжения на Ближнем Востоке, после того как Бахрейн заявил, что за взрывом, повредившим его основной трубопровод, стоит Иран. После поставки были возобновлены, Saudi Aramco заявила, что полностью возобновила поставки в Бахрейн. В целом инвесторы уверены, что меры ОПЕК по ограничению объема производства и дальше будут обеспечивать рост цен, а на саммите, который должен состояться 30 ноября, ОПЕК, возможно, продлит соглашение после марта 2018 года.

С технической точки зрения нефть марки Brent тестирует линию поддержки, которая будет решающей. 200-недельное скользящее среднее значение проходит на уровне \$62,90 и, скорее всего, будет служить серьезной проблемой для развития «бычьего» тренда. Пробой линии поддержки \$62,90 может вызвать распродажу черного золота. Закрепление цены выше данного уровня может послужить дальнейшему развитию «бычьего» тренда.

В противном случае «быки» должны быть осторожными на текущих уровнях, ложный пробой данного уровня может привлечь внимание «медведей», ведь соотношение риска и вознаграждения становится привлекательным для открытия шорт-позиций. Следующая сильная зона сопротивления находится на отметке \$69,60–71,40.

Рынок золота

Фондовый рынок США снизился в понедельник на фоне появления информации о том, что принятие налоговой реформы будет перенесено на 2019 год. Также глава ФРБ Филадельфии Патрик Харкер заявил, что поддержит повышение процентной ставки в декабре и ожидает еще трехкратного повышения в следующем году. Согласно тем же последним данным от американской Комиссии по торговле фьючерсами (CFTC), за неделю до 7 ноября крупные игроки увеличили объем чистой длинной позиции на 7027 контрактов, до 173 562. А общая длинная позиция по золоту выросла на 7292 контракта, до 190 188, и общая короткая позиция по золоту выросла на 265 контрактов, до 16 626. Цены на золото в значительной степени зависят от курса доллара. Повышение курса доллара делает золото менее доступным для держателей других валют. Инвесторов интересует, как

представителям Республиканской партии удастся преодолеть разногласия относительно предложенного законопроекта по налоговой реформе. Если эта реформа встретит достаточно мощное сопротивление, доллар США может сильно сдать отыгранные позиции, но ожидания повышения процентной ставки ФРС США, скорее, будут сглаживать более агрессивное снижение доллара США. В целом фундаментальные факторы стужают тучи над стабильным долларом. Возможно короткое снижение цен на золото на фоне фиксации позиций и опасений по поводу будущего налоговой реформы Дональда Трампа. Ближайший уровень поддержки находится на отметке \$1260 за унцию.

Рынок серебра

Согласно последним данным американской Комиссии по торговле товарными фьючерсами, за неделю до 7 ноября объем чистой длинной спекулятивной позиции вырос на 7675 контрактов, до 65 461. Общая длинная позиция по серебру увеличилась на 4007 контрактов, до 77 103, а общая короткая позиция по серебру сократилась на 3668 контрактов, до 11 642. Серебро в целом продолжает динамику золота. По данным американской комиссии, оптимизм спекулянтов на рынке серебра находится на семинедельном максимуме.

ИНВЕСТИДЕЯ

Банк Астаны: время реализовать потенциал

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции казахстанской компании АО «Банк Астаны». На сегодняшний день акции торгуются на уровне 1237 тенге, целевая цена – 1300 тенге, потенциал роста – 5%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Банк Астаны – это универсальный банк Казахстана. Он осуществляет свою деятельность с 2008 года, а с начала 2014 года – под новым торговым знаком «Банк Астаны». Банк предлагает весь спектр банковских услуг как частным клиентам, так и бизнес-партнерам. На сегодняшний день банк обслуживает клиентов в восьми регионах Казахстана: Алматы, Астане, Атырау, Актау, Шымкенте,

Караганде, Усть-Каменогорске и Павлодаре. В среднесрочной перспективе компания планирует значительно увеличить региональную сеть в крупных областных центрах республики и городах промышленного значения.

В 2017 году международное рейтинговое агентство Fitch Ratings присвоило банку долгосрочный кредитный рейтинг «В-» с прогнозом «стабильный». Недавно совет директоров Банка Астаны решил провести дополнительное размещение акций в количестве 2,88 млн штук среди акционеров и неограниченного круга инвесторов.

– Какие факторы могут способствовать росту акций?

– Есть несколько факторов. Во-первых, потенциал виртуального банка. Банк Астаны адаптирует элементы бизнес-модели Тинькофф Банка и на текущий момент нацелен на массовое распространение

карточных продуктов среди населения. На наш взгляд, стратегия Банка Астаны по расширению присутствия на рынке карт и кредитования МСБ осуществима. На сегодня компания находится в фазе быстрого роста перед началом повышения прибыльности.

Во-вторых, расширение клиентской базы предполагает рост комиссионных доходов. Поднятие комиссий произойдет благодаря увеличению числа пользователей карт и повышению уровня проникновения мобильного приложения и интернет-банкинга.

В-третьих, росту будут способствовать инвестиции в IT-инфраструктуру и программные продукты. Софт, используемый для контроля риска и кредитного скрининга, позволит увеличить отдачу от активов на фоне их быстрого роста, что приведет к повышению ROE. Исходя из этих предположений, мы заложили относительно

низкий уровень резервов на обесценение по кредитному портфелю после 2018 года.

– Какова текущая ситуация с акциями банка?

– Бумаги банка недавно торгуются на бирже и не испытывали больших всплесков волатильности, скромно консолидируясь в узком ценовом диапазоне. Данному инструменту предстоит провести свойственные рынку «ценовые маневры», принимая во внимание дисконт к балансовой стоимости акции и фундаментальный потенциал ее роста.

С момента IPO летом 2017-го бумага до недавнего времени двигалась в узком диапазоне 1150–1175 тенге. В моменте стоимость акции приближается к балансовой, формируя восходящий тренд.

– Каковы финансовые показатели банка?



– По состоянию на 1 октября 2017 года активы банка составили 359,2 млрд тенге, собственный капитал – 43,6 млрд тенге. Чистый процентный доход составил 9,1 млрд тенге, увеличившись с

начала года почти в 2 раза. Операционные доходы составили 8,6 млрд тенге, увеличившись за 9 месяцев почти на 60%. Прибыль за период составила 155,3 млн тенге.

Сезар ИДАЛЬГО,

эксперт в сфере экономического развития, ассоциированный профессор Массачусетского технологического института (MIT)

Возглавляет исследовательский проект по макросвязям Collective Learning Group LAB MIT. Его работа заключается в так называемом коллективном обучении, то есть в обучении команд, организаций. Исследования экономиста касаются изучения знаний, накопленных в социальных группах, создании аналитических инструментов анализа и визуализации данных, которые способствуют коллективному обучению.

Работы: Сезар Идальго является автором книги «Как информация управляет миром» (2015), соавтором «Атласа экономической сложности» (2014) и соучредителем компании Datawheel LLC.

Проекты: DataAfrica (2017) – визуализация данных по экономике, здравоохранению и сельскому хозяйству в 13 африканских странах. DataUSA (2016) – наиболее полный сайт, отображающий публичные данные по США. Благодаря интерактивным профилям DataUSA предоставляет данные из различных государственных источников в доступной форме.

Наличие нефти и газа является одновременно и благословением и проклятием для Казахстана

С каждым годом в Казахстане все больше задаются вопросом о правильности выбранного страной экономического пути, о сырьевой экономике. Помимо этого казахстанцы часто говорят об информации, ее обмене и доступе к ней. Последние шумевшие законопроекты, решения и происшествия порождают огромное количество вопросов. Профессор Массачусетского технологического института Сезар Идальго рассказал редакции «Къ» о своем видении экономической модели, а также о важности информации в политическом процессе.

Ербол КАЗИСТАЕВ

– Для начала расскажите, изучали ли вы экономику Казахстана? К какому выводу вы пришли? Является ли верным путь экономического развития, выбранный Казахстаном?

– Конечно, перед визитом сюда, в Астану, я изучил нынешнее положение дел в Казахстане. Я пришел к выводу, что вызовы, которые принимает страна, немногим отличаются от вызовов других стран со средним уровнем достатка. Во многих аспектах Казахстан растет очень быстро. Но проблема в том, что все эти годы страна была добывающей. Соответственно – нет других источников дохода. Поэтому Казахстан не может конкурировать со многими странами в вопросах кредитования, образования и многого другого. И, конечно, нужно искать другие пути развития. Последние лет 20 экономический рост был большим, но сейчас он замедлился, и правительству нужно искать другие пути развития. В первую очередь нужно обратить внимание на креативную экономику.

– А что вы относите к креативной экономике?

– Сейчас совершенно новый этап для казахстанской экономики. И стране нужно задаться вопросом, как стать магнитом для талантов со всего мира. Как организовать все на институциональной основе так, чтобы как можно больше креативных людей и организаций приехали сюда работать и делиться своим опытом с местными специалистами. Развитие креативной экономики, на мой взгляд, возможно лишь тогда, когда талантливые, квалифицированные кадры из других стран могут приехать сюда и работать над своими идеями.

– Как вы считаете, какие меры нужно предпринять, чтобы иностранные кадры приезжали сюда? Какие условия нужно создать?

– Здесь необходимо создать либеральную среду, только тогда есть возможность работать над креативной экономикой. По-инициативе – в закрытой среде талантливые и квалифицированные специалисты со всего мира просто не будут заинтересованы приезжать в Казахстан. И одним из важнейших вопросов встает доступ к информации. Важно, чтобы данные были доступными. Это является, в какой-то мере, показателем открытой среды.

– А как в развитых странах привлекают иностранных специалистов? Как организуют процесс так, чтобы взаимодействие между этими талантами и местным населением было максимально эффективно?

– Первый вариант – это создание условий вокруг привлеченных специалистов. То есть нужно создать культурную среду. Вариант номер два – создание инфраструктуры для комфортной работы в сфере инновационных технологий.

– Как стоит организовать образование в стране, чтобы взаимодействие было максимально эффективным? Лучше, когда государство разрабатывает образовательные программы, либо лучше отдать эту прерогативу бизнесу?

– Я не слишком знаком с образовательной системой Казахстана. Но в целом существуют общие тренды, присущие всем странам



Сезар Идальго: «Два года назад мы прогнозировали Казахстану 2,8% поступательного развития экономики ежегодно». Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

мира. Образовательные системы для креативной экономики и для индустриальной экономики. То, что сейчас есть во многих странах – это уже устаревший подход к образованию именно для индустриальной экономики. Для перехода на креативную экономику программы сильно изменяются. Начиная с младших классов детей учат программированию и дизайну. Но самое главное тут это то, что с малых лет детей нужно приучать работать в команде. Во многих странах система образования построена на индивидуализме. Специалисты, имея за спиной некий опыт работы и даже ученые степени, просто не могут работать в коллективе и коммуницировать с другими людьми.

– Хотелось бы затронуть тему налоговых сборов. Любая государственная казна во многом зависит от объема налоговых поступлений. Соответственно, чем лучше развита экономика, в частности МСБ, тем больше налоговых поступлений. Как вы считаете, какая практика лучше: низкие налоги для развития МСБ либо повышение налоговых сборов для увеличения государственной казны?

– Для многих стран это налоги низки или высоки. Важно то, как дальше эти деньги инвестируются. Да, правительство может увеличить налоги, чтобы увеличить доходы в казну государства. А может снизить, чтобы дать бизнесу возможность развиваться самостоятельно. Проблема в том, что даже при высоких налогах и, соответственно, высоких доходах государства деньги могут инвестироваться в заведомо проигрышные или неудачные проекты. В таком случае, естественно, что лучше было бы дать бизнесу возможность платить меньше налогов. То есть в этом вопросе нужно, в первую очередь, обращать внимание на то, куда тратятся деньги из государственной казны.

– Еще хотелось бы задать вопрос о банковской сфере. Насколько вы считаете нормальной практикой, когда государство выделяет деньги на поддержание банковской сферы, просто чтобы банки не обанкротились?

– Для многих стран это совершенно нормальная практика. На мой взгляд, нет ничего плохого в том, что государство помогает финансово банкам. Когда предпринимаются такие меры, в любом случае правительства стран рассчитывают риски и обдумывают, насколько это вообще оправдано. Это очень деликатное решение со стороны правительства. Самое главное здесь, чтобы не было никаких политических подделок со стороны элит. Если они существуют, то ничего хорошего из этого не выйдет.

– Сегодня страны во всем мире объединяются в различные союзы. На ваш взгляд, насколько это положительный тренд? И для кого он выгоден больше – для стран с более или с менее развитой экономикой?

– Вообще международная интеграция – это хорошая вещь. Ведь это помогает продвигать взаимное обучение и развитие между странами. В то же время есть множество вопросов и решений, которые страны должны решать и принимать в одиночку. Для этого не нужно вступать в какие-то союзы, блоки и объединения. К примеру, снятие визовых ограничений. Для этого достаточно двустороннего договора. Зачастую, вступая во всевозможные союзы и объединения, государство теряет автономию в плане принятия решений. Хотя с дипломатической точки зрения объединение, безусловно, позитивный момент.

– В плане валютной политики насколько становится сложным регулирование национальной валюты, будучи в каком-либо союзе? Сильно ли меняется вообще у стран политика в данном направлении?

– Возьмем в пример Казахстан. У вашей страны есть хорошая возможность регулировать стоимость своей национальной валюты относительно доллара. Так как Казахстан является добывающей страной, то и монетарная политика сильно зависит от стоимости сырья на мировом рынке. Когда баррель нефти был дорогим, то и национальная валюта Казахстана была стабильной и дорогой по сравнению с тем, что происходит с нею на сегодняшний день. Как только стоимость нефти начала падать, то и тенге резко подешевел относительно доллара. Делается это для того, чтобы другие отрасли экономики стали более эффективными и менее затратными. То есть подобные меры просто заставляют государственные органы и население обратить внимание и сделать упор на недобывающие секторы экономики.

– А у других стран, к примеру, Европейского союза, нет такой возможности?

– Конечно. Если бы Казахстан был в Европейском союзе, то у вашей страны не было бы возможности регулировать курс собственной валюты. Курс национальной валюты Казахстана привязан к стоимости нефти. С падением цен на нефть падает и тенге. Однако удешевление барреля нефти ведь никак не влияет на валюту Германии. Такие процессы сейчас происходят в Греции и Испании. Правительства этих стран и рады бы снизить стоимость собственной валюты, однако они непосредственно привязаны к немецкому

франку. И тот факт, что Греция и Испания состоят в Европейском союзе, не дает им такой гибкости в валютной политике, которая есть у Казахстана.

– Если сейчас Казахстан будет отходить от сырьевой экономики, как вы считаете, какие пути развития стоит выбрать? На какие отрасли стоит сделать упор?

– Наличие нефти и газа является одновременно и благословением и проклятием для Казахстана. Нужно понимать, что все эти ресурсы исчерпаемы, они когда-нибудь закончатся. Казахстану можно сделать упор на развитие качественного высшего образования. Так сделали страны Восточной Европы. И сегодня туда едут учиться молодые люди со всего мира. Также нужно развивать МСБ, так как у данного сектора экономики может быть самая высокая продуктивность при минимальных затратах со стороны Правительства. Нужно создавать такие рабочие места, где человек бы занимался лишь поддержкой и обслуживанием техники, которая выполняла бы основную работу. Это лишь несколько примеров. Для того, чтобы дать детальный ответ, нужно изучить казахстанские реалии, какими инструментами уже страна владеет.

– Два года назад вы, совместно с венесуэльским экономистом Рикардо Хаусманном, дали прогноз, что к 2020 году экономический рост в мире распределится по гауссовой кривой, в центре которой он будет равен примерно 2%, в то время как Китай будет находиться на краю этой кривой с показателем роста в 4%. Изменилось ли что-то за эти два года?

– В самом центре этой теории лежит понимание того, что показатель основных секторов экономики пропорциональны интенсивности знания о развитии этой экономики. Это самое знание может быть измерено сопоставлением продукции, которую выпускает индустрия и экономика. То есть существуют переменные, которые влияют на данный прогноз. И за эти два года прогноз остается тем же, рост экономики Китая составит 4–5%, а средний показатель – 2%.

– А что касается Казахстана? Можете ли вы дать прогноз по развитию казахстанской экономики согласно данной теории?

– Что касается Казахстана, то основной переменной, которая влияет на развитие экономики страны, является цена на нефть. И этот фактор имеет слишком большое значение, чтобы делать более или менее точные прогнозы. То есть в сырьевой экономике есть большое количество перемен-

ных. И если возникают проблемы с каким-либо сектором экономики, рост экономики несколько снижается. Однако в рамках данной теории прогноз роста экономики остается примерно тем же с небольшой погрешностью. Какая уже сказал, цена на нефть играет слишком большую роль в Казахстане, поэтому когда цена за баррель падает, показатели Казахстана резко изменяются.

– И все-таки, каков был прогноз относительно Казахстана два года назад? И какой он сейчас?

– Два года назад мы прогнозировали Казахстану 2,8% поступательного развития экономики ежегодно. Если сравнивать с остальным миром, то это средний показатель. Но данные для прогноза начали собираться еще раньше. Поэтому сейчас этот прогноз может быть совсем неточным.

– Вы являетесь соавтором книги «Атлас экономической сложности». Скажите, в чем же заключается «экономическая сложность»?

– Это показатель, который основывается на статистике международной торговли. То есть мы изучаем, в каких аспектах та или иная страна имеет конкурентное преимущество. На основе этих данных можно вычислить, насколько сложна совокупность производства той или иной страны.

– Сегодня все больше говорят о том, что в экономическом плане Китай захватывает мир. Как вы считаете, является ли это угрозой миру или же это новая возможность для развития?

– На мой взгляд, скорее второе. Вообще доход любого государства можно предсказать, исходя из показателя сложности экономики. То есть чем лучше развито производство, тем больше страна зарабатывает. Яркий пример – это перенос производства из США в Китай. Долгие годы это объясняли тем, что в Китае средняя заработная плата низкая. Однако есть множество густонаселенных стран с гораздо более низким показателем среднего дохода. На самом деле у этих стран нет производственной способности, которая есть у Китая.

– В своей книге «Как информация управляет миром» вы писали о важности информационных потоков. Скажите, как вообще информация влияет на современный политический процесс и на экономики стран?

– Сегодня мы живем в эпоху текстового потока информации. Для того, чтобы интернет стал надежным источником информации, мы должны перейти с текстового потока на интернет данных, чего, к сожалению, еще пока нет. К интер-

нету данных я отношу различные медиа, такие как фото, видео- и аудиозаписи. Согласитесь, ведь любой текстовой информацией можно манипулировать. То есть ее можно интерпретировать по-своему, где-то умолчать невыгодные моменты, где-то просто изменить факты. В то время как если бы мы сейчас жили в эпоху интернета данных, манипуляции такого уровня были бы практически невозможны.

– Проводили ли вы работу над развитием интернета данных? Может быть, есть какие-то интересные проекты?

– Сейчас мы в институте MIT разрабатываем проект, основанный на интернете данных. Реальность такова, что сегодня многие потоки информации завязаны на авторской точке зрения. То есть определенные личности пишут историю. И я это в прямом смысле слова говорю. Информация создается не из данных, а из мнения, знаний, личного опыта одного человека. И мы разрабатываем проект, который позволит трансформировать медиаданные в текст, используя определенные алгоритмы. Это позволит сделать информационные потоки, в частности, через интернет, более объективными.

– Раньше, когда источниками информации были лишь телевизор, газеты и радио, люди потребляли только эту информацию. Теперь, с появлением интернета, абсолютно каждый человек может сам стать источником информации, вкладывая свое мнение на различных платформах. Как вы считаете, это имеет какой-то положительный или же разрушающий общество эффект?

– Вообще это очень хорошая возможность, когда люди могут делиться своими данными. Но любая интернет-платформа сейчас требует от пользователей некоей виртуальной дисциплины. За многие годы в традиционных медиа сформировалась такая дисциплина. И это дает повод думать, что и в интернете такая культура ответственности со временем появится.

– В таком случае, как сегодня людям нужно фильтровать поступающую информацию?

– Абсолютно каждому человеку нужна здоровая доля скептицизма. То есть людям нужно проверять информацию, нужно задаваться вопросом – может кто-то получить выгоду от передачи такой информации? Сейчас интернету важны рейтинги и стандарты, схожие с теми, что есть в традиционных СМИ. Сейчас людям ничего не стоит поделиться той или иной информацией, но, прежде чем это делать, нужно проверить альтернативные источники информации.

– Сегодня в Казахстане разрабатываются новые поправки в закон «О СМИ». Хотелось бы узнать, какие есть инструменты у правительства в развитых странах, чтобы управлять потоками информации именно от СМИ?

– Естественно, когда существует такое огромное количество потоков информации, есть большая вероятность того, что эта информация будет использоваться в негативном ключе. И задача любого правительства – защищать ценности свободы выражения мнений, свободы слова. Любое общество не может получить что-то новое, научиться чему-либо, развиваться, если оно будет просто молча соглашаться со всем, что происходит вокруг. Что-то новое приходит только тогда, когда есть несогласие с чем-либо. Нужно понимать всю важность этого процесса и не заставлять неугодных людей молчать. Но самое главное тут то, что в тот момент, когда кто-то из лиц, принимающих решение, заставляет законодательно кого-то замолчать, в будущем, с большой долей вероятности, эта практика сыграет против него самого. Я это называю позитивным правоприменением. Любая законодательная мера рано или поздно заработает, но нужно быть готовым, что она сработает против того человека, который ее принял.

– Сезар, спасибо вам большое за интервью.

РАЗВИТИЕ

Диверсификация нефтегазового края

Западный регион может стать драйвером химпрома и нефтегазового машиностроения

Энергетика

Судя по данным программы развития регионов до 2020 года и сопутствующим документам, моноспециализация производства в Западном макрорегионе сохранится.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Программа развития регионов до 2020 года реализует послание президента страны Нурсултана Назарбаева от 14 декабря 2012 года «Стратегия «Казахстан 2050»: новый политический курс состоявшегося государства». В числе задач данной программы – совершенствование территориального развития страны и определение инвестиционных приоритетов для каждого макрорегиона. В соответствии с обозначенными в документе задачами, в 2017 году были разработаны межрегиональные схемы территориального развития, в которых более подробно рассматривается потенциал макрорегионов страны в экономическом, демографическом и градостроительном разрезе.

В частности, территория Казахстана поделена на макрорегионы. Исходя из схожих экономических и ресурсных потенциалов, а также с учетом наличия развивающейся Актюбинской агломерации к Западному региону отнесены Актюбинская, Атырауская, Западно-Казахстанская и Мангистауская области.

Экономика Западного макрорегиона

Предваряя, в общем-то, описательный анализ, разработчики межрегиональной схемы, с самого начала видя грандиозные горизонты, заявляют: «Основной целью объединения областей в регион является создание логистической и инженерно-инфраструктурной территориальной основы, способствующей диверсификации экономики на основе кооперации и объединения родственных промышленных предприятий в корпорации полного цикла производства с повышенным уровнем перелома продукции и выпуском изделий с высокой добавленной стоимостью».

При этом, если «Программа развития регионов», созданная в 2014 году и уточненная в 2016 году, ставит планы, упомянутые выше, в близкий горизонт до 2020 года, то в «до-черных» межрегиональных схемах развития уже уточняется, что «проектные предложения перспективного градостроительного развития территории Западного региона разработаны на промежуточный 2020 год и расчетный 2030 год».

Тут же сообщается: «Для сбалансированного развития региона необходимо проведение политики диверсификации его экономики с обеспечением направленности инвестиционных и трудовых ресурсов в обрабатывающую промышленность и высокопроизводительные сервисные сектора экономики, а также формирование единого вну-



На долю региона приходится более 55% промышленного производства страны. Фото: Shutterstock.com

тренного экономического рынка, что обеспечит более устойчивый рост региона и национальной экономики в целом».

Далее в программе, в основном, говорится о перспективах нефтегазового сектора макрорегиона.

В частности, сообщается, что на территориях областей расположены нефтяные месторождения, что определило развитие нефтедобывающей промышленности. Для областей региона характерна низкая диверсификация экономики и высокая зависимость от сырьевых ресурсов. Регион имеет выход к морю, единую транспортную инфраструктуру, где сложился развитый нефтегазовый комплекс.

На долю региона приходится более 55% промышленного производства страны, 83,2% и общереспубликанского объема продукции добывающей промышленности, прежде всего, за счет добычи углеводородного сырья. В регионе производится: 95% от общереспубликанского объема природного газа, 88% нефти, 69% химических удобрений, 40% нефтепродуктов.

Доля сельского хозяйства Западного региона составляет 22,2% от общереспубликанского ВРП по отрасли «сельское, лесное и рыбное хозяйство», промышленности – 65,4%.

В среднесрочной перспективе преобладающей специализацией Западного региона будет нефтегазовая отрасль (нефтегазодобыча, нефтепереработка, нефтегазохимия, нефтегазовое машиностроение и сервисные услуги), в северной части региона получат дальнейшее развитие металлургическая промышленность, машиностроение и агропромышленный комплекс.

Основными предпосылками дальнейшего развития региона будут являться активные торгово-экономические связи с сопредельными областями Российской Федерации, наличие крупных месторождений углеводородного сырья, функционирование на его территории

единственных морских ворот страны – морского порта Актау, портов Курык, Форт-Шевченко, Баутино и города Актобе, являющегося «воротами» между Европой и Азией, между Западным Казахстаном и остальными регионами страны, одного из основных транспортно-транзитных центров Казахстана.

Доля региона в общереспубликанском ВРП составляет 24,0%, к 2020 году предполагается рост на 0,5 процентных пункта, до уровня 24,5% за счет диверсификации экономики региона, создания инвестиционных зон, реализации «якорных» проектов, инновационных инвестиционных проектов, создания кластеров в составе Национального кластера по добыче и переработке нефти и газа, нефтегазохимии, связанного с ними машиностроения и сервисных услуг для нефтегазовой промышленности и узкоспециализированных кластеров.

К 2030 году ожидается рост промышленного производства Западного региона в 4,9 раз, в том числе объема промышленной продукции обрабатывающей промышленности – в 4,6 раз.

Предполагается, что основной продовольственной базой для всего региона будут Актюбинская и Западно-Казахстанская области.

В еще одном связанном с программой развития регионов документе, Генеральной схеме организации территории РК, также мало сказано о диверсификации. В частности, сообщается, что в перспективе до 2050 года предусматривается классификация Западного региона по виду экономической специализации: нефтегазодобыча, нефтепереработка, нефтегазохимия, нефтегазовое машиностроение и сервисные услуги; в Актюбинской области – также добыча руд цветных металлов, сельское хозяйство.

Города – хабы

Городом-хабом Западного макрорегиона является город Актобе,

крупный транспортный и транзитный узел, через который проходят основные железнодорожные линии и международные автомагистрали.

На сегодняшний день регион обладает огромным экономическим потенциалом. С 2010 по 2015 годы общий объем инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры составил более 400 млрд тенге. Но сегодня транзитно-транспортный потенциал области возрастает благодаря автотрассе «Астана-Актобе-Атырау-Актау».

Также следует отметить, что по поручению главы государства в рамках программы индустриализации за короткие сроки была создана новая отрасль железнодорожного машиностроения. В регионе был запущен рельсобалочный завод. Выпускервой отечественной рельсовой продукции стал знаменательным событием не только для региона, но в истории индустриального развития страны. Объемы выпускаемой продукции позволят полностью удовлетворить потребности Казахстана и соседних стран в рельсовой продукции. Статус, аналогичные заводы есть в Великобритании и Китае.

Еще в 2015 году предполагалось, что в перспективе регион будет позиционироваться как крупный диверсифицированный центр с динамично обрабатывающей промышленностью, с приоритетным развитием отраслей наиболее конкурентной специализации: добыча и переработка нефти и газа, горно-металлургический комплекс, химическая промышленность.

Достижения

Поскольку ни стратегическое планирование, ни футуризм в нашей стране сегодня не реализуемы, приходится ориентироваться на те проекты, которые либо уже работают, либо в перспективе готовы запуститься.

На текущий момент на территории Западного региона промышленные технологические цепочки

образуются, в основном, системообразующими предприятиями региона, такими как АО «Актюбинский завод хромовых соединений», ТОО «Искер», АО «Западно-Казахстанская машиностроительная компания», АО «Конденсат», АО «Западно-Казахстанская корпорация строительных материалов», ТОО «Мунайгазкурылыс», ТОО «Прикаспийский машиностроительный комплекс», ТОО «КазАзот».

Можно было бы предположить в перспективе углубление технологических цепочек в сфере переработки углеводородного сырья. Однако есть ли, во-первых, необходимое сырье, поскольку в основном казахстанская сырая нефть идет на экспорт, а в перспективе – и газ. Во-вторых, нужно предусмотреть рынки сбыта, помимо внутренних потребителей. И, в-третьих, при наличии вышеперечисленных факторов – наличие инвесторов.

Разработчики смело предполагают: «На базе Атырауского нефтеперерабатывающего завода возможно обеспечение полного технологического цикла глубокой переработки углеводородного сырья в кооперации с предприятиями Западно-Казахстанской (ТОО «Уральский завод полиэтиленовых труб», ТОО «Яик-Полимер» и др.), Актюбинской (ТОО «Актюбинский завод неметаллических труб», ТОО «КазЭкоЙ» и др.) и Мангистауской (ТОО «Каспий Пласт», ТОО «Завод стеклопластиковых труб» и др.) областей: производство строительных пластиковых изделий, пластмассовых листов, камер для шин, профилей, пластиковых упаковок для товаров, пластмассы в первичной форме».

Примерно при тех же условиях, при модернизации технологии производства Казахского газоперерабатывающего завода в г. Жанаозен (входит в структуру АО «РД «КазМунайГаз») возможна организация производства пропилена, полипропилена, бутылена, бутадиена, этилена. Потребителями газохимической продукции могли бы стать предприятия, которые работают на импортном сырье: ТОО «Даккир» (производство пластмасс в первичной форме), ТОО «АктюбСтройХимМонтаж» (производство пластмассовых листов, камер для шин и профилей) (Актюбинская область), ТОО «Kazakhstan Petrochemical Industries Inc.» (производство пластмасс в первичной форме), ТОО «Полимер Продакшн» (производство пластмасс в первичной форме) (Атырауская область), ТОО «Каризма» (производство строительных пластиковых изделий), ТОО «West Plast.Kz» (производство пластмассовых листов, камер для шин и профилей) (Западно-Казахстанская область), ТОО «НОРП» (производство пластмассовых листов, камер для шин и профилей), ТОО «Завод стеклопластиковых труб» (производство пластмассовых листов, камер для шин и профилей) (Мангистауская область).

Более того, предлагается модернизация Жанаозельского ГПЗ для организации производства пропиленов, полипропилена, бутылена, бутадиена, этилена. Потребителями газохимической продукции могли бы также стать вышеуказанные

предприятия, которые работают на импортном сырье. Но, поскольку предприятие, как и материнская компания АО «СНПС – Актюбемунгаз» в основном принадлежит китайским инвесторам, о перспективах его развития задумываться не нам.

О чем не надо забывать
Поскольку Западный макрорегион не зря включает в себя четыре области, все же надо помнить о тех отраслях, которые реализуются на этой обширной территории помимо нефти и газа.

Реализация транспортных проектов и расширение порта Актау и соседнего Баутино позволят увеличить перевалку грузов через регион.

Также нельзя забывать и о крупнейшем в мире месторождении хрома Донского ГОКа, входящего в структуру Евразийской группы.

В среднесрочной перспективе на территории Западного региона получат развитие 2 специальные экономические зоны и 19 инвестиционных зон. В плане отстройки от нефтегазового направления следует отметить лишь несколько из них. Это СЭЗ «Морпорт Актау» в городе Актау (нефтехимия, стройиндустрия, химическая промышленность, машиностроение, металлургия, складское хозяйство, фармацевтическая промышленность); индустриальная зона в городе Атырау (производство нефтегазового оборудования, металлоконструкций, строительных материалов); частная индустриальная зона ТОО «Карт групп» (производство хлебобулочных изделий); индустриальная зона в городе Жанаозен (производство строительных материалов из пластмассовых отходов, бумаги и бумажной продукции, брусчатки металлопластиковых изделий, мебели); индустриальная зона «Актобе» (химическая промышленность, производство природного камня); индустриально-аграрная зона в Актюбинской области (выращивание овощей, ягод, цветов и др., транспортно-логистический центр, переработка овощей, рыбы и молока, овощехранилища, фруктохранилища); Аксайский Индустриальный Парк (внедрение ноу-хау и передача новых технологий, интегрированный производственный комплекс).

Перспектива региона

Между тем в рекомендательном порядке в документах обозначено, что «в рамках развития конкурентоспособной экономической специализации Западного региона необходимо развивать следующие производства: производство чугуна, ферросплавов, металлургического хрома, окиси хрома, лакокрасочной продукции, хромовых солей, фосфоритной муки, химических реагентов, патронированных и непатронированных эмульсионных взрывчатых веществ, сложных водорастворимых азотно-фосфорных удобрений, ориентированных на внутренний рынок и на экспорт в Россию, Украину, Индию, Китай; средств малой авиации (Актюбинская область) и пр.

Как «влезть в шкуру» аборигена

Рекламщики рассказали, как они исследуют потребителя

Дизайн

В Алматы прошли дни Behance Portfolio Reviews – это ежегодные офлайн-встречи креативного сообщества, которые проходят под официальной эгидой платформы www.behance.net. Дизайнеры по всему миру встречаются для обмена опытом, общения с экспертами и расширения круга профессионального общения.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В своем выступлении дизайнер сервиса Booking.com (Амстердам) Полина Раевская рассказала о так называемом «дизайне для людей»: «Это один из принципов дизайна в Booking.com. Вроде бы дизайн делается не для роботов или киборгов. Но речь идет о таком направлении, когда понимаются нужды, желания, привычки пользователей – потенциальных или уже существующих. То есть, мы ставим себя на их место. Один из самых распространенных способов – это «этнографические исследования». На самом деле многие компании это делают, в частности, компания IDEO (США), которая занимается дизайном. И они даже это называют «human-centred design», то есть, дизайн, сфокусированный на человеке. Этнографические

исследования изначально используются антропологами, которые изучали поведение аборигенов. И самый главный отличительный момент этих исследований – то, что они не внедрялись в среду, а наблюдали объекты со стороны. Рассказу на примере. Мы наблюдали за туристами, которые путешествовали из Европы в Китай. Мы отследили их путь из аэропорта до гостиницы и увидели, что зачастую очень сложно было договориться с таксистом, потому что они не знают ни слова по-английски, не понимают названий гостиниц. В итоге мы придумали приложение, которое работает без интернета. Можно нажать на адрес и название гостиницы, и они высветятся на местном языке».

Интересно, что компания Booking для «включения» в аудиторию использует несколько технологий. Так, отбираются клиенты, которых просят вести дневник и описывать, как проходит путешествие. В данном методе от работников компании требуются минимальные усилия – только обработать большой массив информации от новоявленных маркополо. Второй способ – это домашние визиты. Если потребители часто бронируют гостиницы из дома, то сотрудники компании приходят к ним домой и «наблюдают» их в естественной среде обитания. Также используются традиционные фокус-группы, когда «подопытным» дают тему для обсуждения. В итоге компания при небольших затратах

получает много полезных идей. Еще один, самый дешевый способ – shadowing. Это похоже на визиты домой, поскольку работники Booking могут наблюдать за людьми в процессе их деятельности. Но, конечно же, изначально у людей берут на это разрешение. В благодарности объекты наблюдения получают какой-нибудь ваучер, скидку на Amazon и так далее.

Георгий Квасников, работающий в студии Fantasy Interactive (Нью-Йорк) рассказал о дизайн-процессах в его компании. Важность процессов заключается в том, что один день в американской студии может стоить до \$10 тыс., в зависимости от того, сколько людей работает в команде. Поэтому важно использовать время эффективно. День простоя – потеря денег. Парадокс, но эти рамки развивают креативность.

Всего в компании для дизайн-процесса 16 ступеней. На начальном этапе изучается сам заказчик. Затем – его целевая аудитория. На данном этапе создаются архетипы, практически портреты «живых» людей с именами, образом жизни. «Главное, чтобы дизайнер понимал, с каким человеком он имеет дело. И эти люди сопровождают нас в течение всего проекта – висят на стене в коридоре или около рабочего стола. Каждый день, приходя на работу, мы понимаем, кто работаем для неких Джона и Ричарда. И именно их мы должны удовлетворить», – поясняет спикер. Потом создаются гипотезы, в которых выдвигаются

предположения, что нужно потенциальному пользователю, целевой аудитории заказчика. Следующий этап – проверка гипотез. Самый эффективный и простой метод – это проверка на живых людях. Исследователи выбирают представителей целевой аудитории, стараются сделать выборку наиболее репрезентативной, охватить все группы архетипов и проводят анкетирование. При этом для больших проектов Квасников рекомендует использовать для составления анкет ресурсы Turfobot, SurveyMonkey, которые даже могут найти представителей вашей целевой аудитории, то есть сделать выборку за вас. Они это делают за деньги и делают, по его словам, очень хорошо.

После проверки гипотез появляется картина: кто является целевой аудиторией и что хотят эти люди. Если конечным продуктом является сайт, портал или приложение, в компании придумывают пользовательские сценарии, которые помогают при создании интерфейса. И после этого можно начать работу над картой сайта. Естественно, она будет «сырой», и ее будут дополнять на протяжении всего проекта. Стандарт компании – сделать карту трехуровневой, чем проще – тем лучше. Если урвень будет больше, пользователь не догадается, где искать информацию. И уже после этого можно переходить к дизайну.

Как раз вопросы дизайна и анализа целевой аудитории наиболее глубоко разобрал в своем вы-

ступлении руководитель Высшей школы брендинга и брендингового агентства Front: Design Brand Atelier Андрей Кожанов. По его словам, брендинг – это искусство поиска, уточнения смыслов и их перевода в точные образы, для увеличения прибыли бизнеса. И когда-нибудь это направление может стать наукой.

При этом, по словам Кожанова, есть три уровня мышления в бизнесе, выражающиеся в категориях продукта, торговой марки и бренда. Профессия дизайнера, соответственно, становится востребованной только с уровня торговой марки, когда есть необходимость отстраниться от конкурентов, обозначить новый форм-фактор упаковки и каким-то образом улучшить продукт. Появляется логотип, этикетка, цвет и прочие вещи, которые идентифицируют продукт в конкурентной среде. Затем появляется следующий уровень.

«В наших странах мы остаемся либо на уровне производственного мышления, либо маркетингового, – поясняет автор «новой» теории брендинга. – Совершенно новый уровень ведения бизнеса только приходит к его собственникам. Здесь мы создаем ценности для людей. Продукт, который «закрывает» ценностные потребности аудитории, прежде всего, на эмоциональном уровне с помощью ценностного образа, который соответствует тому, что есть компания и есть продукт. Как это работает? Я в этом случае приведу пример Coca-Cola. В первом случае это

сладкая газированная коричневая вода, которая придает энергию. Как только мы переходим в категорию торговой марки, появляется форм-фактор бутылки: красный цвет, оригинальная каллиграфия и прочие атрибуты, которые соответствуют этому продукту. Когда мы говорим про брендинг, существует всего два слова, которые во всем мире идентифицируют с Coca-Cola – это «праздник» и «общение»...

Важным направлением, которое несколько лет в своих выступлениях продвигает Кожанов и его последователи, является исследовательская работа, в частности, следование «алгоритму проектирования бренда», в котором ключевую роль играет метафора бренда.

Автор этих строк, наряду с несколькими креативными командами на воркшопе, применял данную методику на реальном кейсе – продукте компании Kcell. Опыт большинства команд показал, что метафора бренда предостаточно кейса, конечно же, не однозначна. Она зависит от профессионализма, аналитических способностей команды разработчиков и конечного дизайнерского воплощения. Хотя, поскольку целевая аудитория практически однозначна, а предлагаемый в кейсе продукт имеет свои особенности, итоговое дизайнерское воплощение постороннему человеку показалось бы однообразным. То есть, можно сказать, что технология метафоры бренда близка к традиционной в математическом анализе методу итераций.

По «Нурлы жол» будут реализованы 22 автодорожных проекта до конца года



По итогам 2017 года планируется завершить работы на 602 км дорожного полотна. Фото: Shutterstock.com

Инфраструктура

Уже за прошедшие девять месяцев по реализуемым проектам было освоено 177,5 млрд тенге, задействовано 75 тыс. человек. В 2017 году в Казахстане планируется построить 602 км автодорог.

Санжар АМЕРХАНОВ

В текущем году в рамках госпрограммы также предусмотрена реализация 22-х автодорожных проектов общей протяженностью 4,4 тыс. км. Продолжаются строительные работы на проектах Центр–Юг, Центр–Восток, Бейнеу – Актау, Актобе – Атырау, Кашагай – Талдыкорган, Астана – Петропавловск и Уральск – Каменка общей протяженностью 1,2 тыс. км.

По итогам года планируется завершить работы на 602 км дорожного полотна и открыть движение на автодорогах Астана – Павлодар – 232 км, Бейнеу – Актау – 230 км, Обход п. Кордай – 40 км, Уральск – Каменка – 50 км, Актобе – Атырау – 26 км и Кашагай – Талдыкорган – 24 км.

В сфере модернизации системы сетей тепло-, водоснабжения и водоотведения на 2017-2018 годы из средств Нацфонда предусмотрено 53 млрд тенге на строительство и реконструкцию порядка 1 222,7 км. В целом, за годы реализации госпрограммы построено и реконструировано 2 155,8 км сетей тепло-, водоснабжения и водоотведения, 21 котельная и 38 насосных станций.

Женис Касымбек, министр по инвестициям и развитию в своем докладе отметил: «В рамках государственной программы «Нурлы жол» выделено 86,9 млрд тенге на реализацию 119 проектов. По состоянию на 1 октября освоение субъектами естественных монополий составляет 76,9 млрд тенге или 89% от выделенных средств».

Министр по инвестициям и развитию также добавил, что в текущем году завершено строительство нового пассажирского терминала аэропорта Астаны и введен в эксплуатацию новый железнодорожный вокзал «Нурлы жол». Пропускная способность нового вокзала составляет 35 тыс. пассажиров в сутки, а в совокупности с действующим вокзалом общий показатель составляет 47 тыс. пассажиров в сутки, что полностью покрывает потребность столичного пассажиропотока.

Напомним, что государственная программа инфраструктурного развития «Нурлы жол» на 2015 – 2019 годы была утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 6 апреля 2015 года № 1030. Ее целью является формирование единого экономического рынка путем интеграции макрорегионов страны на основе выстраивания эффективной инфраструктуры на хавовом принципе для обеспечения долгосрочного экономического роста Казахстана, а также реализации антикризисных мер по поддержке отдельных секторов экономики в условиях ухудшения конъюнктуры на внешних рынках.

Ключевыми задачами программы являются:

- создание эффективной транспортно-логистической инфраструктуры по «лучевому» принципу;
- развитие индустриальной инфраструктуры и туристской инфраструктуры;
- укрепление энергетической инфраструктуры в рамках Единой электроэнергетической системы;
- модернизация (реконструкция и строительство) инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства и систем тепло-, водоснабжения и водоотведения;
- повышение доступности жилья для граждан;

- развитие инфраструктуры сферы образования;
- повышение конкурентоспособности субъектов предпринимательства;
- поддержка отечественного машиностроения;
- поддержка экспорта;
- повышение конкурентоспособности субъектов АПК;
- обеспечение инфраструктурой проектов Дорожной карты бизнеса – 2020;
- обеспечение безопасности качества продукции через развитие лабораторных баз;
- обеспечение изученности территории Казахстана с оценкой прогнозных ресурсов.

За период реализации программы планируется достижение следующих целевых индикаторов:

- в 2019 году обеспечение роста ВВП на 15,7% к 2014 году;
- в 2015-2019 годах создание рабочих мест на 395,5 тыс. чел., в том числе:

- постоянных – 86,9 тыс. чел.;
- временных – 308,6 тыс. чел.;
- в 2019 году повышение рейтинга ВЭФ по качеству базовой инфраструктуры до 57 места.

Если обратить внимание на итоги программы за 2016 год, то можно заметить, что благодаря программе «Нурлы жол» было создано свыше 105 тыс. рабочих мест, что во многом способствовало успешной реализации социальных программ, обеспечению занятости населения и в целом – сохранению социальной стабильности в стране. В минувшем году также было введено в строй 225,3 тыс. кв. м жилья, реконструировано более 610 км республиканских дорог, модернизировано 502 км коммунальных сетей, что позволило снизить их общий износ на 2%. Что касается развития инженерно-коммуникационной инфраструктуры, то построено 2 208 км инженерных сетей для объектов жилищного сектора, в социальной сфере – 35 новых школ и 17 детских садов.

Говоря об итогах реализации программы «Нурлы жол» за 2016 год, Тимур Сулейменов, министр национальной экономики, отмечал, что по целевым трансфертам из выделенных в 2015 году 472,8 млрд тенге освоено 469,6 млрд тенге, или 99%.

По пояснению Тимура Сулейменова, неполное освоение в основном было связано с экономией средств по госзакупкам.

В 2016 году было открыто движение по таким транспортным направлениям, как Астана – Тирментау, Алматы – Кашагай и Астана – Петропавловск. Для продолжения работ в этой сфере в текущем году из средств Национального фонда предусмотрено 143,5 млрд тенге.

В 2016 году квазигосударственного сектору на развитие логистической инфраструктуры было выделено 56,4 млрд тенге, которые также освоены в полном объеме. В частности, на деньги в сумме 10 млрд тенге, выделенные АО «Международный аэропорт Астана», завершены строительные-монтажные и отделочные работы нового терминала, прокладка внутренних инженерных сетей, а также обеспечена поставка технологического оборудования.

На реализацию проектов строительства вторых железнодорожных линий Алматы – Шу и паромной переправы Курык было предусмотрено 36,4 млрд тенге, которые освоены в полном объеме, что позволило запустить в ходе Дня индустриализации первые пусковые комплексы. Они увеличили пропускную способность с 17 до 43 пар грузовых поездов. В 2017 году после полного завершения проекта Алматы – Шу увеличились пропускная и провозная способность участка поездов до 68 пар в сутки. Кроме того, для своевременного завершения проекта Курык в текущем году дополнительно предусматривается 2 млрд тенге. Все эти меры способствуют усилению экспорто-тран-

зитного потенциала Казахстана и открывают выход в страны Европы и Ближнего Востока.

В целях повышения инвестиционной привлекательности нефтегазохимической отрасли в рамках «Нурлы жол» ведется строительство объектов общезаводской инфраструктуры СЭЗ «НИИТ». В 2016 году на эти цели из средств Национального фонда было выделено 10 млрд тенге оператору проекта – компании Karabatan Utility Solutions. Деньги освоены в полном объеме. На продолжение строительства объектов общезаводской инфраструктуры в текущем году предусмотрено 7,7 млрд тенге.

Для решения проблемы высокой аварийности коммунального сектора в рамках программы через местные исполнительные органы субъектам естественных монополий был предоставлен бюджетный кредит сроком на 2 года. Средства в размере 89,9 млрд тенге в полном объеме перечислены предприятиям коммунальной сферы, которыми освоено 48,2 млрд тенге. Это позволило модернизировать 502 км сетей, из которых 65,2 км сетей теплоснабжения, 436,8 км – сетей водоснабжения и водоотведения. В 2017 году на эти цели предусмотрено 53 млрд тенге.

В сфере строительства инфраструктуры для объектов предпринимательства в рамках «ДКБ-2020» в минувшем году из предусмотренных 14,6 млрд тенге регионами освоено 13,1 млрд тенге (89%). Незначительное отставание от графика освоения средств связано, в основном, с экономией ресурсов по госзакупкам, а также несоответствиями конкурсными процедурами. В 2016 году необходимая инфраструктура подведена к объектам 77 предприятий МСБ в рамках реализации 35 бюджетных инвестиционных проектов.

На подведение инженерно-коммуникационной инфраструктуры к объектам жилищного строительства в 2016 году выделено 77,9 млрд тенге, из которых в регионах освоено 76,5 млрд тенге (98%), что позволило построить 2 208 км инженерных сетей для объектов жилищного строительства. В 2017 году для продолжения строительства сетей коммуникаций предусмотрено 57,4 млрд тенге.

В 2016 году камеральных контролем в рамках госпрограммы «Нурлы жол» было охвачено 420 процедур государственных закупок на общую сумму 221 млрд тенге. Из них направлены уведомления о нарушениях на сумму 55 млрд тенге. В целом, объектами государственного аудита все выявленные нарушения устранены. При этом пересмотрены итоги госзакупок на сумму 17 млрд тенге, а также отменены госзакупки, проведенные с нарушением установленных правил, на сумму 38 млрд тенге.

Согласно информации министра по инвестициям и развитию Женис Касымбека в рамках «Нурлы жол» в 2016 году было введено в эксплуатацию 913 км автодорог, в том числе более 610 км из них – республиканского значения.

Кроме того, за счет средств, выделяемых из республиканского бюджета, планируется начать 8 новых проектов автодорожной отрасли, общая протяженность которых составляет свыше 1 тыс. км. Финансирование других 8 проектов протяженностью 2 184 км предусмотрено за счет займов международных финансовых институтов – Всемирного, Азиатского и Исламского банков.

В заключение отметим, что программа «Нурлы жол» остается локомотивом национальной экономики, благодаря которой страна осуществляет инфраструктурный прорыв в устойчивое будущее, закладывает основу для дальнейшего роста экономики и повышения уровня благосостояния казахстанцев.

Что поможет восстановить ипотечный рынок кредитования?

Ипотека

«Къ» продолжает отслеживать тему реализации государственной программы «Нурлы жер». На этот раз обратим внимание на проблему ипотечных жилищных займов и о возможности их рефинансирования. Для решения вопроса о рефинансировании был заключен меморандум со всеми участниками данного процесса. В тоже время для разрешения вопроса по повышению доступности ипотечного кредитования были разработаны специальные инструменты, которые нашли свое отражение в программе «Нурлы жер».

Зарина КОЗЫБАЕВА

КИК на страже «Нурлы жер»

Учитывая, что механизм рефинансирования ипотечных займов достаточно специфичный, государство все же нашло выход, запустив жилищную государственную программу «Нурлы жер». Она была разработана по поручению президента Казахстана Нурсултан Назарбаева, и 2017 должен стать первым годом ее масштабной реализации. Программа долгосрочная, первый этап ее приходится на 2017–2021 годы.

Задача программы – стимулировать жилищное строительство и обеспечить доступность жилья для населения. Одним из направлений программы является повышение доступности ипотечного кредитования. Для реализации этого направления был внедрен инструмент субсидирования ставки вознаграждения по ипотечным жилищным займам, выдаваемым банками населению. Начиная с 2017 из республиканского бюджета ежегодно будут выделяться субсидии до 7% годовых от ставки вознаграждения по ипотечным жилищным займам, которые будут направляться через финансового агента АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания» (КИК).

В июне 2017 года КИК объявила о старте очередного направления программы жилищного строительства «Нурлы жер». Согласно новым условиям, ипотеку можно получить под 10% годовых. Остальную часть субсидирует государство в лице КИК. Как отмечают аналитики kп.kz, в последние годы ипотека для населения стала недостижимой роскошью. Отсутствие долгосрочных заимствований, «дороговизна» денег заставила банки взвинтить ставки вознаграждения. По некоторым данным, средний диапазон ипотечных ставок на рынке составляет от 16 до 20% годовых. При этом платежеспособность населения резко снизилась в связи с переходом на плавающий курс и кризисных явлений в экономике.

Задача сделать ипотеку доступной поставлена перед Казахстанской ипотечной компанией в рамках программы «Нурлы жер». По данным пресс-службы КИК, условия субсидирования ипотеки будут следующими:

- конечная ставка для заемщика по ипотеке – 10%;
- комиссии – 0%;
- целевое назначение – покупка первичного жилья;
- первоначальный взнос – от 30%;
- срок ипотеки – до 15 лет;
- максимальный срок субсидирования – 10 лет;
- максимальная субсидируемая сумма займа для Алматы, Астаны – 20 млн тенге;
- максимальная субсидируемая сумма займа для регионов – 15 млн тенге.

Если заемщик обращается в БВУ, выбрав программу «Нурлы жер», то БВУ после решения своего кредитного комитета, в свою очередь, дает информацию о заемщике в КИК. Если заявка заемщика соответствует условиям программы «Нурлы жер», то в КИК подтверждают, что готовы субсидировать вас. После этого подписывается трехсторонний договор. По этому договору заемщику составляют график платежей банку и график платежей КИКА банку.

По данным пресс-службы КИК, одним из обязательных условий для участия заемщика в программе является наличие средств на счете заемщика в размере от 30% от стоимости приобретаемого жилья, соответственно, наличие большей суммы первоначального взноса допустимо.

У БВУ существуют четкие требования к заемщикам. Во-первых, заемщик не должен быть моложе 21 года. Максимальный возраст – до достижения на момент окончания срока кредита 58 лет для женщин и 63 лет для мужчин. Стаж работы заемщика должен

быть не менее 4 месяцев на последнем месте работы до даты подачи заявления на получение кредита. При этом общий непрерывный стаж работы физического лица должен составлять не менее 6 месяцев. Ежемесячный платеж по погашению займа не должен составлять более 50% от заработной платы заемщика.

Кстати, одним из первых, кто запустил льготную ипотеку «Нурлы жер» стал АТФБанк. Как отмечают в пресс-службе банка, оформить кредит на покупку новой квартиры под 10% годовых уже можно в любом его отделении. «Мы видим, что на рынке Казахстана существует достаточно большой спрос на доступное в экономическом плане жилье. Поэтому актуальны механизмы, которые позволяют совместить меры по стимулированию строительства такого жилья и инструменты долгосрочного тенгового кредитования. Программа «Нурлы жер» позволяет запустить такой механизм, то есть сделать ипотечные продукты более доступными для населения, а также поддержать застройщиков», – отметил в комментариях СМИ заместитель председателя правления АТФБанка, член правления Сергей Коваленко.

Согласно требованиям банка сумма кредита не должна превышать 20 млн тенге в Астане и Алматы и 15 млн тенге в других городах республики. Максимальный срок кредитования – 15 лет, при этом период субсидирования ставки государством составляет 10 лет. Минимальный первоначальный взнос – 30% от стоимости жилья.

Аналогичные условия предлагают и другие банки, поддержавшие программу «Нурлы жер». «Благодаря программе «Нурлы Жер», ипотека станет доступной для казахстанцев», – подчеркивает заместитель председателя правления ДБ АО «Сбербанк» Алексей Акимов. – В философии нашего банка заложен принцип, который гласит – «Все для клиента». Поэтому, по истечении срока субсидирования наши клиенты не почувствуют значительной кредитной нагрузки. Мы рассчитываем, что в рамках программы «Нурлы жер» и уникального предложения Сбербанка, большое количество казахстанских семей смогут решить квартирный вопрос выгодно».

В свою очередь, теперь уже экс-председатель правления Банка ЦентрКредит Владислав Ли, подписавший в июне 2017 года первый договор с заемщиком по программе ипотечного кредитования «Нурлы жер» отмечал, что банк готов поддержать успешную реализацию программы «Нурлы жер». «При получении ипотечного кредита в рамках «Нурлы жер» для заемщика значительно снижается финансовая нагрузка по ежемесячным выплатам. В результате более широкие слои населения смогут получить доступное и введённое в эксплуатацию новое жилье», – говорил г-н Ли.

Стоит отметить, что БВУ уже начали пожинать плоды своей работы по программе «Нурлы жер». По крайней мере на сайтах банков довольно часто можно встретить вот такие отзывы: «Здравствуйте! У нас заработал ЦБО «Нурлы Жер», и я решил воспользоваться его услугами. Меня обслуживал Архамов Даниял Толегонович. Я был поражен его действиями. Ни одного лишнего слова, профессиональная работа с компьютером, на всю операцию ушло не более 4-5 минут. По-моему, я дольше расписывался, чем он готовил документы. В кассе оплата прошла за пару минут. Вот это сервис!», – поделился своим опытом некий Евгений Овчинников из г.Курчатов.

Кстати, еще раз напомним механизм получения ипотеки по программе «Нурлы жер». Если клиент допустил просрочку, то он выпадает из программы. Но если в течение 90 дней заемщик погасит всю свою просроченную задолженность перед банком, КИК возобновит субсидирование.

Регулятор идет навстречу

В начале текущей недели, в ходе встречи с представителями акимата Алматы, общественными объединениями и рядом банков, где обсуждались проблемные вопросы ипотечников и пути их решения, начальник Управления по защите прав потребителей финансовых услуг НБ РК Александр Терентьев сообщил, что в Казахстане продолжается реализация Программы рефинансирования ипотечных жилищных займов, принятая финрегулятором по поручению главы государства. Напомним, на данную программу было выделено 130 млрд тенге. 11 апреля 2017 года главой государства было дано поручение Национальному Банку совместно с кабинетом РК внести предложения о целесообразности расширения Программы. «Проведенный нами

мониторинг ипотечного рынка выявил наиболее уязвимые в текущей экономической ситуации категории заемщиков – физические лица, имеющие обязательства в иностранной валюте, а также заемщики, относящиеся к социально уязвимым слоям населения. В настоящее время по исполнению поручения главы государства Национальным Банком готовятся предложения по расширению Программы», – пояснил участникам встречи Терентьев.

Данная Программа была направлена на оказание содействия и сохранение единственного жилья ипотечных заемщиков, получивших займы в период с 2004 по 2009 годы. Для облегчения долговой нагрузки Программа предусматривает рефинансирование остатка основного долга по займу за вычетом капитализированных сумм по ставке не более 3% годовых. Образовавшаяся задолженность по вознаграждению, комиссиям, неустойке заемщика по займу подлежит прощению банками. При этом полного прощения задолженности Программой не предусмотрено.

Александр Терентьев подчеркнул, что Национальный Банк уделяет особое внимание формированию эффективно работающих правовых механизмов защиты прав и интересов потребителей финансовых услуг. По его словам, на основе глубокого анализа ситуации на финансовом рынке, влияющий на него внешних факторов, тематики и причин обращений потребителей на законодательном уровне принят ряд важных норм, направленных на предотвращение роста долговой нагрузки ипотечных заемщиков, создание прозрачного правового поля по досудебному взысканию задолженности, снижение расходов заемщиков, связанных с получением и обслуживанием займов.

«На 1 ноября 2017 года в банки подано 29 216 заявок на рефинансирование займов на общую сумму 214,7 млрд тенге, из них одобрены 23 028 заявок на сумму 141 млрд тенге», – отметил Александр Терентьев.

Спикер также напомнил о револьверном механизме освоения денег. Речь идет о рефинансировании займов осуществляется в течение 10 лет с даты первичного размещения денег в банках за счет денег, поступающих от погашения ранее рефинансированных займов. Предполагается, что количество рефинансированных займов до 2026 года может составить порядка 40 тысяч.

Впрочем, напомним, что согласно программе «Нурлы жер» не допускается субсидирование ставки вознаграждения по ипотечным займам, направленным на приобретение нежилой недвижимости, земельного участка, потребительские цели и рефинансирование займа.

Тем не менее, стоит обратить внимание на тот факт, что регулятор чаще всего идет навстречу проблемным заемщикам. Еще в 2015 году регулятор предложил Национальному фонду развития финансовых услуг продлить срок освоения БВУ и организациями вкладов по программе рефинансирования жилищных и ипотечных займов до декабря 2016 года. «Всего за полтора года реализации программы рефинансирования было выделено 130 млрд тенге. При этом на конец августа неосвоенными оставались 48 млрд тенге, или около 35% от общей суммы. Вряд ли это удастся сделать за оставшиеся до конца года три месяца», – рассказал тогда СМИ глава фонда Андрей Ли.

Программа рефинансирования ипотеки НацБанка РК давала шанс заемщикам, оказавшимся в числе задолжников, сохранив свое имущество и доказать, что они не имеют возможности платить по долгам и помимо этого не владеют другим жильем. После этого, по условиям договора, должники вместе с банковскими работниками должны были придумать способы возврата денег. В связи с чем, со всеми участниками данной программы регулятор подписал Меморандум о взаимопонимании. «Задача меморандума – найти инструменты взаимопонимания. Взаимопонимание не для того, чтобы кто-то пытался, используя меморандум, прекратить осуществлять платежи и не возвращать свои долги. Нет, это заблуждение. Главная цель меморандума – это посадить весь за стол переговоров и искать пути, которые позволят заемщикам выполнять свои обязательства перед банками», – объяснял Александр Терентьев. При этом, по его словам, долги заемщика никто прощать не собирался, но люди, которым БВУ пошли на встречу, должны были отказаться от участия во всевозможных акциях протеста.

ТЕНДЕНЦИИ

Финтех — это вопрос выживания

Как развивается сектор онлайн-кредитования в Казахстане?

Текущий счет

Онлайн-кредитование сегодня достаточно распространено в Казахстане. Первый онлайн-кредит в стране был выдан в начале 2014 года. С тех пор финтех достаточно гармонично внедрился в сознание казахстанцев, популярность онлайн-кредитов среди населения растет не по дням. Эксперты сектора рассказали, почему финтех в РК остается нерегулируемым и разьяснили особенности предоставления онлайн-микрозаймов.

Айгуль ИБРАЕВА

Финтех к нам приходит

Сегодня трудно представить жизнь современного человека без интернета. Цифровые технологии нашли свое применение во всех сферах экономики. Развитие «цифры» обусловило рост финансовых технологий или новой отрасли — финтеха. В настоящее время к финтеху себя относят как технологические онлайн-стартапы, так и крупные банки, старающиеся улучшить и оптимизировать свои финансовые услуги посредством инноваций. В Казахстане финтех связывают в основном с компаниями, предоставляющими онлайн-кредиты.

Первый онлайн-кредит был выдан в РК в феврале 2014 года. С тех пор рынок растет семимильными шагами. По данным Первого кредитного бюро, в 2015 году объем кредитов, выданных онлайн, составил всего 2,5 млрд тенге, или 67 тыс. контрактов, однако уже за следующий год объем выданных займов возрос до 8,9 млрд тенге, число контрактов увеличилось в 3,6 раза и достигло 239 тыс.

Геометрическая прогрессия роста рынка продолжилась и в 2017 году, за девять месяцев текущего года посредством онлайн-сервисов было выдано 22 млрд тенге микрозаймов (543 тыс. контрактов), причем половина из них — 11 млрд тенге, или 262 тыс. контрактов — приходится на III квартал. На 1 октября 2017 года совокупный ссудный портфель компаний, предоставляющих онлайн-займы,



Эксперты утверждают, что рынок онлайн-кредитования к 2022 году увеличится в 10 раз. Фото: Shutterstock

составил 33,8 млрд тенге, или 187 тыс. контрактов.

Так чем же привлекательны онлайн-займы?

Что спровоцировало резкий рост популярности онлайн-кредитования — агрессивный маркетинг либо народная любовь — сказать трудно. Однако, как показывает статистика, финтех в РК нашел свою нишу.

Развитие финтеха — это часть глобального процесса человеческого развития, и наша страна сегодня соответствует этому тренду, отмечает исполнительный директор ОЮЛ «Казахстанская Ассоциация Финтех» **Ерлан Смайлов**. Фундаментальные факторы развития финтеха — это концепция многоуровневой финансовой доступности. Проще говоря, в стране есть разные уровни населения с различными возможностями, и соответственно, с разными финансовыми потребностями. И финтех здесь органично вписывается в данную концепцию. Банки во всем мире сегодня также движутся в этом направлении, это вопрос не только времени, а выживания в глобальной конкуренции, уверены в ассоциации.

Целевая аудитория финтех-компаний — потребители, которых в

международной практике называют *underbanked*, или *unbanked*. Данная категория клиентов, как правило, не обслуживается традиционными банками второго уровня в силу нескольких причин:

1) *отсутствие кредитной истории либо наличие в прошлом просрочек по займам*. Новичку получить онлайн-займ намного проще чем банковский заем. Это не означает, что деньги через интернет могут получить все без разбора.

Генеральный директор **Moneypman.kz Андрей Игнатенко** рассказывает, что прежде чем одобрить заем система скоринга «прогоняет» данные заявителя через различные каналы, в том числе изучается кредитная история клиента у аналогичных сервисов, в Первом кредитном бюро, учитываются данные ЕНПФ, профиль в соцсетях и даже данные сотовых операторов, естественно — с согласия заявителя. К тому же финансовые технологии дают онлайн-сервису возможность узнать, если потенциальный клиент запрашивает кредит одновременно на нескольких сайтах. То есть «злостные» нарушители с просрочками вряд ли получат одобрение на ссуду и через интернет. По статистике отечественных онлайн-сервисов, лишь 30% заявителей в итоге получают онлайн-кредит.

Занимательный момент — кредитная история по онлайн-кредитованию, как и по традиционным банковским займам, учитывается в кредитной истории клиента.

2) *нет стабильного источника доходов*. Банковские займы невозможно получить без подтверждения доходов. Тогда как онлайн-займы на малые суммы можно получить без данной процедуры. В будущем, доказав свою платежеспособность посредством своевременной оплаты кредита, можно получить доступ уже к большей сумме;

3) *небольшие суммы и малый срок кредитования*. Средняя сумма онлайн-займов в Казахстане составляет 37 тыс. тенге, средний срок кредитования — 23 дня. Банки обычно не предоставляют такие микрозаймы до зарплаты. Небольшие суммы в долг при покупке товаров можно получить через кредитную карту БВУ, но, опять же, чтобы получить кредитную карту, надо доказать свою платежеспособность;

4) *отсутствие банковских отделений в регионах*. Онлайн-сервисы работают с клиентами, которым могут быть недоступны традиционные финансовые услуги из-за географической удаленности.

Онлайн-кредитование предполагает полностью безналичные операции, кроме того, безналичные операции существенно повышают градус прозрачности всего процесса выдачи и погашения займов, что в свою очередь способствует регулируемости бизнеса.

Клиенту нет необходимости физического присутствия и личного обращения в финансовый институт, что значительно экономит время. Данное преимущество особенно важно при экстренной нужде в наличности, что при нынешнем состоянии реальных доходов населения не такое уж редкое явление.

К сведению, средняя номинальная зарплата в Казахстане по итогам II квартала 2017 года составила 149 951 тенге. В некоторых регионах среднемесячная заработная плата находится в районе 100 тыс. тенге. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года средние доходы работников выросли на 4,4%, тогда как реальные доходы населения за тот же период сократились на 2,9%.

Почему не МФО?

Сегодня сектор онлайн-кредитования в Казахстане не регулируется государством. По словам экспертов рынка, Нацбанк не рассматривает онлайн-кредитование как объект регулирования из-за пока еще небольших объемов.

Согласно данным Первого кредитного бюро, на 1 октября 2017 года совокупный ссудный портфель

ком традиционные кредиты. Ко всему прочему, компаниям приходится платить за чужую инфраструктуру — банкам второго уровня, провайдером и другим посредникам.

Для компаний в онлайн-кредитовании, по словам эксперта, первый кредит, предоставленный клиенту, зачастую выходит в убыток из-за высокой стоимости привлечения. К примеру, расходы по организации кредита на миллионы и на 10 тыс. тенге не особо различны по сумме. Рентабельность такого бизнеса также зависит от объемов оборота, чем больше у компании постоянных клиентов, тем выше прибыль. Тем не менее, спрос порождает предложение.

Разрешено все, что не запрещено законом

Так законно ли в Казахстане выдавать кредиты онлайн? Справовыми аспектами онлайн-кредитования «КЪ» помог разобраться начальник юридического отдела ТОО «Онлайн Финанс» **Марат Бекжанов**.

По словам юриста, рынок онлайн-кредитования в стране не регулируем, но вполне легальный. Законодательным основанием кредитования является Гражданский кодекс РК.

Заем по своей сути является сделкой, согласно которой одна сторона передает в собственность или управление другой стороне деньги или товары, определенные родовыми признаками, на определенных условиях. Правовые аспекты займа расписаны в четвертом разделе ГК РК. То есть, по закону выдача займа является вполне легальной деятельностью, отрегулированной гражданским законодательством.

Саморегулируемый сектор

Рынок не стоит на месте и диктует свои условия. Несмотря на дополнительные расходы, компании сектора онлайн-кредитования желают быть регулируемы. И более того, онлайн-сервисы по предоставлению займов в Казахстане создали свою ассоциацию финтех — некоммерческую организацию, деятельность которой направлена на усиление и продвижение интересов своих членов и компаний, работающих на рынке онлайн-кредитования и финтех-индустрии в целом.

Преимущество консолидации, по словам исполнительного директора ОЮЛ «Казахстанская Ассоциация Финтех» **Ерлана Смайлова**, в том, что легитимные компании (особенно объединенные в ассоциации и отвечающие перед регулятором) всегда вытесняют серый рынок, предлагая безопасный и конкурентный продукт для потребителя.

Что дает ассоциация клиента?

Сегодня на рынке функционирует порядка 15 компаний, еще 10 планируют выход в ближайшем будущем. 90% компаний рынка на текущий момент входят в состав ассоциации, членами которой сформулированы и приняты отраслевые стандарты и положение о защите заемщика. Данные стандарты включают в себя обеспечение полной прозрачности условий договора, ставок вознаграждения и

всех комиссий, строгое соблюдение минимальных возрастных цензов, обеспечение поддержки клиентов, использование коэффициента долговой нагрузки, реструктуризации и пролонгации займов и т. д.

Особо значимым пунктом данных стандартов, на наш взгляд, является установка предельной суммы долга — не более четырех лет от основной суммы просрочки, то есть, с условием всех штрафов, пеней за просрочку и дополнительных расходов, компания не может взыскать у клиента сумму, превышающую долг по просрочке больше чем в четыре раза.

Как будет развиваться сектор в ближайшие пять лет?

Компании онлайн-кредитования весьма оптимистичны в своих прогнозах. На начало IV квартала суммарный объем онлайн-займов, выданных за 2017 год, составил 22 млрд тенге, или 543 тыс. контрактов. Это в 4,5 раза больше той суммы, которая была выдана населению за целый 2016 год. По прогнозам директора по продажам и маркетингу финтех-холдинга **Silkway Ventures** (проекты **Kredit24.kz**, **prodengi.kz**, **moneybank.kz**, **ucredit.kz**) **Жениса Мухиева**, учитывая, что в IV квартале традиционно происходит значительный прирост потребления кредитных продуктов, по итогам года сумма выданных онлайн-займов составит около 40 млрд тенге, или больше 1 млн контрактов. В среднем, по словам эксперта, каждый клиент берет по четыре займа в год, значит, по меньшей мере 250 тыс. казахстанцев воспользуются сервисами онлайн-займов по итогам года.

Ядро потребителей услуг онлайн-займов составляет молодое поколение казахстанцев в возрасте от 21 до 35 лет. Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, с 1982 года по 1995 год (люди от 21 до 35 лет) родилось 5,1 млн человек. Если взять за основу даже 2,5 млн — половину из обозначенных 5 млн человек, можно понять, что потенциально рынок может вырасти в 10 раз (с текущих 250 тыс. казахстанцев).

В итоге, по словам эксперта, рынок онлайн-займов до зарплаты даже при консервативных прогнозах роста в 100% в год (в 2015–2017 годах он составлял 400%, но сказывался фактор низкой базы) к 2022 году может достичь цифры в 400 млрд.

Онлайн-кредитование уже сейчас нельзя ограничивать только услугами онлайн-займов до зарплаты, считает эксперт. На рынок вышли молодые инновационные банки и некоторые МФО, которые начали продавать кредитные продукты (например, кредитные карты) в дистанционном формате. «Добавим к этому очень перспективный рынок товарного онлайн-кредитования, функционал которого в оформлении кредита в интернет-магазине вместе с покупкой товара, и мы получим плюс два огромных сегмента рынка с еще большими перспективами по объемам, чем сегмент онлайн-займов до зарплаты. И это уже рынок онлайн-кредитов на триллионы тенге», — отмечает Женис Мухиев.

ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ

- 33,8 млрд тенге ссудный портфель на 01.10.2017 г. (187 тыс. контрактов)
- 0,7% доля от всего рынка розничного кредитования в Казахстане
- 23 дня средний срок кредита
- 15 компаний активно работают на рынке
- 10 компаний планируют выход на рынок в ближайшее время
- 80% игроков на рынке являются дочками иностранных компаний



ГЕОГРАФИЯ ВЫДАЧИ ОНЛАЙН КРЕДИТОВ



ПОРТРЕТ ЗАЕМЩИКА ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЯ



KURSIV RESEARCH

24 ХАБАР

БАСТАУ КЕРЕК

Программа в жанре «открытая студия», в которой обсуждаются самые актуальные и важные темы, формирующие общественное мнение
Понедельник 19:40/20:45

АГРОСЕКТОР

Программа о развитии аграрного сектора в стране. Самые свежие новости сферы, интересные очерки о людях села и информация о государственных программах поддержки казахстанских аграриев
Вторник 19:40/20:45

ПРОЕКТ ЗАКОНА

Программа разьясняет законодательные процессы в стране, освещает работу Парламента РК, рассказывает о системе принятия законов и внесения поправок в действующие документы
Пятница 19:40/20:45

В ДЕТАЛЯХ

Программа затрагивает наиболее важные вопросы населения и, в первую очередь, разьясняет права потребителей
Среда 19:40/20:45

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КТО КОНТРОЛИРУЕТ
КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ?

10

**СОЦИАЛЬНАЯ
ПОЛИТИКА:**
ВЫХОД НАЙДЕН

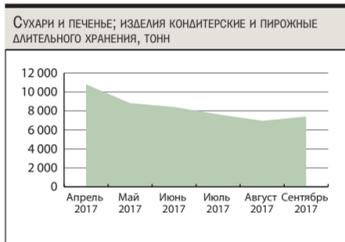
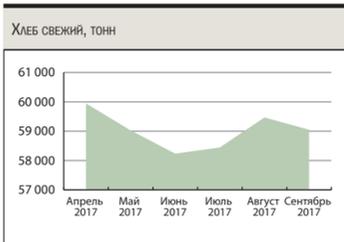
12

HI-TECH:
В АЛМАТЫ ЗАПУСТИЛИ
IT-КВАРТАЛ

15

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
И СНОВА ПУАРО

16



Летучий голландец

Авиакомпания, замешанная в череде «темных дел», сотрудничает с санавиацией

Расследование

Напомним, под Алматы 3 октября произошло крушение самолета авиакомпании East Wing. На борту, направлявшемся из южной столицы в Шымкент, находились казахстанские врачи-профессоры, вылетевшие на спасение пациентки-роженицы, находящейся в тяжелом состоянии. Несмотря на особенности конструкции Ан-28, посадить машину в поле не удалось. Возможной причиной трагедии называют неисправность двигателя. Гибель людей, в том числе и роженицы, матери шести детей, — трагедия. И сразу возникают вопросы к авиакомпании. С профессиональной точки зрения изучать ее должны специалисты. А вот медийная история у East Wing заслуживает особого рассмотрения.



Истории с АО «East Wing» вызывают немало вопросов

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Одно из последних сообщений СМИ об АО «East Wing» касается коррупционного скандала. В апреле 2017 года при получении очередной взятки в сумме 2 млн тенге Антикоррупционной службой задержан заместитель генерального директора РГП на ПХВ «Республиканский центр санитарной авиации» Мадияр Шалгинбаев. На сайте Национального бюро по противодействию коррупции Агентства РК по делам госслужбы и противодействию коррупции сообщается: «Последний организовал преступную схему по получению взятки на системной основе от руководителей частных авиакомпаний за заключение договоров на оказание услуг по предоставлению специализированного воздушного транспорта для транспортировки пациентов, куда вовлек подчиненных ему сотрудников предприятия. Размеры получаемых взятки составили 10% от суммы договоров. Всего Шалгинбаев М. неоднократно получал взятки в особо крупных размерах от руководителей ТОО «Sky Service», АО «East Wing» и других на общую сумму более \$130 тыс.»

После катастрофы в прессе был опубликован комментарий директора Республиканского центра санитарной авиации Нуржана Отарбаева, который сообщил, что East Wing в числе десяти авиакомпаний предоставляет свои суда для санавиации. Компании отобраны по критериям наличия сертификатов летной годности и лицензий на проведение авиационных работ. При этом СМИ выяснили, что East Wing находится в «черном списке» авиакомпаний мира — ей запрещено летать в европейском пространстве.

«Черная метка»

Год назад «Къ» опубликовал рейтинг отечественных авиакомпаний по чистой прибыли в 2016 году, составленный Kursiv Research. В материале сообщается, что АО «East Wing» заняло второе место с чистой прибылью в 1,05 млрд тенге за 2016 год, по сравнению с предыдущим годом прибыль компании выросла в 3,8 раз.

Почему East Wing оказалась в европейском блок-листе? Компании даже не помогло переименование. В августе 1999 года в Алматы было зарегистрировано ТОО «Aircompany GST aero», в марте 2003-го юрстатус был изменен на ЗАО, спустя пару лет — на АО. В октябре 2006 года АО «Aircompany GST aero» переименовано в АО «East Wing». Также известно, что в 2016 году чистый доход компании в размере почти 170 млн тенге рас-

пределен на выплату дивидендов по простым акциям. Учредителем и единственным акционером числится Александр Кулеш. Он же является учредителем ТОО «ТЕВ Алматы», созданного в 2014 году. Профиль этой компании — «Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов».

Между тем сайт Airlineupdate сообщает, что, якобы, основные активы ТОО «Aircompany GST aero» в 2006 году переведены в российскую компанию «Авиакон». Как раз в марте 2006 года Европейский союз согласовал список 96 авиакомпаний, которые считаются небезопасными. В нем значатся две авиакомпании из Казахстана (BGB Air и GST Aero Air Company) и одна — из Кыргызстана (Phoenix Aviation). Предположительно, инициатором запрета стала Италия, где за несколько месяцев до этого был составлен список компаний, которые отвечают всем стандартам безопасности. GST в него не вошла. Как оказалось, это казахстанские службы сертификации по безопасности должны были реализовать план коррекции недостатков в авиакомпании, выявленных итальянской инспекцией. Однако в тот период данные по реализации предоставлены не были. Но, может быть, причины в другом?

Известно, что АО «East Wing» в 2008 году приобрела основных средств на сумму 306018 тенге и ВС в количестве 16 штук от компании Overseas Cargo FZE на сумму 28617000 тенге. Overseas Cargo FZE — компания, работающая в Объединенных Арабских Эмиратах и зарегистрированная в Шардже. И, по-видимому, в ней кроется дьявол, как и во всяких деталях. То есть, это маркер для исследователей.

Сложная география

В декабре 2009 года в Бангкоке (Таиланд) был задержан Ил-76, перевозивший оружие из Пхеньяна (Северная Корея). Самолет летел в Пхеньян через Бангкок, там получил груз, якобы оборудование для буровых, затем возвратился в Бангкок, чтобы заправиться горючим. Дальше Ил-76 должен был сделать остановки для дозаправки на Шри-Ланке, в Объединенных Арабских Эмиратах и на Украине, после чего доставить груз в иранский аэропорт Мехрабад. В составе экипажа были в основном граждане Казахстана — командир судна Ильяс Исаков, а также Александр Зрыбнев, Виктор Абдуллаев и Виталий Шумков.

По сообщениям СМИ, на борту самолета были обнаружены переносные зенитно-ракетные комплексы, гранаты к противотанковым гранатометам и боеприпасы к стрелковому оружию и, по неко-

торым данным, минометам, всего 35,8 тонн груза.

Компаниями, ответственными за груз, указаны украинская AeroTrack Ltd. и Korean General Trading Corporation в Пхеньяне, Северная Корея.

В конце концов, уже в феврале 2010 года, после всех судебных мероприятий летчики вернулись на родину, и шумиха поутихла.

Между тем данный борт ранее принадлежал казахстанской компании, затем был продан в Грузию. МИД Казахстана сообщил, что арестованный самолет зарегистрирован в Грузии на компанию Air West Georgia и был арендован новозеландской компанией SP Trading Ltd. Последняя, по данным экспертов, отслеживающих маршруты нелегальной торговли оружием в мире, является фиктивной. В публикации Информационного агентства INFOX.ru сообщается: «Эксперты уже установили, что самолет числится за грузинской авиакомпанией Air West. В ноябре она передала борт другой компании — новозеландской SP Trading, которая, по данным экспертов, фиктивная. SP Trading передала самолет в лизинг уже гонконгской компании. Ее владельцем оказалась другая гонконгская фирма, которой в свою очередь владеет третья фирма, зарегистрированная на Виргинских островах. Но настоящим владельцем Ил-76 является компания Overseas Cargo FZE, зарегистрированная в Эмирате Шарджа (ОАЭ)».

Ни в коем случае не обвиняя руководство АО «East Wing» в причастности к этому делу, лишь обращая внимание на факт приобретения воздушных судов у эмиратской компании, которую считают причастной к предоставлению самолетов для международных торговцев оружием.

Мутное небо

В 2013 году казахстанская газета «Время», цитируя агентство Reuters, сообщила о том, что казахстанец Александр Зыков попал в «черный список», составленный группой экспертов ООН, как лицо, имеющее отношение к незаконным поставкам оружия в Северную Корею. Вполне возможно, что у исследователей, привлеченных ООН, были к тому основания. В данной статье он назван руководителем East Wing. На данный момент он не числится в акционерах данной компании, а также не участвует официально в других юрисдикциях, но еще год назад значился президентом АО «Авиакомпания «Перан», «прописанного» в том же офисном здании, где ранее был юрадрес East Wing. Стопроцентным акционером «Перана» значится Владимир Ма-

ни в одном юрисдикции. А в «Перане» появился в качестве первого руководителя Андрей Куделя. У этой авиакомпании «в активе» аварийная посадка раритета Як-12 в аэропорту Жезказгана в 2008 году.

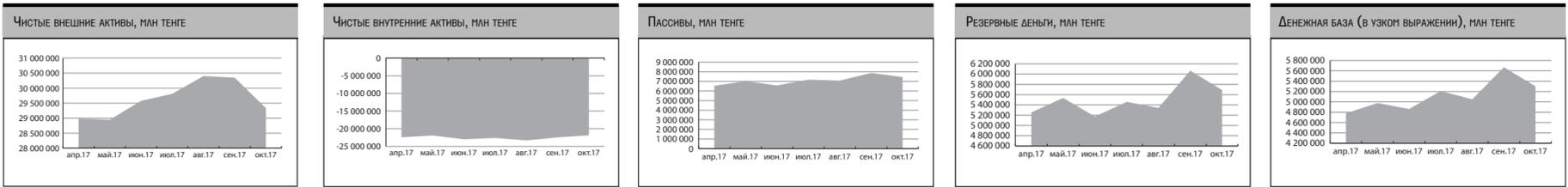
В 2016 году чистый доход АО «East Wing» в размере почти 170 млн тенге был распределен на выплату дивидендов по простым акциям. Учредителем и единственным акционером числится Александр Кулеш. Он же является учредителем ТОО «ТЕВ Алматы», созданного в 2014 году. Профиль этой компании — «Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов».

В 2006 году казахстанская газета «Мегаполис», ссылаясь на расследование журналистов американского агентства Associated Press (AP), в публикации о самолете, отгружаемом в сомалийском Могадишо оружие, пыталась связать этот факт с Aircompany GST Aero. Однако тогдашний президент компании Виктор Коломыцев отверг подозрения. Между тем в статье AP указано: «Имя Зыкова не впервые всплывает в связи с нарушающими санкции перелетами, рассказав специалист по контрабанде оружия Брайан Джонсон-Томас (Brian Johnson-Thomas), тесно сотрудничающий с Международной информационной службой мира (International Peace Information

Service), бельгийским независимым исследовательским центром, который специализируется на регионе к югу от Сахары. По информации доклада Совета Безопасности ООН от ноября 2006 года, фирма жены Зыкова предоставила самолет, который доставил сомалийских боевиков-добровольцев для борьбы вместе с повстанцами Хезболлы против Израиля в ходе Ливанской войны 2006 года. «Они также перевозили сомалийских добровольцев на учения в Ливию и Сирию», — сказал г-н Джонсон-Томас. При этом журналист AP цитирует эксперта: «Зыковы могли действительно быть не в курсе, для чего используются их самолеты».

И, наконец, в том же году на украинских и российских интернет-ресурсах растиражировалась статья, где сообщается еще об одном деле, связанном с «оружейным бароном» Олегом Орловым. К сожалению, доказательной базы никакой. Но в публикации, посвященной незаконным поставкам вооружений из Украины в «горячие точки» планеты, сообщается о следующем факте. В 2000–2001 годах специализированной фирмой «Прогресс» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало по шесть ракет, а в Иран, вдобавок, система наземного обеспечения КНО-120. В данной статье приводится информация о некоем самолете, «принадлежащем фирме» (дочерняя структура госкомпании «Укрспецэкспорт») были осуществлены нелегальные поставки крылатых ракет Х-55СМ и Х-55 в Китай и Иран. В эти страны попало

БАНКИ И ФИНАНСЫ



10 фактов об истории становления тенге

Нацвалюта

15 ноября в Казахстане отмечают профессиональный праздник финансовых организаций, сотрудников банков, государственных учреждений, или просто День финансиста. В этот день ровно 24 года назад граждане независимой страны стали свидетелями ввода в обращение собственной государственной валюты – тенге. По этому поводу «Къ» представляет подборку интересных фактов о нацвалюте.

Айгуль ИБРАЕВА

Финансовая система Республики Казахстан за годы независимости прошла путь от становления до

признания основными международными финансовыми институтами. Национальная валюта за этот период прошла немалый путь, выросла, меняя внешность и курс к другим валютам. По этому поводу редакция газеты «Курсивъ» предлагает 10 занимательных фактов об истории становления тенге:

1. Название «тенге» происходит от средневековых тюркских мелких серебряных монет денге или танга, от которых произошли также название русской монеты «деньга» (полкопейки) и слово «деньги».

2. Переход на новую валюту в Казахстане занял одну рабочую неделю: обмен старых денег на казахстанский тенге был начат в 08:00 15 ноября 1993 года и успешно завершён в 20:00 20 ноября. Из обращения на казахстанском рынке в общей сложности за это время было изъято 950 млрд рублей.

3. Курс валют на момент ввода тенге был установлен в соотношении 1 тенге = 500 рублей (за \$1

давали 4,75 тенге). За первый год обращения тенге ослаб к доллару в 10 раз, 16 сентября 1994 года доллар стоил уже 47,05 тенге.

4. Первая партия тенге была напечатана за границей, в Англии, этим занималась компания «Харрисон и сыновья». Для доставки новых денег в Казахстан понадобилось четыре самолета Ил-76, которые в режиме строжайшей секретности совершили 18 авиарейсов из Уральска в Лондон и обратно.

5. Монеты в Казахстане подвергались редизайну. Первые разменные деньги – тьян (1/100 часть тенге) – были бумажными. Они были выполнены в виде банкнот номиналом 1, 2, 5, 10, 20, 50 тьян. Первые металлические тьяны введены в обращение 1 марта 1994 года, они были из латуни и чеканились в Германии. Бумажные тьяны изъяты из обращения 30 декабря 1995 года, и в том же году в РК была открыта своя Банкнотная фабрика.

6. С 1995 года в оборот были введены монеты 1, 3, 5, 10, 20 тенге из сплава нейзильбер серебристого цвета. Нынешние монеты были введены в обращение лишь в 1997 году.

7. 29 марта 2007 года был утвержден символ тенге, авторы которого **Вадим Давиденко** и **Санжар Амерханов** получили премию в 1 млн тенге.

8. 22 января 2016 года зарегистрирован исторический максимум курса доллара – 383,91 тенге. С момента ввода нацвалюта обесценилась к доллару США в 70 раз. За это время наблюдалось три резких скачка курса тенге.

9. Казахские банкноты признаны одними из красивейших на планете. Три года подряд тенге признавали лучшим в мире: в 2011, 2012 и 2013 годах (купюры номиналом 10 000, 5000 и 1000 тенге соответственно).

10. Тенге – единственная в мире валюта с текстом на двух языках.



12 НОЯБРЯ 1993 ГОДА
15 = 4,75 ₸
Вышел указ президента Республики Казахстан «О введении национальной валюты Республики Казахстан»

15 НОЯБРЯ 1993 ГОДА
15 = 4,75 ₸
Тенге введен в обращение в соотношении 1 тенге = 500 рублей, на тенге обменивались банкноты и монеты в российских и советских рублях. Был установлен курс 4,75 тенге за 1 доллар

1993 ГОД
Первая партия тенге была напечатана за границей в Англии, этим занималась компания «Харрисон и сыновья». В оборот были выпущены банкноты с номиналом 1, 3, 5, 10, 20, 50 и 100 тенге

18 НОЯБРЯ 1993 ГОДА
15 = 4,75 ₸
Первые разменные деньги - тьян (1/100 часть тенге) - были выполнены в виде банкнот номиналом 1, 2, 5, 10, 20, 50 тьян

1994 ГОД
Введены в обращение банкноты номиналом 200 тенге образца 1993 года и 500 тенге образца 1994 года

1 МАРТА 1994 ГОДА
15 = 11,58 ₸
Введены в обращение монеты из латуни номиналом 2, 5, 10, 20 и 50 тьян. Первые монеты чеканились в Германии. Фактически тьяны перестали выполнять свою функцию уже в 1998 году, но решение об изъятии из оборота вышло только в 2001-м

16 СЕНТЯБРЯ 1994 ГОДА
15 = 47,05 ₸
Тенге к доллару ослаб в 10 раз, доллар стоит уже 47,05 тенге

1995 ГОД
В Казахстане открылась Банкнотная фабрика, тенге печатается в стране

1995 ГОД
Введены в обращение банкноты номиналом 1000 тенге

1995 ГОД
В оборот вышли монеты 1, 3, 5, 10, 20 тенге из сплава нейзильбер, которые действовали до 2001 года

31 ДЕКАБРЯ 1995 ГОДА
15 = 43,90 ₸
Бумажные тьяны были изъяты из обращения

1996 ГОД
Введены в обращение банкноты номиналом 2000 тенге

1997 ГОД
Введены в обращение монеты номиналом 1, 5, 10, 20, 50 тенге, которые функционируют по сей день

1999 ГОД
Банкноты номиналом 5000 тенге образца 1998 г

АПРЕЛЬ 1999 ГОДА
15 = 128 ₸
Проведена первая девальвация тенге. Глава Нацбанка объявил гражданам нашей страны о переходе к свободному колебанию курса тенге. Доллар подскочил сразу с 84 до 138 тенге

2002 ГОД
В обращение введена монета номиналом 100 тенге образца 2001 г

2003 ГОД
Появились банкноты номиналом 10 000 тенге образца 2003 г

2006 ГОД
Выпускаются в обращение банкноты нового дизайна номиналом от 200 до 10 000 тенге

4 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА
15 = 150,43 ₸
Вторая девальвация тенге. Национальная валюта ослабла на 25 пунктов. Курс доллара в марте 2009 года - 150,43 тенге

11 ФЕВРАЛЯ 2014 ГОДА
15 = 184,5 ₸
Случилась третья девальвация. Тенге обесценился на 20%. За два дня курс доллара вырос с 155,6 тенге до 184,5 тенге

20 АВГУСТА 2015 ГОДА
15 = 255,3 ₸
Возобновили режим свободно плавающего курса. Тенге обесценился на 35,5%. За день доллар вырос с 188,4 тенге до 255,3 тенге

30 НОЯБРЯ 2015 ГОДА
15 = 383,91 ₸
Было объявлено о выпуске в обращение купюры номиналом в 20 000 тенге

22 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА
15 = 383,91 ₸
Тенге стремительно дешевеет после введения режима плавающего курса. В январе зарегистрирован исторический максимум курса доллара - 383,91 тенге

2017 ГОД
На сегодняшний день тенге торгуется в районе 333 тенге. С января 2016 года нацвалюта укрепились на 50 тенге

KURSIV RESEARCH

Кто контролирует кибербезопасность?

Секьюрити

Несмотря на то что финансовая система страны считается одной из самых продвинутых отраслей экономики в плане цифровых технологий, она и здесь нуждается в поддержке государства. Так, на прошлой неделе глава Национального Банка Данияр Акишев заявил, что регулятор «в тесном взаимодействии с заинтересованными государственными органами» разрабатывает систему кибербезопасности, которая сможет обеспечить защиту всех субъектов финансового рынка.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

«Защита средств банка и клиентов обеспечивается в их собственных интересах. Тем не менее нужно учитывать, что банки не всегда могут противостоять серьезным атакам... В настоящее время госорганами ведется работа по внесению изменений и дополнений в законодательство по вопросам создания и функционирования единой государственной системы киберзащиты, включающей в себя систему отраслевых оперативных центров информационной безопасности и службу реагирования на инциденты информационной безопасности», – заявил председатель правления Национального Банка на совещании по вопросам цифровизации, в котором принял участие глава государства.

Данияр Акишев отметил, что в мажоритарии парламента РК находится законопроект, который регламентирует механизмы мониторинга инцидентов в банках второго уровня: «В дальнейшем, в течение трех-пяти лет в целях реализации задач, предусмотренных в законопроекте, будет идти построение единой системы кибербезопасности страны, которая поможет ее участникам эффективно противостоять крупным кибератакам».

Есть ли угроза

Согласно опубликованной на разных ресурсах официальной статистике Государственной технической службы КНБ РК, с 2011 по 2017 год банки и национальные компании страны отразили свыше 79 тыс. кибератак. При этом даже в КНБ не владеют информацией о сумме нанесенного хакерами ущерба.

Эксперты говорят, финансовые организации лишь в крайнем случае публично озвучивают успехи хакеров, так как это всегда провалы банков.

«Давайте посмотрим на суть кибератак. Для людей, которые занимаются атаками на банки, это в первую очередь способ заработать деньги. Люди это достаточно прагматичные, им не нужны ни лишние риски, ни лишние сложности. Поэтому они обычно выбирают более безопасные и простые способы добычи денег. Им не нужна прямая конфронтация с банками, так как это и технически сложнее, и последствия хуже. Злоумышленники стараются выбирать менее защищенные звено – клиентов», – от-



От наплыва хакеров нас спасают неурядицы на финансовых и сырьевых рынках. Фото: Shutterstock.com

метил **Константин Пак**, директор по развитию новых технологий и инноваций Ассоциации финансистов Казахстана.

По его словам, мошенники выбирают в жертвы наименее информированных и технически неподготовленных клиентов БВУ.

«В большинстве случаев для этого не требуется совершать какой-то технический взлом. Методы работают на уровне психологии. Определенные приемы позволяют узнать информацию для доступа в банковские системы, просто правильно выстроив вопросы и, возможно, подделав (не взломав) письмо от банка или страницу сайта. Это классический фишинг.

Бороться с ним можно, либо применяя новые методы аутентификации, не логин/пароль, а, например, биометрию, когда клиент, даже обманутый, при всем желании не сможет передать «код доступа» злоумышленнику. Потому что код доступа – это его лицо, отпечатки пальцев, голос. И второй способ борьбы – это повышение грамотности населения в области информационной безопасности. Двигаться надо, безусловно, обоими путями, и эти меры сейчас заложены в ряд дорожных карт по информатизации, развитию электронной торговли в Казахстане и другие», – подчеркнул директор по развитию новых технологий и инноваций Ассоциации финансистов Казахстана.

Два года Первое кредитное бюро продвигает идею биометрической идентификации клиента БВУ, но пока дальше ее одобрения дело не идет.

«Благодаря четвертой волне цифровой революции у нас размытаются периметры и границы. Предыдущий этап характеризовался быстрым проникновением интернета в жизнь потребителей. Текущий отличает быстрое и взаимосоуславливающее проникновение гораздо более широкого спектра цифровых сервисов, продуктов и систем. По этой причине мы приходим к обществу одного пространства. Если раньше после кибератак на российские банки мы ждали какое-то время (обычно шесть месяцев), то теперь ничего подобного! Иногда хакеры к нам заходят с новыми мошенническими технологиями раньше, чем в Россию. Но там уже в 2018 году крупнейшие банки страны начнут массовый сбор биометрических данных клиентов», – поделился **Андрей Воякин**, заместитель генерального директора ТОО «Первое кредитное бюро».

Андрей Воякин в сфере безопасности цифровых технологий работает с 1996 года. Один из самых опытных экспертов в нашей стране считает, что наибольший вред банкам приносит не кибератаки хакеров, а инсайдеры, которые могут продать любую конфиденциальную информацию.

«Протестные люди, сотрудники, недовольные своим положением или руководством, способны принести больше вреда, чем самый изощренный хакер», – сказал заместитель генерального директора ПКБ.

Хорошо, что нет денег

По его мнению, от наплыва хакеров и охотников за личными данными казахстанцев нас спасают неурядицы на финансовых и сырьевых рынках.

«У нас снизился объем денежных поступлений в страну. Вспомните 2005–2006 годы. Председатели правления первых десяти банков каждый год ездили на road show за рубеж и привозили в Казахстан \$2–3 млрд. Эти деньги не только в экономику вкладывались – на них смогли пожить и хакеры, и инсайдеры. Сейчас свободных средств в стране намного меньше. Из-за этого мы не так интересны международным мошенникам. Кроме того, из-за того что деньги начали считать на всех уровнях, в прошлое отходит институт родственных и дружеских связей. Теперь хорошие руководители берут на работу, как правило, не двух, а одного человека, и он профессионал», – отметил Андрей Воякин.

По его мнению, государству стоит воспользоваться относительным затишьем и приступить к созданию единой системы защиты от кибератак, которая будет поддерживать «виртуальные щиты» финансовых учреждений страны.

С этим мнением не согласен представитель АФК Константин Пак.

«В мире пока нет прецедентов, когда какая-то одна система была бы способна защитить все информационный ресурс, даже узкоспециализированные. Кибербезопасность – это всегда комплекс мер, поэтому вряд ли можно говорить о построении какой-то централизованной системы безопасности. Скорее, нужен единый подход, соблюдение ряда стандартов на всех уровнях, начиная от государства, далее через коммерческий сектор непосредственно для пользователей. Так что «купить волшебную систему за N долларов и решить вопрос» не получится», – заключил Константин Пак.

Альтернативный путь

В соседней России Центробанк, закрывая один БВУ за другим, не рефлексирует и не прикладывает усилий для создания единого киберщита, здесь пошли другим путем. ЦБ намерен ужесточить требования к кибербезопасности, и с 2018 года форма отчетности Банку России обяжет БВУ раскрывать экономические показатели, связанные с кибератаками. Таким образом, финорганизации будут передавать регулятору суммы, на которые хакеры покушались в отчетный период, объем хищений со счетов клиентов и информацию о средствах, возвращенных гражданам.

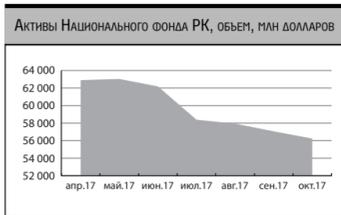
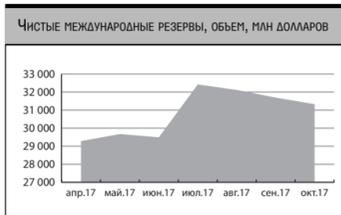
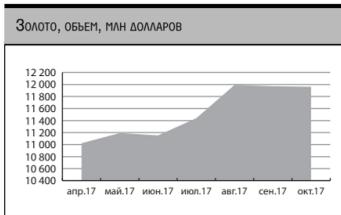
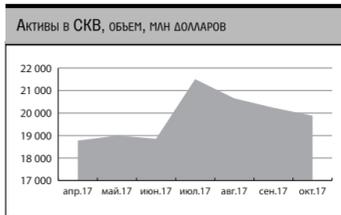
Безусловно, это жесткое требование потребует от финансистов серьезных капиталовложений, которые для маленьких банков могут оказаться критичными.

Но и финансисты Казахстана не сидят сложа руки. Так, Первое кредитное бюро создало и успешно внедряет систему межбанковской базы данных по операционным рискам.

«Каждый банк фиксирует у себя любые операционные инциденты – от утечки информации до ограбления банкомата. После этого финансовая организация всегда проводит какие-то корректировки в своей работе, меняет бизнес-процессы. У небольших банков меньше опыта, меньше инцидентов, но риски их из-за недостатка информации велики. Поэтому мы создали систему, которая позволяет в режиме онлайн обмениваться этой информацией. При обмене не разглашаются персональные данные банка, его клиентов или сотрудников. Первая задача этой базы – своевременное получение информации (что очень важно при кибератаках). Во-вторых, база данных может стать аналитическим инструментом для среднего и маленького банка. Они смогут получать всю картину по операционным инцидентам в стране и видеть, как решались проблемы в других БВУ», – рассказала о новом проекте директор по развитию бизнеса ТОО «Первое кредитное бюро» **Асем Нургулиева**.

Пока межбанковская база данных по операционным рискам работает в тестовом режиме лишь в одной финансовой организации. Еще в трех структурах идет техническая подготовка к ее внедрению. «Надо подготовить специалистов, показать саму программу, ее особенности. Думаю, в 2018 году проект начнет работать в полную силу», – заключила **Асем Нургулиева**.

Рассказывая президенту о создании эффективной системы финансовой кибербезопасности, Данияр Акишев не вдавался в подробности и не пояснял, идет ли речь, как в случае с Россией, об ужесточении контроля или о создании при помощи регулятора и силовых структур «единого киберщита». Думаю, не стоит гадать, тем более что у финансистов в мажоритарии есть лобби и поддержка, и мало кто из владельцев банков готов встретиться представителями КНБ с распростертыми объятиями и тем более подпустить их к святым святым – дата-центрам или внутренним системам. И выбрав из двух зол – материальные затраты или доступ к данным, финансисты Казахстана быстрее и охотнее распрощаются с деньгами.



Bank RBK объяснился

Банк рассказал, почему у него снизился рейтинг

Ситуация

В минувший вторник, 14 ноября, пресс-служба АО «Bank RBK» разослала казахстанским СМИ коммюнике относительно снижения его рейтинга агентством S&P Global Ratings до уровня «D».

Зарина КОЗЫБАЕВА

В частности, в сообщении отмечено, что в ситуации, когда АО «Bank RBK», Группа компаний «Казахмыс», Нацбанк РК и правительство РК приступили к практической реализации комплексного плана оздоровления финансового института, снижение рейтинга не отражает текущую динамику процесса.

«Мы понимаем, что S&P Global Ratings действует в строгом соответствии с собственной методологией – снижением рейтинга агентство отреагировало на ухудшение финансового самочувствия банка. Мы уважаем соблюдение принципов, но хотим подчеркнуть, что главной характеристикой текущего момента является то, что Bank RBK уже резко пошел на поправку», – прокомментировал действия S&P председатель совета директоров АО «Bank RBK» Пол Торстен.

Таким образом, топ-менеджмент Bank RBK полагает, что с учетом принятия комплекса мер, направленных на оздоровление банка, информация о снижении рейтинга утрачивает свою актуальность.

Между тем отметим, что в настоящее время все вовлеченные в процесс финансового оздоровления банка стороны уже приступили к практической реализации данного плана, ликвидность начала поступать в банк, и он постепенно наращивает проведение операций по поручениям клиентов. Как сообщалось ранее, полная стабилизация работы банка ожидается по окончании переходного периода к концу текущего года.

970,7 млрд тенге

составили 1 октября 2017 года активы АО «Bank RBK», в том числе вклады физических лиц – 194,5 млрд тенге. Собственный капитал банка на отчетную дату составил 97,6 млрд тенге, уставный капитал – 64,4 млрд тенге. Прибыль банка за 9 месяцев 2017 года составила 3,1 млрд тенге.

О том, что ситуация с Bank RBK постепенно выправляется, говорят и цифры. По состоянию на 1 октября 2017 года активы АО «Bank RBK» составили 970,7 млрд тенге, средства клиентов – 570,4 млрд тенге, в том числе вклады физических лиц – 194,5 млрд тенге. Собственный капитал банка на отчетную дату составил 97,6 млрд тенге, уставный капитал – 64,4 млрд тенге. Прибыль банка за 9 месяцев 2017 года составила 3,1 млрд тенге.

Тогда как на начало сентября активы АО «Bank RBK» составили 1017,3 трлн тенге (в мае – 945 млрд тенге), ссудный портфель – 723 млрд тенге, из них средства клиентов – 594,5 млрд тенге, в том числе вклады физических лиц – 206,7 млрд тенге. Собственный капитал банка пока равен 96,9 млрд тенге, уставный капитал – 64,4 млрд тенге, а прибыль структуры за 8 месяцев составила 2,5 млрд тенге.

Крупными участниками (акционерами) АО «Bank RBK» являются ТОО «Дирекция по управлению имуществом «Фонд-Инвест» и Фарид Ляхуджаев, руководитель группы казахстанских производственных предприятий и горнодобывающих компаний SBS Group. Также в состав акционеров банка входят такие видные отечественные предприниматели, как Динмухамет Идрисов, Кайрат Шарипбаев и другие.

Совет директоров банка возглавляет Пол Торстен. Члены совета директоров: Марпу Жакубаева – председатель правления, Болатбек Жайназаров и Анвар Сайденов.

Спасение утопающих – дело рук Нацбанка

Еще в конце сентября 2017 года АО «Bank RBK» и его акционеры подали заявку на участие в программе НБ РК по оздоровлению банковского сектора, а также банк мероприятий по повышению финансовой устойчивости банка, в котором определены текущие и планируемые параметры развития банка, мероприятия по докапитализации со стороны акционеров,

действия по улучшению качества активов (реабилитация заемщиков, принятие дополнительных залогов, взыскание задолженности) до конца 2022 года.

Месяц спустя глава Нацбанка, выступая на брифинге в правительстве, сообщил, что финрегулятор совместно с правительством и корпорацией «Казахмыс» выработали комплекс мер по восстановлению Bank RBK. По словам Данияра Акишева, это очищение «будет происходить за счет средств Национального Банка, которые были ранее им выданы в виде кредита, и средств квазигосударственных компаний». По словам г-на Акишева, поскольку в банке физическими лицами открыто в общей сложности 28 139 счетов и вкладов на сумму 188 млрд тенге, государство приняло решение о поддержке Bank RBK за счет средств Национального Банка, правительства и квазигосударственного сектора.

Ранее, по словам г-на Акишева, участие Bank RBK, девятого по размеру активов, в «стандартной программе» Нацбанка по оздоровлению было невозможным из-за сложившейся ситуации. Но выработанная модель оздоровления банка предполагает его капитализацию за счет средств инвесторов на сумму 160 млрд тенге. Кроме того, комплекс принятых мер подразумевает передачу в отдельную специальную финансовую компанию проблемного портфеля на сумму порядка 600 млрд тенге, которые были выданы акционерам и другим связанным лицам.

Что поможет восстановить ипотечный рынок кредитования?



В июне 2017 года КИК объявила о старте нового направления программы «Нурлы жер». Фото: Shutterstock.com

<< 7

Кроме того, программа предусматривает следующие требования: – заемщик должен нести расходы по содержанию жилья; – заемщик должен обеспечивать содержание жилого имущества в надлежащем состоянии; – заемщики в течение 3 месяцев со дня опубликования Меморандума извещают и/или посещают банк для реализации мероприятий в рамках настоящего Меморандума; – заемщик и БВУ при достижении договоренности должны подписать соглашение о способе исполнения обязательств перед банком.

При этом способы исполнения обязательств должны формироваться согласно внутренним процедурам БВУ с учетом социального и финансового положения, а также платежеспособности заемщика. В свою очередь БВУ для приостановления выселения заемщика из жилого имущества принимает меры по приостановлению исполнительного производства. Несоблюдение вышеуказанных условий дает право БВУ возобновить мероприятия по выселению из жилого имущества.

Специальные правила были разработаны и для должников – заемщиков юридически лиц. Согласно этим правилам:

- БВУ идут навстречу заемщикам по погашению задолженности составляет менее 30 тыс. тенге, за исключением лиц, относящихся к категории социально уязвимых слоев населения;
- Меморандум распространяется на заемщиков, по обязательствам которых остаток задолженности по основному долгу, указанному в решении суда, составляет в национальной валюте более 36 млн 470 тыс. тенге, а также на заемщиков, по обязательствам которых имеются вступившие в законную силу решения суда, вынесенные до 1 января 2015 года, остаток задолженности которых по основному долгу, указанному в решении суда, в иностранной валюте составляет эквивалент в тенге более 36 млн 470 тыс. тенге по официальному курсу Национального Банка РК на дату вынесения решения суда.

Рефинансирование через БВУ

Подписав Меморандум БВУ, банки прислаив к активному рефинансированию должников, предлагая последним более выгодные условия. Самое главное, говорят менеджеры БВУ, выбрать подходящую программу, которая позволит значительно сэкономить средства. В этой связи довольно интересен механизм по облегчению ипотечного бремени, который предлагает Жилстройсбербанк.

Так, согласно одному из предложений, если заемщик имеет 50% от договорной суммы, он может воспользоваться промежуточным займом, который выдается без ожидания 3-летнего срока накопления.

В данном случае первоначальный взнос заемщика составляет не менее 2 млн 877 тыс. тенге. Сумма займа составляет не менее 5 млн 755 тыс. тенге. Срок пользования займом – 36 месяцев. Ставка по промежуточному займу в зависимости от программы – от 7,5 до 8,5%. Сумма ежемесячного платежа по промежуточному займу составляет от 41 до 69 тыс. тенге. Накопленная сумма должна быть не менее 3 млн 326 тыс. тенге. Сумма оплаченного вознаграждения по промежуточному займу в зависимости от программы колеблется от 1 млн 158 тыс. до 1 млн 468 тыс. тенге.

Тогда как жилищный заем выдается, если заемщик заключил договор с банком и накопил на своем счете 50% от договорной суммы. В данном случае учитывается достижение минимального значения оценочного показателя, но не ранее чем через 3 года после

заключения договора. При этом заемщик должен подтвердить свою платежеспособность по погашению жилищного займа.

Сумма жилищного займа составляет порядка 5 млн 755 тыс. тенге. Срок жилищного займа – 120 месяцев. Ставка по жилищному займу – 4,5%. Сумма ежемесячного платежа по погашению жилищного займа – около 60 тыс. тенге. Сумма оплаченного вознаграждения по жилищному займу – 1 млн 402 тыс. тенге.

Чтобы оформить заем для рефинансирования ипотеки в дополнение к стандартному пакету документов – удостоверение личности, копию свидетельства о заключении брака заемщика/созаемщика (если заемщик/созаемщик состоит в браке) и документы, подтверждающие получение дохода в тенге за 6 предшествующих месяцев до даты обращения в банк.

Кроме этого необходимо предоставить еще и следующие документы:

- копию договора банковского займа, полученного у залогодержателя;
- копию договора залога обремененного имущества;
- справку (письмо) залогодержателя об остатке суммы долга, с указанием отсутствия/наличия у клиента просроченной задолженности по его займу;
- справку о зарегистрированных правах (и обременениях) на недвижимое имущество и его технических характеристиках;
- письмо-согласие залогодержателя на последующий залог (перезалог) имущества и регистрацию договора залога недвижимого имущества, заключенного между банком и клиентом в полномочном органе по регистрации недвижимости, и обязательство предоставления соответствующего письма-согласия в полномочный орган по регистрации недвижимости. Указанное письмо-согласие залогодержателя предоставляется после положительного решения уполномоченного органа о предоставлении займа на погашение обязательств, которые появились в связи с мероприятиями по улучшению жилищных условий.

Срок рассмотрения заявки составляет не более 3 дней с момента ее подачи. Выдача займа производится после регистрации клиентом договора залога и предоставления его в отделение банка.

По своему усмотрению клиент может досрочно погасить свой заем. ЖССБ также предоставляется возможность частичного досрочного погашения займа. Минимальная сумма для частичного досрочного погашения обязательств по займам – 50 тыс. тенге.

Информация по выданным займам с целью рефинансирования

В целом нельзя сказать, что люди массово идут на рефинансирование ипотечных займов. Однако на примере ЖССБ определенную динамику проследить все же можно.

Больше всех за рефинансированием ипотечных займов в банк обращаются алматынцы. В период с 1 января по 31 мая 2016 года в ЖССБ было выдано 9 займов на сумму 59 млн 39 тыс. тенге. В период с 1 января по 31 мая 2017 года банком было рефинансировано 9 займов на сумму более 71 млн тенге.

Второе место по количеству обращений граждан за рефинансированием жилищных займов занимают филиалы банка в Астане. Если за указанный выше период был заключен только один договор на сумму свыше 4 млн тенге, то уже в этом году было выдано 5 займов на сумму свыше 37 млн тенге.

Оперативная хирургия Нацбанка

<< 1

В результате Национальным Банком разработана программа повышения финансовой устойчивости банковского сектора. Стоит отметить, что меры по финансовой поддержке банков будут осуществлены исключительно по принципу солидарной ответственности акционеров и инвесторов банков. Механизм финансовой помощи банкам предполагает поддержку собственного капитала банков путем предоставления субординированного займа с возвратностью в течение 15 лет.

Общий объем инвестиций Национального Банка оценивается в 700 млрд тенге. В настоящее время уже одобрено участие в программе четырех БВУ – АО «АТФБанк», АО «Евразийский Банк», АО «Цеснабанк» и АО «Банк ЦентрКредит» – на общую сумму 410 млрд тенге.

Банки и их крупные акционеры представили финансовые модели развития, планы по улучшению качества ссудного портфеля и доформированию провизий, а также письменные обязательства по докапитализации.

«В результате реализации программы Национальный Банк ожидает сокращения неработающих активов банковского сектора на сумму более 1 трлн тенге в течение пяти лет, что окажет мультипликативный эффект на развитие экономики страны за счет обеспечения капитализации, списания, прощения и других мер по улучшению качества активов», – проинформировал глава банка первого уровня.

Увеличение собственного капитала вместе со снижением неработающих активов банков поддержит кредитование реального сектора экономики. Ожидается ежегодный рост выдачи новых займов экономике в размере не менее 300 млрд тенге.

Программа будет способствовать дальнейшему развитию смежных отраслей экономики, что, в свою очередь, повлияет на оздоровление финансового состояния конечных предприятий-заемщиков реального сектора экономики. За счет предоставления обусловленного финансирования банкам-участникам будет обеспечен вклад программы в поддержание экономического роста страны.

«В целом снижение давления неработающих кредитов на капитал банков приведет к пересмотру и оптимизации действующих стратегий и бизнес-моделей банков. Ожидается повышение активности банков по внедрению и развитию видов банковских услуг, в том числе цифровых технологий, что приведет к снижению стоимости оказываемых ими услуг», – отметил Данияр Акишев.

Заявки еще нескольких банков находятся на рассмотрении. Реше-

ние по ним будет принято до конца года, обещает регулятор.

Но, как известно, оперативная хирургия предполагает несколько этапов и целый комплекс мер. Работу с акционерами можно назвать прямым доступом к пораженному органу, но ему предшествует, используя термины медиков, оперативный доступ. В случае с финансовым сектором Казахстана это переход Нацбанка от текущего формализованного надзора к риск-ориентированному. И здесь финрегулятор тоже смело берет на себя ответственность и принимает комплексные решения.

«Национальный Банк планирует усилить работу по превентивному предупреждению кризисных явлений, не дожидаясь возникновения проблем и реализации риска. Для этих целей будет внедрен механизм мотивированного надзорного суждения. Будет пересмотрена система мер надзорного реагирования, требующая принятия незамедлительных надзорных мер в зависимости от риск-профиля банка, в том числе введения ограничений на активные и пассивные банковские операции, улучшение структуры капитала, системы управления рисками и внутреннего контроля», – поделился председатель НБ РК.

По его словам, помимо этого будут ужесточены подходы к оценке сделок банков со связанными лицами и операциям на льготных условиях. Также будет усилена ответственность аудиторов и оценщиков за сокрытие информации об ухудшении финансового состояния банка вплоть до запрета на осуществление деятельности на финансовом рынке.

Еще одно направление работы регулятора – оздоровление системообразующего банка. Открыто о проблемах Казкома заговорили в начале года. В результате 5 июля была завершена сделка по приобретению АО «Народный Банк» контрольного пакета (97%) акций ККБ. Решение опять же сложное и требующее высокой степени ответственности всех участников.

«Народным Банком уже проведена докапитализация ККБ в размере 185 млрд тенге. Поэтому я уверен, что сегодня ККБ не испытывает давления на капитал и ликвидность и способен самостоятельно исполнять обязательства перед клиентами и поддерживать рост кредитной активности в экономике», – кратко прокомментировал Данияр Акишев.

Не только банки

Национальный Банк не забывает и о других ключевых направлениях деятельности. Согласно Программе по развитию сферы услуг в РК до 2020 года и Государственной программе «Цифровой Казахстан», регулятор разработал проект Закона РК «О внесении изменений

и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам страхования и страховой деятельности», который 29 сентября 2017 года внесен в мажилис парламента РК.

Новшеством законопроекта является внедрение онлайн-страхования (продажа страховых услуг через интернет), которое будет способствовать повышению географической доступности и удешевлению стоимости страховых услуг для населения и бизнеса.

Для онлайн-доступа в этой сфере будут созданы правовые основы заключения договоров страхования в электронной форме, а также установлены требования к автоматизации и интернет-ресурсам страховой организации, защите персональных данных и обеспечению кибербезопасности.

Еще одна актуальная задача Национального Банка – это развитие фондового рынка. Поэтому с 2016 года регулятор уделяет большое внимание созданию условий для формирования кривой доходности на среднесрочный и долгосрочный периоды, необходимой в качестве ориентира стоимости денег на внутреннем рынке. В результате выросли объемы размещаемых нот и сроки их размещения. Впервые с 2008 года на торговой площадке реализуются годовые ноты. К слову, они пользуются высоким спросом среди инвесторов.

Как итог стали проявляться признаки постепенного восстановления вторичного рынка государственных ценных бумаг. Рыночная структура процентных ставок стала более предсказуемой и складывается адекватно ожиданиям участников рынка. Впервые за долгое время на вторичном рынке активизировались иностранные игроки. Это стало возможным благодаря тому, что ожидания рынка и политика Национального Банка стали понятны и предсказуемы.

Мы открыты

Председатель Национального Банка везде подчеркивает, что финрегулятор теперь не только открыт для потребителей, финансистов и СМИ, но и смело опирается на мнение людей.

«При принятии решений мы начали изучать такой важный экономический показатель, как инфляционные ожидания населения. С января текущего года мы регулярно публикуем на сайте Национального Банка их текущее значение. Несмотря на непопулярность этого термина среди непрофессиональных участников, Национальный Банк придает большое значение стабилизации инфляционных ожиданий населения и прилагает максимальные усилия для улучшения этого показателя. Важность этого направления подчеркивается тем, что предположения населения

о будущем изменении цен могут влиять на фактическую инфляцию – это хорошо известный и доказанный факт», – не без гордости заявил главный банкир страны.

За последние два года НБ удалось значительно улучшить коммуникационную политику, повысить информированность населения и подпустить участников рынка к обсуждению новых инициатив. Это стало возможным в первую очередь благодаря правильно выстроенной политике руководства Национального Банка.

«Очень важно, чтобы мы обеспечили все целевые аудитории рынка необходимой информацией. На регулярной основе, используя современные каналы и инструменты коммуникаций, мы публикуем различные статистические и аналитические данные по финансовому рынку. При этом мы стараемся всю эту информацию сопровождать комментариями, разъяснениями наших специалистов в формате пресс-конференций, тематических брифингов, круглых столов для средств массовой информации, встреч с представителями казахстанского и зарубежного экспертного сообщества», – прокомментировал Данияр Акишев.

Еще одно из приоритетных направлений работы – реализация проекта по выпуску краткосрочных нот Национального Банка населению на базе технологии блокчейн. По итогам реализации проекта люди смогут приобретать ценные бумаги Национального Банка через web- и мобильное приложение. В настоящее время эта технология работает в тестовом режиме.

Национальным Банком также подготовлены предложения по дальнейшему реформированию накопительной пенсионной системы. Основной целью этой реформы является вовлечение вкладчиков в процесс управления своими накоплениями, а также создание конкурентной среды по инвестиционному управлению пенсионными активами.

«Необходимо, чтобы ответственность за обеспечение достойной пенсии лежала на всех субъектах пенсионной системы: государстве, работодателе и самом работнике. Сейчас государство решает все за вкладчиков. После того как данные предложения будут реализованы, вкладчики смогут самостоятельно выбирать управляющую компанию и передавать ей свои пенсионные накопления для инвестиционного управления», – заключил председатель НБ РК.

Два года Данияр Акишев, как настоящий хирург, демонстрирует рынку выдержку и готовность к жестким поступкам, но иначе нельзя, ведь за небольшой период независимой финансовой истории Казахстана у нас было много негативных примеров, когда Нацбанк «ослаблял хватку».

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Выход найден

с 1 января 2018 года в Казахстане будет введен новый формат адресной социальной помощи

Общество

В Казахстане в рамках Плана нации «100 конкретных шагов» поэтапно реализуется проект «Өрлеу», предусматривающий внедрение нового подхода оказания адресной социальной помощи, основанные на принципах обусловленности и заключения социального контракта.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Проект, стартовавший в пилотном режиме в 2014 году в Акмолинской, Восточно-Казахстанской и Жамбылской областях, на сегодня доказал свою эффективность. По данным Министерства труда и социальной защиты населения, по состоянию на 1 октября 2017 года в данном проекте приняли участие более 161 тыс. человек. В активные формы содействия занятости были привлечены 32,5 тыс. человек. Это в 5,3 раза больше показателей 2016 года, когда участниками проекта «Өрлеу» стали 38,8 тыс. человек, а в активные формы содействия занятости были привлечены 8,7 тыс. человек.

За 9 месяцев 2017 года трудоустроены на постоянные рабочие места 24 861 человек и 4 697 человек были направлены на общественные работы и социальные рабочие места. Кроме того, более 2 276 специалистов направлены на переподготовку и молодежную практику. В результате участия в проекте среднедушевой доход участников увеличился в 3,1 раза. Так, в Акмолинской области за период реализации проекта «Өрлеу» с 2014 года по настоящее время, охвачено более 8 тыс. граждан, заключено 2,1 тыс. социальных контрактов, 2,4 тыс. граждан охвачены активными мерами занятости.

Столько же граждан стали участниками проекта в Восточно-Казахстанской области. За время участия в проекте «Өрлеу» среднедушевой доход его участников увеличился в 3 раза.

В Мангистауской же области с момента старта пилотного проекта «Өрлеу» приняли участие порядка 4 400 человек. 2 640 человек из них (или 60%) на сегодня уже обеспечены постоянной работой.

Между тем, как отметили в Министерстве труда и социальной защиты населения, в настоящее время в целях дальнейшей реализации проекта «Өрлеу» в области обучение проходят 50 человек.



За 9 месяцев 2017 года трудоустроены на постоянные рабочие места 24 861 человек

Это – консультанты и ассистенты, которые после прохождения подготовки будут приняты в качестве штатных работников Центра занятости населения.

Рекордные показатели демонстрирует Южно-Казахстанская область. В целом, на сегодня в рамках пилотного проекта «Өрлеу» получателями обусловленной денежной помощи стали более 20 тыс. семей на общую сумму более 6 млрд тенге. Из них 94% получателей охвачены мерами занятости, 85% из которых обеспечены постоянной работой. Доходы получателей обусловленной денежной помощи выросли в 4,2 раза и составили в среднем 23 тыс. тенге на человека в месяц.

С 1 января 2018 года адресная социальная помощь в новом формате будет внедрена по всему Казахстану. Он заменит три ныне существующих вида пособий, предоставляемых многодетным и малообеспеченным семьям. Объединены будут в один пакет специальное государственное пособие многодетным семьям, детское пособие до 18 лет для малообеспеченных семей и действующая адресная социальная помощь. По прогнозам МТиСЗН, реформа затронет почти 250 тыс. семей-получателей специального государственного пособия, свыше 175 тыс. семей, получающих пособие на детей и свыше 6,5 тыс. семей-получателей адресной социальной помощи.

Цель проекта – предоставление помощи тем гражданам, которые

оказались в трудной жизненной ситуации и не могут выйти из нее по объективным причинам. Проект «Өрлеу» позволяет получать постоянную поддержку государства до выхода из бедности. Для этого государство предлагает помощь в организации собственного дела, обучения и трудоустройства через центры занятости.

Как сообщили в министерстве, с внедрением нового формата адресной социальной помощи, получателями которого станут семьи, имеющие доходы ниже 50% от величины прожиточного минимума (сегодня – 40%) в расчете на каждого члена семьи, усилятся ее адресность, в том числе за счет упрощения процедуры ее назначения. В частности, по новой системе будет внедрен принцип «одного окна» и комплексное оказание адресной помощи малообеспеченным семьям на базе Центра занятости. Теперь граждане будут обращаться в один орган с одним пакетом документов, а не в три как сейчас. В городе нужно обращаться в Центр занятости, а в селах – акимам сельских округов.

Еще один плюс – увеличится размер пособия. При новой системе, за счет увеличения черты бедности с 40 до 50% от величины прожиточного минимума, размер предоставляемого пособия будет увеличен в среднем на 25%. Так, если до 2018 года при доходе семьи в 24 459 тг, заявитель мог получить в целом 58 703 тг (из них 9 530 тг. детское пособие, 9 440 тг – спецпособие

и 15 276 тг адресная социальная помощь, 10 184 тг из которых выплаты на детей и по 2 546 на родителей – «Къ»), то в 2018 году, с внедрением нового формата оказания АСП, его размер составит 73 377 тг за счет увеличения размеров названных пособий (АСП составит 48 918 тг, из них на детей 32 612 и на родителей по 8 153 тг – «Къ»).

На внедрение нового формата социальной помощи в бюджете профильного министерства на 2018 год предусмотрены дополнительные средства в размере 42,8 млрд тенге.

Не менее важен тот факт, что дополнительно к предоставляемой адресной социальной помощи каждому трудоспособному гражданину со стороны государства будет оказана поддержка в обучении и получении профессии с последующим трудоустройством или в открытии собственного дела и получении кредита для этих целей.

При этом, по данным Министерства труда и социальной защиты населения, сама адресная социальная помощь будет разделена на безусловную и обусловленную денежную помощь. Первая будет предоставляться семьям, в которых некому работать. Это, например, семьи инвалидов или одинокие пенсионеры. Или семьи, трудоспособные члены которых по объективным причинам не могут участвовать в мерах содействия занятости. Здесь речь в первую очередь идет о матерях, которые

одни воспитывают детей дошкольного возраста. Соответственно, для таких семей обязательное участие в мерах занятости для получения пособия не требуется.

Тогда как обусловленная денежная помощь будет предоставляться семьям, имеющим как минимум одного трудоспособного члена, при условии заключения социального контракта и обязательного участия всех трудоспособных членов семьи в мерах содействия занятости. В противном случае семья будет лишена адресной социальной помощи.

Еще одно ноу-хау проекта – адресная социальная помощь выплачивается, даже если в период действия социального контракта человек нашел нормальную работу, и у него появилась стабильная зарплата или постоянный доход. Этот принцип позволяет людям получать поддержку на весь срок соглашения заключенного между участником программы и государством.

«Если раньше, когда человек начинал работать, выплата адресной социальной помощи прекращалась, то теперь это в качестве стимулирующей меры мы ввели: человек может работать, получать заработную плату и продолжать получать адресную социальную помощь. Это такое большое новшество в рамках проекта «Өрлеу», – сказал «Къ» вице-министр труда и социальной защиты населения Биржан Нурымбетов.

Эти меры, уверены в минсоцтруда, будут способствовать повышению социальной ответственности получателей социальной помощи, усилению их мотивированности в поиске работы и самообеспечении, а также повышению степени участия малообеспеченных граждан в экономике страны и в жизни общества. В конечном итоге, это должно благоприятно отразиться на качестве жизни малообеспеченных граждан.

Получать пособие не будут многодетные семьи, имеющие стабильный доход выше установленного показателя. Однако сохранятся пособия по рождению ребенка и выплаты за звание «Күміс алқа» и «Алтын алқа». Также для таких многодетных семей введут налоговые льготы.

Депутаты Мажилиса Парламента такие нововведения поддерживают и называют этот проект прогрессивным и своевременным.

«Программа занятости-2020» переросла в «Программу развития продуктивной занятости и массового предпринимательства». Я считаю, что это на сегодня прогрессивный шаг. Ранее мы адресную социальную помощь оказывали

всем. Это был тогда такой период, когда нам надо было оказывать эту социальную помощь, потому что не все сразу смогли адаптироваться к новым условиям, реалиям. Но развивать иждивенчество без конца мы тоже не можем. Поэтому последняя программа – это шаг к тому, чтобы люди сейчас начали думать, работать, развивать свои способности. И это нужно не столько старшему поколению, а сколько молодому поколению. Потому что у нас идет и пенсионная реформа, то есть, если старшее поколение знало, что, отработав столько-то лет, получит пенсию, то молодежь должны понимать, что если работать он не будет, то на старости он может оказаться незащищенным. Поэтому я думаю, на этот вопрос надо смотреть шире, поскольку мы перешли на рынок, мы должны в этих рыночных условиях учиться жить, значит, надо работать, трудиться», – сказала «Къ» депутат Мажилиса Майра Айсина.

Ее поддержала коллега, депутат Мажилиса Дания Еспаева.



Надо отходить от иждивенчества, надо идти к тому, чтобы те, у кого есть силы, возможности, здоровье, работали.

Майра АЙСИНА, депутат Мажилиса Парламента

«Правильные изменения вносятся... На самом деле мы не должны порождать иждивенчество. Но вопрос: а мы сегодня готовы всем предоставлять работу, то есть имеется ли у нас сегодня возможность через Центр занятости трудоустроить всех трудоспособных участников проекта? То есть в случае того, что он встал на учет в Центр занятости, и ему там предложили работу, но он не воспользовался этой возможностью, только тогда, я считаю, его можно исключить из списка получателей пособия. Но если на рынке труда нет работы, то он в этом не виноват, и в этом случае мы обязаны выплачивать ему адресное социальное пособие», – уверена мажилисвумен.

Мультипликативный эффект в действии

Индустриализация

Масштабные государственные программы, нацеленные на модернизацию экономики, традиционно приносят мультипликативный эффект, поскольку не ставят своей задачей лишь одно локальное направление, например, в виде создания определенного количества предприятий. Это целый комплекс, где один проект автоматическим образом тянет за собой цепочку факторов: от появления новых предприятий или целых отраслей и увеличения налоговых поступлений в бюджет до создания новых рабочих мест, смежных направлений и изменения качества образования. Такие результаты уже демонстрирует и государственная программа индустриально-инновационного развития (ГПИИР) на 2015-2019 годы.

Салим САКЕНОВ

Даже промежуточные итоги реализации ГПИИР впечатляют: согласно данным статистики, объем промышленного производства за 9 месяцев 2017 года увеличился на 5,7% (в сравнении с 2016 годом), объем инвестиций в обрабатывающую промышленность вырос на 3,5%. Буквально за считанные годы в стране появились совершенно новые отрасли – фармацевтика, нефтехимическая промышленность, железнодорожное и автомобильное машиностроение; новый вектор развития получили легкая промышленность и агрохимия, переработка продуктов питания и металлургия.

Каждая из этих отраслей, разумеется, предполагает и создание рабочих мест. Причем, здесь не маловажно отметить, что речь идет о временном трудоустройстве,

так как создаются предприятия, создаются и постоянные рабочие места. А значит, у людей появляется постоянный доход.

Согласно информации, опубликованной на сайте primeminister.kz, в результате реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития к 2019 году Казахстан должен достичь следующих экономических показателей:

- прирост объемов произведенной продукции обрабатывающей промышленности на 43% в реальном выражении;
- рост валовой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,4 раза в реальном выражении;
- рост производительности труда в обрабатывающей промышленности в 1,4 раза в реальном выражении;
- рост стоимостного объема сырья (обработанного) экспорта не менее чем в 1,1 раза;
- снижение энергоёмкости обрабатывающей промышленности не менее чем на 15%;
- рост занятости в обрабатывающей промышленности на 29,2 тыс. человек.

Решение проблемы занятости населения для Казахстана, как, впрочем, и для любой страны, заинтересованной в благополучии своих граждан, вопрос самый приоритетный. И хотя уровень безработицы в стране сегодня не достигает пяти процентов, что соответствует лучшим показателям стран ОЭСР, это не означает, что вопросы трудоустройства отданы «на откуп» самим безработным. Наоборот, решая вопросы безработицы, сегодня политика в трудовой сфере нацелена еще и на качественное обновление трудовой квалификации казахстанцев с тем, чтобы местное население могло на равных конкурировать с иностранными специалистами.

Разумеется, эта работа – дело не одного дня. Повышение квалификации не ограничивается лишь отдельными курсами. Сегодня активно ведется работа по обновлению и разработке новых профессиональных стандартов и классификационных рамок для

каждой профессии, в соответствии с международными требованиями; под эти стандарты обновляются и учебные программы в вузах и колледжах. И программа индустриально-инновационного развития здесь фактически «задает тон»: поскольку в стране создаются принципиально новые, экспортно-ориентированные отрасли, на таких предприятиях должны работать и соответствующего уровня специалисты.

Вклад ГПИИР в решение вопросов трудоустройства очень весомый. Всего за 7 лет (2010-2016 годы) и 9 месяцев 2017 года в рамках Карты индустриализации введено 1 080 проектов на сумму 5,5 трлн тенге, создано 101 тыс. постоянных рабочих мест. Только за 9 месяцев 2017 года введено 52 проекта на 800 млрд тенге с созданием 4,5 тыс. постоянных рабочих мест. И до конца года планируется ввод еще 80 проектов на сумму более 700 млрд тенге с созданием порядка 10 тыс. постоянных рабочих мест. Таким образом, суммарно за 8 лет в стране создано 115 тыс. постоянных рабочих мест, причем в устойчивом производственном секторе.

Помимо этого, развиваются и специальные экономические зоны (СЭЗ), сегодня их 11, действуют и 22 индустриальные зоны. В целом, с момента создания СЭЗ на их территориях запущено 157 проектов на сумму более 682 млрд тенге, создано более 11,6 тыс. рабочих мест. В текущем году планируется запуск еще 24 проектов стоимостью 100 млрд тенге, с созданием 3 тыс. новых рабочих мест и еще по 20 проектам начнется строительство. На площадках индустриальных зон запущено 115 проектов на сумму 100 млрд тенге, создано порядка 8 тыс. рабочих мест.

При этом предприятия работают и над улучшением качества этих рабочих мест. Так, производительность труда по полному кругу предприятий по итогам первого квартала 2017 года (к аналогичному периоду 2016 года) выросла на 16,1 процента и составила \$7,6 тыс. США на человека. В основном рост произошел в таких приоритетных секторах, как в нефтегазохимии

(увеличение на 75,2 процента), в черной металлургии (рост на 36,1 процента), в нефтепереработке (прибавка на 34,6 процента).

Следует отметить, что данные по показателю вышли недавно. И, согласно методике, показатель в течение года рассчитывается только по отдельным крупным предприятиям. По итогам первого квартала 2017 года (к аналогичному периоду 2016 года) показатель по крупным и средним предприятиям составил 5,3%. При этом, объективная картина по всем предприятиям (включая малые, средние и крупные) будет сформирована по итогам текущего года.

Цель ГПИИР – диверсифицировать экономику Казахстана и повысить ее конкурентоспособность в обрабатывающей промышленности. Рост производительности труда в обрабатывающей промышленности до 2019 года должен увеличиться в 1,4 раза; рост занятости в обрабатывающей промышленности – на 29,2 тыс. человек.

Учитывая нынешнюю тенденцию развития, правительство прогнозирует, что по итогам года показатель производительности труда будет не ниже уровня прошлого года (в 2016 году – \$38,9 тыс. долларов США на человека).

Нелишне отметить, что в этой картине не учтены рабочие места в смежных отраслях, также получивших свое развитие с созданием новых предприятий. Только на примере автомобильной промышленности можно проследить всю цепочку: развитие автопрома и реализация программ кредитования населения потребовала расширения сразу нескольких направлений – сервисных центров для диагностики и ремонта автомобилей, дилерских сетей продаж, банковского сектора в направлении автокредитования. Если смотреть в цифровом выражении, то на 5 тыс. занятых на производстве приходится порядка 13 тыс. человек, занятых в смежных отраслях.

Экономическая эффективность даже значительно автоматизированного современного производства очевидна – каждый работающий на автозаводе казах

станец уже создает как минимум 3 рабочих места в смежных отраслях (логистики, продаж, банковских и так далее). К 2025 году, согласно прогнозам, увеличение занятости в смежных отраслях составит до 11 человек на каждого работающего в автопроме.

Не стоит забывать и о смежных производственных секторах. С развитием автопрома рост идет и в металлургии – поскольку предприятиям автомобильной промышленности требуются различные металлические изделия. Добавим к ним такие производственные направления, как химическая промышленность (пластмасса, лакокрасочная продукция, резиновые изделия), текстильная (производство обивки салона, кресел, потолка), производство стекла и другие – и в результате получаем еще тысячи постоянных высокопродуктивных рабочих мест.

Для сравнения отметим, согласно отчетам ГПИИР за 2010-2014 годы, данная программа позволила создать предпосылки для дальнейшего развития промышленного сектора – была создана система институтов развития, принят ряд необходимых нормативно-правовых актов, разработаны отдельные инструменты, сняты инфраструктурные ограничения.

В результате реализации программы первой пятилетки произошло смещение тренда в сторону повышения уровня обрабатывающей промышленности, хотя он все еще остается на относительно низком уровне. Обрабатывающая промышленность формирует менее 7% занятости и 12% валовой добавленной стоимости в экономике страны. За годы индустриализации 2010 – 2014 гг. наблюдалась положительная динамика прироста в обрабатывающей промышленности – 22,8%, в горнодобывающей – 20,4%. Производительность труда в обрабатывающей промышленности выросла в 1,6 раз. Инновационная активность предприятий выросла в 2 раза. Энергоёмкость экономики снизилась на 18,6%. Также были созданы новые производства локомотивов и пассажирских вагонов, автомобилей, сборки

вертолетов, в области солнечной энергетики, а также строительной продукции.

Вместе с тем, развитие новых отраслей подтолкнуло к реформам и отечественную систему образования. Сегодня вузы и колледжи тесно работают непосредственно с предприятиями, изучают потребности рынка и разрабатывают необходимые учебные программы. К примеру, Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, входящий в число ведущих вузов страны, уже активно готовит кадры для Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан. С 2015 года в программу университета были включены две специальности ГПИИР, а уже с 2016 года на учебу были приняты 374 студента по нескольким новым программам: «Энергоэффективные и ресурсосберегающие технологии в производстве бетонных и железобетонных изделий и конструкций», «Космическая робототехника и мехатроника», «Биотехнология», «Теплоэнергетика», «Радиотехника, электроника и телекоммуникация». В рамках ГПИИР в ЕНУ в настоящее время созданы 4 лаборатории: малых космических аппаратов, строительные материалы и изделий, бетонных и железобетонных изделий и конструкций, комплекс опытного производства робототехнических устройств и входного контроля комплектующих.

Уже весной 2017 года университет первых 185 магистрантов специально для ГПИИР, в числе которых 112 – по специальности «Производство строительных материалов, изделий и конструкций» и 73 – «Космическая техника и технология».

Все эти процессы только доказывают правильность выбранного для развития экономики направления индустриализации и диверсификации, отхода от сырьевого направления. Логическим итогом ГПИИР должны стать развитые экспортноориентированные производства, твердые стоящие «на ногах» и дающие уверенность в завтрашнем дне своим работникам.

Сельхозтехника пойдёт на экспорт



Сегодня в стране насчитывается около 200 тыс. сельхозформирований
Источник фото: Shutterstock

АГРО-сектор

Машиностроение выведено в число приоритетных секторов в развитии новой экономики Казахстана. В государственной программе индустриально-инновационного развития именно это направление отнесено к одному из ключевых и экспортноориентированных. Однако сектор сельскохозяйственного машиностроения до недавнего времени казался неперспективным именно с экспортных позиций.

Салим САКЕНОВ

В принципе, это объяснимо, ведь сельхозтехника – далеко не тот товар, который пользуется ежедневным спросом. Если о покупке личного автомобиля думает практически каждая семья, то понятно, что далеко не все мечтают о собственном тракторе. Плюс сама емкость казахстанского рынка не слишком велика, даже с учетом того, что из 18 млн населения страны более 40 процентов граждан живут в сельской местности. Однако в республике работает и аграрный сектор, при этом в перспективе Казахстан планирует стать и аграрной страной, активно экспортирующей продукцию сельского хозяйства на мировые рынки. Даже только с этой позиции очевидно – без сельхозмашиностроения стране не обойтись.

Добавим к этому и высокий износ имеющейся у аграриев техники. Сегодня в стране насчитывается около 200 тыс. сельхозформирований, размеры посевных площадей составляют немногим меньше 22 млн гектар ежегодно.

По данным Министерства сельского хозяйства, на 1 января 2015 года тракторов насчитывалось около 154 тыс., из них около 126 тыс. (82%) колесных, 16,5 тыс. (10,7%) энергонасыщенных тракторов К-700 и К-744Р класса 5 российского производства, 77,2 тыс. (50%) белорусских тракторов производства МТЗ всех модификаций, 28,6 тыс. гусеничных тракторов, в том числе 17,3 тыс. (11,2%) тракторов ДТ-75М. Трактор из дальнего зарубежья в парке насчитывается 3 054 штук, или около 2 процентов. Представлено девять марок производства различных стран (Китай, США, Италия, Германия, Канада) и фирм (Foton, John Deere, Challenger, Lamborghini, New Holland, Versatile-Buhler, Case, CLAAS).

Зерноуборочных комбайнов в парке 44,3 тыс., из них 18,7 тыс. (42%) – «Енисей-1200» и «Енисей-950 Руслан», 15 тыс. (34%) – СК-5А «Нива», 2,5 тыс. (5,7%) – «Вектор», 1 тыс. (2,2%) – «Дон-1500». Комбайнов производства дальнего зарубежья (США, Германия, Италия, Канада, Финляндия) насчитывается 4,6 тыс. десяти разных марок (John Deere, Case, CLAAS, New Holland, Sampo и др.).

Кормоуборочных комбайнов – 1,65 тыс. из Беларуси, Украины, Германии, США (марки: КСК-100, КПИ-2,4, Jaguar 830 и 850, John Deere 7200 и др.).

После расширения аграриями применения нулевой и минимальной технологий производства зерновых культур резко вырос спрос на посевные комплексы. Их количество составляет 3 328 штук шестнадцати марок: Morris Maxim, Case, New Holland, Bourgault, Flexi-Coil, Buhler, John Deere, «Кузбасс», Concord и др.

Зерновых сеялок в парке 90,6 тыс., плоскорезов 6,5 тыс. производства Казахстана и России, опрыскивателей около 5 тыс., из них производства дальнего зарубежья 110 штук (2%).

При таком, казалось бы, большом количестве техники, фермеры остро нуждаются в ее обновлении и замене. Сегодня общий износ парка сельхозтехники в целом превышает 80 процентов. По информации минсельхоза, только 65 процентов тракторов и 46 процентов комбайнов старше 17 лет, то есть они уже должны быть списаны

Так, 11 ноября, выступая на совещании в Костанайской области (один из трех основных зерносеющих регионов Казахстана), первый вице-министр сельского хозяйства Кайрат Айтуганов привел такие данные: в области 11 712 тракторов старше 17 лет, из них 5 773 подлежат списанию, остальная техника вообще не работает, просто «лежит под забором».

«Почти три млн тонн зерна в этом году потеряли из-за того, что техника плохая или её вообще нет, не работает. По нашей области – 817 000 тонн, то есть мы собрали 5,2 млн тонн, а могли бы 6 миллионов», – подчеркнул Кайрат Айтуганов. В целом же, по данным минсельхоза, потери аграриев только из-за старой сельхозтехники составили порядка 95 млрд тенге.

Очевидно, что парк сельхозтехники остро нуждается в обновлении. При этом ориентироваться только на зарубежных производителей было бы неверно, поскольку тогда весь сектор сельского хозяйства попадал бы в прямую импортозависимость. Кроме того, сельскохозяйственная техника, как и любая другая, нуждается в диагностике, ремонте, запасных частях. Поэтому сельхозмашиностроение как отдельную отрасль никогда не «сбрасывали со счетов».

Впрочем, первоначально, в Государственной программе формирования инновационно-индустриального развития (первая пятилетка индустриализации) основная ставка делалась на создание совместных предприятий (СП) с зарубежными партнерами. В сельхозмашиностроении – преимущественно на совместное сборочное производство. Выделены этого сектора в число приоритетных привлекло бизнесменов. И на сегодняшний день в стране действует немало предприятий, специализирующихся именно на сельхозтехнике. Можно привести такие примеры: ПО «МТЗ» в Семее открыло ООО «СемаА3» – совместное предприятие по сборке тракторов «Беларус-80/82» класса 1,4. Компания «Ростсельмаш» и АО «Агромашхолдинг» в Кокшетау создали ССП на базе ТОО «Комбайновый завод «Вектор», где ведут сборку зерноуборочных комбайнов Vektor 410KZ. ПО «Гомсельмаш» и АО «Агромашхолдинг» в Костане на базе Костанайского дизельного завода создали ССП по сборке зерноуборочных комбайнов Essil КЗС-740 и Essil КЗС-760 (на базе КЗС-812 «Палессе GS812» и КЗС-1218 «Палессе GS12»), а также сборку из машинокомплектов кормоуборочных комбайнов КСК-600 «Полесье-600». Кроме того, ПО «Гомсельмаш» в Петропавловске создало ССП «КазБелАгропромаш» по сборке зерноуборочных комбайнов «Кызылжар-1300» (аналог «Лида-1300») с производственной мощностью 150 штук в год.

Компания Sampo Rosenlew (Финляндия) организует в Петропавловске казахстанско-финский завод по производству сельхоз- и коммунальной техники для нужд АПК и жилищно-коммунального хозяйства (например, зерноуборочных комбайнов Sampo KZ-2095). В Кызылординской области компания Sampo Rosenlew планирует наладить ССП по сборке зерноуборочных комбайнов Sampo KZ, а также сборку жаток совместно с ОАО «Бердянская жатки» (Украина). Компания CLAAS (Германия) планирует организовать в Казахстане ССП энергонасыщенных тракторов марки Xerion и высокопроизводительных зерноуборочных комбайнов Tuscano, компания Horsch – высокотехнологичных посевных комплексов Airseeder. Компания John Deere (США) также рассматривает предложение по созданию СП по производству современной сельхозтехники в Казахстане.

Отметим, что сегодня в рамках второй пятилетки индустриализации – программы государственного индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы в машиностроении сельскохозяйственного назначения получило новый вектор. Тем более, что современная инновационно-индустриальная технология – это не столько сборка

из готовых машинокомплектов, сколько разработка современной сельхозтехники и передовой технологии производства на совместных предприятиях с использованием комплектующих ведущих зарубежных компаний.

В рамках ГПИИР и программ по развитию аграрного сектора в Казахстане на ближайшие годы намечено существенное обновление парка машин. Для этого предусмотрено льготное кредитование мероприятий по модернизации производственных мощностей заводов и привлечение инвестиций под государственные гарантии для создания совместных предприятий с ведущими зарубежными компаниями по производству современной сельхозтехники мирового уровня.

Не так давно АО «Аграрная кредитная корпорация» и Ассоциация кредитных товариществ, лизинговых компаний и машиностроителей сельскохозяйственной техники подписали соглашение о сотрудничестве. Документ предусматривает создание специальной кредитной линии в размере 5 млрд тенге для лизинга сельхозтехники, произведенной в Казахстане. Преимущество отдается навесному прицепному оборудованию, наиболее сегодня востребованному самими сельхозпроизводителями. Кроме того, сама технология производства такого оборудования достаточно проста, что позволяет быстро донести его до максимального уровня локализации внутри страны. Условия кредитования для конечных получателей – фермеров, льготные: конечная ставка не более 5,5% годовых, срок кредитования до 60 месяцев, со льготным периодом финансирования основного долга и процентов до 12 месяцев. При этом Аграрная кредитная корпорация готова в любой момент увеличить сумму кредитования до 15 млрд тенге – при наличии соответствующего спроса и предложения.

Помимо внутреннего рынка, сельхозтехника казахстанского производства выходит и на экспорт. Аким Костанайской области Архимед Мухамбетов недавно сообщил, что уже в следующем году планируется подписание договора между белорусской компанией и Костанайским автозаводом по поставке в Беларусь 500 комбайнов нашего казахстанского производства.

Смело можно предположить, что этот контракт станет лишь началом. Буквально в начале ноября Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) сообщила о разработке специальной программы мероприятий по развитию сельскохозяйственного машиностроения, направленной на стимулирование локализации производства и приток инвестиций в отрасль.

Промышленным блоком ЕЭК был проведен анализ, согласно которому в России на 1000 гектар пашни приходится два трактора, в Казахстане – 6,4, а в Беларуси – 9,3 трактора. Тогда как в США на 1000 гектар пашни приходится почти 26 тракторов, в странах ЕС – 85 на 1000 гектар пашни. Аналогичная ситуация и по комбайнам. Именно для решения этой проблемы ЕЭК совместно с отраслевыми экспертами разработала комплекс системных мер по поддержке производителей сельхозтехники и повышению их конкурентоспособности. В рамках программы для развития импортозамещения подготовлен перечень комплектующих, производство аналогов которых целесообразно организовать на территории ЕАЭС. Также разработаны меры по созданию условий для углубления их локализации. Они включают в себя привлечение инвестиций в организацию производства комплектующих, субсидирование приобретения в лизинг оборудования, подтверждение соответствия аналогов комплектующих. Именно организация производства зарубежных комплектующих для сельхозтехники с обязательной сертификацией и последующим улучшением технических характеристик произведенной продукции выделено в перспективное направление развития сельскохозяйственного машиностроения стран ЕАЭС.

Лучшая инвестиция

Стратегия

Приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан в прошлом году увеличился более чем в два раза, что придает оптимизма на ближайшее будущее, говорится в докладе ЮНКТАД. Данный вопрос весьма важен для казахстанского бизнеса и отмечен в государственных программах по поддержке МСБ «Дорожная карта бизнеса – 2020», экономической интеграции, привлечению инвестиций и торгово-экономического сотрудничества. Для улучшения инвестиционного климата, в соответствии с Национальной инвестиционной стратегией на 2018-2022 годы определены ключевые отрасли и страны для привлечения инвестиций.

Богдан ЕЛАГИН

По данным Strategy 2050 в рамках круглого стола на тему «Актуальные вопросы привлечения инвестиций в экономику Республики Казахстан в рамках реализации Послания Президента «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» заместитель министра по инвестициям и развитию Ерлан Хаиров рассказал, что в период с 2005 года по первое полугодие 2017 года Казахстан привлек \$253,9 млрд прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику. По результатам первого полугодия 2017 года объем валового притока ПИИ составил \$10,5 млрд, что на 8,6% больше по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

Кроме того, для увеличения объема привлеченных ПИИ в соответствии с задачами «Третьей модернизации» Министерством по инвестициям и развитию РК совместно с экспертами Всемирного банка разработана и принята Национальная инвестиционная стратегия на 2017-2022 годы. В соответствии с данной стратегией к 2022 году планируется увеличение валового притока ПИИ в 1,26 раза, ПИИ, ориентированных на повышение эффективности, в 1,5 раза и т.д. Общий объем планируемых к привлечению до 2022 года ПИИ составляет \$122 млрд.

Кстати, говоря об инвестиционных проектах, г-н Хаиров отметил, что в данном вопросе идет четкое отслеживание цепочки от идеи до реализации инвестиционного проекта продолжает. «Мы называем это «путь инвестора», – объясняет вице-министр. – Рассматриваем его пошагово и видим, что еще можно улучшить. Вот, были проблемы по въездным визам – их решили. Но продолжают оставаться актуальными, например, вопросы по ввозу иностранной рабочей силы. Сейчас рассматриваем эти моменты. Точно также – еще по ряду позиций. Но главное, в Казахстане уже удалось создать систему, в рамках которой инвесторы могут открыто поднимать волнующие их темы и получать ответы».

В целом, действует трехуровневая система мониторинга. Первый уровень – это Совет иностранных инвесторов при президенте РК, который функционирует с 1998 года. В него входят 33 руководителя транснациональных компаний, работающих в стране. Второй уровень системы мониторинга – Совет по улучшению инвестиционного климата при премьер-министре, рассматривающий вопросы системного характера. Например, имплементацию таможенного и налогового законодательства, защиту интеллектуальной собственности. Третий уровень – это инвестиционный омбудсмен в лице министра по инвестициям и развитию РК. Он сосредоточен на решении текущих проблем, с которыми сталкиваются инвесторы.

В рамках Национальной стратегии

Кроме этого, в рамках Национальной инвестиционной стратегии определены приоритетные отрасли, которые условно разделены на две группы.

Так, в разрезе отраслей это, так называемые, отрасли с действующим потенциалом, к которым относятся: пищевая промышленность, машиностроение, металлургия, глубокая переработка нефти и газа. Они направлены на привлечение краткосрочных и среднесрочных инвестиций.

Вторая группа это перспективные отрасли – туризм, финансы, ИКТ, которые подразумевают привлечение прямых иностранных инвестиций на долгосрочную перспективу.

В докладе министра по инвестициям и развитию Жениса Касымбека, представленном на заседании правительства по программе привлечения инвестиций «Национальная инвестиционная стратегия» в августе текущего года, в стратегии также определены и ключевые

страны для привлечения инвестиций. «С учетом экономических возможностей было определено 36 потенциальных стран мира, из них 11 стран, которые для нас являются самыми приоритетными: США, РФ, Великобритания, Германия, Франция, Италия, КНР, Япония, Южная Корея, Турция, ОАЭ», – говорится в докладе министра.

Предполагается, что стратегия и план действий с каждой из стран будет разработан индивидуально. Также будет усовершенствована и изменена работа по привлечению инвестиций в регионах. «Совместно со Всемирным банком в качестве пилотного региона определена Костанайская область и разработан региональный план мероприятий по реализации Стратегии на местном уровне. Данная работа будет проводиться постепенно, с индивидуальным подходом к каждому региону, учитывая его особенности и конкурентные преимущества. В текущем году новые подходы будут внедрены в 3-4 пилотных регионах», – резюмируется в докладе.

Согласно Докладу ЮНКТАД о мировых инвестициях 2017, в 2016 году приток ПИИ в Казахстан увеличился в два раза до \$9 млрд. В основном это связано с увеличением добычи полезных ископаемых, а также с интересом со стороны новых инвесторов. В отчете отмечается, что Казахстан является наиболее привлекательной страной для инвестиций среди стран СНГ, не имеющих выхода к морю.

До \$9 млрд увеличился приток ПИИ в Казахстан в 2016 году, согласно Докладу ЮНКТАД о мировых инвестициях 2017

Председатель Комитета по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Сената Аскар Бейсенбаев отметил, что важно активизировать экономическую дипломатию, с целью обеспечения защиты и продвижения национальных экономических интересов при международном сотрудничестве.

В частности, он выразил мнение о повышении ответственности чиновников и акимов в части привлечения иностранных инвестиций. Помимо этого, он отметил введение мер по улучшению инвестиционного климата и упрощению бюрократических процедур для инвесторов.

Также г-н Бейсенбаев отметил, что в обеспечении правовой базы для инвестиционной работы за последние годы Парламентом приняты Предпринимательский кодекс, законы «О специальных экономических зонах», «О государственно-частном партнерстве» и др.

По словам первого заместителя министра иностранных дел Мухтара Тлеуберди, совместно с экономическим блоком правительства разрабатывается механизм взаимодействия на инвестиционном и экспортном направлениях с определенными зонами ответственности. В частности, для усиления работы по привлечению внешних инвестиций реализуется поручение главы государства о назначении советников по инвестициям в десяти посольствах Казахстана в приоритетных странах.

Вице-министр финансов Руслан Бекетаев сообщил, что в поддержку инвесторов принимается ряд мер по улучшению налоговых и таможенных процедур, снижению административного давления на бизнес. Стимулом для привлечения инвестиций в экономику Казахстана станут принятие нового Налогового кодекса, Кодекса «О таможенном регулировании в Республике Казахстан», а также ратификация Таможенного кодекса Евразийского Экономического Союза. В соответствии с этими документами будет сокращено число налоговых проверок, оптимизирована процедура возврата НДС, осуществлена цифровизация таможенного администрирования.

Вице-министр национальной экономики Айбатыр Жумагулов также уделит внимание вопросам развития государственно-частного партнерства и его связей с инвестиционной сферой, приватизацией и выводом компаний «Самрук-Казына» на IPO для привлечения внешних инвесторов.

Инвестиции и рейтинги

Напомним, по данным Министерства национальной экономики РК, в рейтинге Всемирного Банка «Doing Business 2018» Казахстан занял 36-е место, опередив Италию (46-е место), Бельгию (52-е), Израиль (54-е), Турцию (60-е) и Грецию (67-е). В Евразийском экономическом союзе Казахстан опередил Беларусь (38-я позиция), Армению (47-я), Кыргызстан (77-я), уступив России, которая заняла в рейтинге «Doing Business 2018» 35-ую позицию.

Ранее директор департамента развития предпринимательства Министерства национальной эконо-

номики Республики Казахстан Галия Джолдыбаева сообщила, что среди 190 стран рейтинга по индикатору «Защита миноритарных инвесторов» Казахстан занял 1-е место. Отмечается, что уже второй год Казахстан также входит в первую десятку стран по индикатору «Исполнение контрактов» (6-е место).

По индикатору «Разрешение неплатежеспособности» Казахстан занял 39-е место, «Регистрация предприятий» – 41-ую, «Налогообложение» – 50-ую, «Получение разрешений на строительство» – 52-ую, «Присоединение к электрическим сетям» – 70-ую, «Получение кредитов» – 77-ую и «Международная торговля» – 123-е место.

Наиболее благоприятными странами для ведения бизнеса являются Новая Зеландия, Сингапур, Дания, Южная Корея и Гонконг, занявшие первые 5 мест рейтинга, соответственно.

При этом, за последние 10 лет самым крупным инвестором Казахстана являются Нидерланды – объем инвестированных средств составляет \$73,2 млрд. Об этом сообщила заместитель председателя Комитета по инвестициям МИР РК Лариса Джумагалиева.

Среди основных инвесторов, по данным Нацбанка, отмечены также США (\$28,4 млрд), Швейцария (\$18,2 млрд), Китай (\$14,5 млрд), Франция (\$13,6 млрд), Великобритания (\$12,3 млрд), Россия (\$10,8 млрд), Италия (\$5,8 млрд), Япония (\$5,5 млрд), Бельгия (\$5,4 млрд). Г-жа Джумагалиева рассказала, что объем валового притока прямых иностранных инвестиций по итогам первого полугодия текущего составил \$10,5 млрд. Это на 8,6% больше, чем в прошлом году. По итогам первого полугодия 2017 года приток чистых инвестиций составил \$4,2 млрд. В разрезе стран крупнейшими инвесторами стали Великобритания (\$507,7 млн), Люксембург (\$207 млн), Нидерланды (\$775,7 млн), США (более \$2 млрд), Франция (\$11,8 млн), Швейцария (\$ 207,7 млн), Германия (\$145,7 млн). В период с 2013 года крупнейшим инвестором традиционно отмечаются Нидерланды – порядка \$14,4 млрд с период с 2013 по первое полугодие 2017 года.

По видам экономической деятельности за первое полугодие 2017 года лидирует горнодобывающая промышленность и разработка карьеров (около \$3,7 млрд) и обрабатывающая промышленность (\$559,7 млн).

Объекты инвестиций

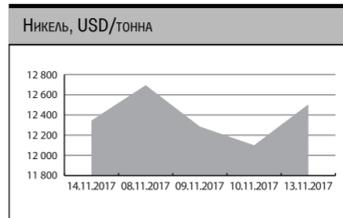
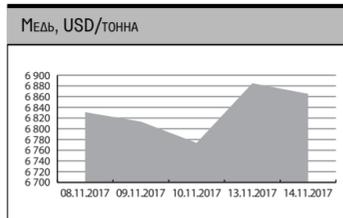
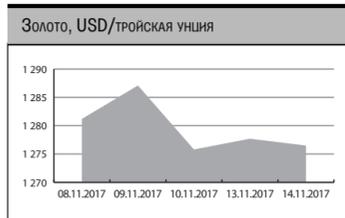
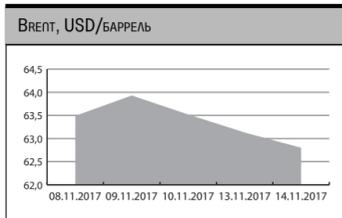
В Докладе по мировым инвестициям говорится, что в 2016 году международный консорциум начал инвестирование в мегапроект Тенгиз. Ожидается, что проект может растянуться на десятилетие с прогнозируемой стоимостью в \$36,8 млрд, а также приступить в добыче новой нефти к 2022 году, говорится в докладе.

Также говорится, что прямые иностранные инвестиции из Индии резко возросли, в частности инвестиции Bharat Heavy Electricals в газотурбинные генераторы на комплексе Тенгиз и его совместное предприятие с компанией «Самрук Энерджи» в казахстанском энергетическом секторе. Помимо этого, иранская компания Niroo Transfo сформировала совместное предприятие с местным партнером по строительству завода трансформаторных масел в Шымкенте на сумму около \$1 млрд. Инвестиции в нефтегазовую и горнодобывающую промышленность по-прежнему составили большую часть общего объема притока ПИИ в Казахстане в 2016 году. В докладе также упоминается, что, несмотря на это правительство Казахстана делает акцент на том, чтобы отрасли, основанные на сырьевых товарах, расширились в сторону более значимых видов деятельности. Например, в партнерстве между китайской MCC Baosteel и Eurasian Resources Group, казахстанской горнодобывающей группой, доля государства в которой составляет 40-процентную долю, разрабатывается завод стоимостью \$1,2 млрд, предназначенный для увеличения переработки местной железной руды, говорится в документе.

В докладе ЮНКТАД также отмечается, что крупнейшими получателями внутренних ПИИ были девять стран с переходной экономикой, не имеющих выхода к морю. Им удалось привлечь рекордные \$20 млрд в 2016 году. ПИИ увеличились во всех трех традиционных странах-получателях: Азербайджан, Казахстан и Туркменистан, на долю которых сейчас приходится около 90 процентов притока инвестиций. Как упоминалось ранее, в Казахстане ПИИ увеличилось более чем в два раза до \$9 млрд благодаря проектам в области нефти и газа и добычи полезных ископаемых.

Сильные результаты заявленных проектов в области новых месторождений в 2016 году дают основания для оптимизма в ближайшем будущем, хотя ожидается, что крупнейшие проекты будут реализовываться в долгосрочной перспективе, говорится в докладе.

ИНДУСТРИЯ



Готовые единые бренды ЕАЭС: электроэнергия и нефтепродукты

Нефтехимия

Профессор экономической кафедры Евразийского национального университета имени Льва Николаевича Гумилева Диана Мадиярова в конце октября этого года высказала мнение, что одним из наиболее подходящих направлений для создания единого бренда Евразийского Экономического союза является нефтепереработка. Поскольку из всех участников ЕАЭС крупных нефтедобытчиками являются только Казахстан и Россия, а на территории других участников имеются не до конца загруженные перерабатывающие мощности, по мнению эксперта, напрашивается логичное решение об объединении усилий участников союза по превращению сырья в продукцию более высокого передела – и, соответственно, – большей стоимости.

Иван ВАСИЛЬЕВ

Отметим, что сама идея распределения функций на страновом уровне при изготовлении того или иного вида продукции, не нова, она время от времени звучит на различных уровнях. В конце октября этого года, в частности, в ходе XII Международной конференции «Евразийская интеграция», которую провел Евразийский банк развития (ЕАБР) в Москве, председателем совета Центра стратегических разработок Алексей Кудрин заявил, что «распределение» экономических обязанностей и выстраивание за счет этого производственных цепочек на межстрановом уровне с созданием конечного продукта общими усилиями – это уже общемировой тренд. А не особенности только интеграционных структур, которым такие цепочки с распределением обязанностей между всеми их участниками сам Бог велел по природе таких объединений.

«Я думаю, несмотря на торжественные политическую глобализации, экономическая глобализация в мире будет только нарастать, – считает г-н Кудрин. – Главными ее механизмами становятся финансовые институты и технологии – прежде всего, цифровизация. Одним из трендов становится смещение производственных цепочек под воздействием изменения структуры потребления новых производственных технологий. Можно сказать, что от национальных фабрик мы постепенно будем переходить к миру, как к фабрике, и в нем будет увеличиваться обмен технологиями и данными. Это новый тренд, и ЕАЭС должен иметь место в этих глобальных цепочках. Если мы хотим увеличить темпы экономического роста, то мы должны увеличить обмен этими технологиями с другими странами – и между собой, разумеется», – отметил он.

Стоит отметить, что в отдельных отраслях казахстанский бизнес уже проводил успешные попытки встраиваться в общую цепочку производства – но они, хоть и являются безусловно успешными, тем не менее, остаются единичными. Еще в апреле 2015 года генеральный директор консалтинговой компании «Алмагест» Айдархан Кусаинов приводил примеры как минимум двух таких казахстанских компаний, вышедших на рынки России и Белоруссии, заручившись гарантированным местом под солнцем в производственной цепочке смежных предприятий в этих странах. Это, прежде всего, Текелийский аккумуляторный завод, который экспортирует продукцию в Россию, встроившись в производственную цепочку российских предприятий и работая в формате B2B (business to business – бизнес бизнесу. – «КЪ»).

«Его мало кто знает в Казахстане, но, тем не менее, это экспортное производство. Может, и не мирового, но евразийского класса, что, будем считать, выше казахстанского класса», – замечает г-н Кусаинов. Он также добавил, что ЕАЭС открывает новые возможности для казахстанских компаний – создавать свой продукт на базе российской и белорусской промышленности. И это распространяется на мировую

практика, когда компания одной страны выпускает свои товары на предприятиях другого государства: в частности, сгущенное молоко «Айналайн» уже производится в Беларуси для отечественного рынка.

«В части потребительского рынка, где есть бренды, которые должны быть на слуху, может быть экспорт из ЕАЭС не очень хорош. Но в сфере экспорта в B2B, а это, например, поставки урана, атомных реакторов, оружия, самолетов, российские позиции очень сильны. Думаю, Казахстану очень важно этим воспользоваться, встраиваясь в производственные цепочки, – считает аналитик. – Почему бы не создавать отечественный продукт в той же России, а затем экспортировать его под своим брендом?», – добавляет он.

Но надо понимать, что здесь речь идет о кооперации усилий отдельных производителей, а не о скоординированной деятельности целых отраслей: между тем, по мнению профессора экономической кафедры Евразийского национального университета имени Льва Николаевича Гумилева Дианы Мадияровой, ЕАЭС уже вполне созрел для более тесной производственной интеграции, нежели отдельные частные инициативы.

Нефть – сырье для общего евразийского бренда

В конце октября этого года, отвечая в ходе онлайн-конференции на портале BNews о возможности создания участниками Евразийского экономического союза в реальной экономике единого, узнаваемого всем миром бренда, профессор ЕНУ заметила, что таким единым брендом вполне могла бы стать продукция нефтепереработки и нефтехимии.

«Эта идея (о создании единого бренда. – «КЪ») звучит уже не в первый раз, – напомнила г-жа Мадиярова. – Задача заключается в том, чтобы строить совместную интеграцию на базе новых ценностей, которые вместе создаем. Информатизация дает возможность распространить очень многие виды услуг, которые будут вместе созданы на рынках, допустим, возьмем наш нефтяной рынок, конечный продукт нефтехимии, который вы потребляете: в промежутке технических стадий много нюансов. На многих из них сосредоточены типы производств, большинство из которых в Казахстане еще не создано. То же самое, допустим, в Китае. Что касается глубокой переработки с добавленной стоимостью, то Россия очень хорошо экспортноориентирована, а Китай, несмотря на то, что там работает почти около 100 крупных нефтеперерабатывающих заводов и около двух тысяч маленьких, обеспечивает себя полностью. Поэтому они заинтересованы в нашей продукции», – добавила она.

По ее сведениям, в настоящее время из-за того, что большой объем российской нефти идет на экспорт, российские производственные мощности недогружены, и Казахстан мог бы работать с ними по схеме толлинга (давальческая схема, когда на завод поставляется сырье, и он оставляет часть продуктов переработки себе в качестве платы за услуги). Тут «убивается» сразу несколько зайцев: во-первых, страна получает продукцию более высокой стоимости, нежели сырая нефть, во-вторых, в те периоды, когда на внутреннем рынке по тем или иным причинам возникает дефицит, полученное по «давальческой» схеме топливо можно направлять на него.

«Здесь огромные возможности – Белоруссия может также работать на переработке, кроме того, часть наших акций находится на украинских заводах, мы могли бы сегодня гнать продукт переработки с территории Херсонского завода через морские территории на европейские рынки», – шагнула эксперт уже за пределы рынка Евразийского экономического союза. Отметим, что идея выстраивания толлинговых схем, как основы производства единого бренда, не нова. Еще в 2012 году тогда еще министерство нефти и газа Казахстана (предшественник нынешнего министерства энергетики) под руководством нынешнего председателя правления национальной компании «КазМунайГаз» Сауата Мынбаева всерьез рассматривало налаживание таких схем с Китаем и Россией на более-менее постоянной основе. Правда, тогда основной

целью было не появление единого, узнаваемого на рынках, бренда ЕАЭС, а заливание того самого дефицита бензина и авиакеросина на внутреннем рынке.

Причем, в качестве дополнительного толлингового источника поступления бензина в Казахстан г-н Мынбаев называл работу по переработке казахстанской нефти не только на китайских и российских нефтеперерабатывающих заводах, но и на мощностях в Азербайджане, Туркменистане и в Румынии, где дочерняя компания КМГ – Rompetrol – владеет сразу двумя местными НПЗ: «Петромидиа» и «Вега». Правда, тогда эти схемы так и не заработали, поскольку г-н Мынбаев подчеркивал, что к налаживанию толлинговых схем страна прибегнет только в том случае, если «это будет экономически целесообразно». Но с 2012 года ситуация изменилась, и то, что могло быть нерентабельным тогда, в условиях Евразийского экономического союза, предполагающего формирование единого энергетического рынка, вполне может приобрести экономическую привлекательность.

Электроэнергия тоже может стать брендом

При этом вопрос о необходимости формирования общей энергетической политики, подразумевающей совместную работу, последствием которой опять-таки может стать формирование какого-то общего продукта, отправляемого в третьи по отношению к ЕАЭС страны, касается не только нефти. Примерно такие же проблемы с необходимостью координации существуют и в производстве электроэнергии – и существующие здесь вызовы, по мнению г-жи Мадияровой, вполне могут стать и новыми возможностями для участников Евразийского экономического союза.

«У нас много возможностей на этом рынке энергоресурсов: начнем с того, что у нас загружено всего около 30% мощностей в рамках ЕврАзЭС, – утверждает профессор. – Если взять те, которые используются – это около 6,5 миллиарда киловатт-часов, а в условиях правильной постановки интеграции и кооперирования мы могли бы довести эту цифру до 30 миллиардов», – утверждает она. Опять же, как и в случае с толлинговыми операциями по производству нефтепродуктов, Казахстан, при выстраивании единого балансируемого рынка, получает возможность «подстраховывать» внутренний рынок замещением российской продукцией, на что еще в 2015 году указывал председатель правления АО «Казахстанский оператор рынка электрической энергии и мощности» (КОРЕМ) Суншилик Тисесов.

«Для Казахстана, который не имеет собственных маневренных пиковых энергомощностей, появляется возможность приобрести из-за того, что большой объем российской нефти идет на экспорт, российские производственные мощности недогружены, и Казахстан мог бы работать с ними по схеме толлинга (давальческая схема, когда на завод поставляется сырье, и он оставляет часть продуктов переработки себе в качестве платы за услуги). Тут «убивается» сразу несколько зайцев: во-первых, страна получает продукцию более высокой стоимости, нежели сырая нефть, во-вторых, в те периоды, когда на внутреннем рынке по тем или иным причинам возникает дефицит, полученное по «давальческой» схеме топливо можно направлять на него.

«Здесь огромные возможности – Белоруссия может также работать на переработке, кроме того, часть наших акций находится на украинских заводах, мы могли бы сегодня гнать продукт переработки с территории Херсонского завода через морские территории на европейские рынки», – шагнула эксперт уже за пределы рынка Евразийского экономического союза, при выстраивании единого рынка электроэнергии, Республика Беларусь, в силу того, что ей не хватает внутренних мощностей, будет больше выступать в качестве покупателя недостающей электроэнергии. А Россия и Казахстан будут иметь возможность продажи своей излишней электроэнергии, что является выходом для казахстанских энергетиков, которые уже говорят о том, что официальные прогнозы по увеличению объемов спроса производства электроэнергии в республике следует сильно скоррек-

тировать в сторону снижения. Так, в 2015 году генеральный директор ассоциации Kazenergy Болат Акчулаков заявил, что конечное потребление электроэнергии в Казахстане в 2030 году составит 111 миллиардов киловатт-часов, что на 34 миллиарда ниже сделанного в 2013 году аналогичного прогноза той же структуры.

«Рост потребления электроэнергии будет намного ниже, чем прогнозировалось до этого: прогноз предусматривает среднегодовые темпы роста конечного потребления электроэнергии на 1–1,2% в период с 2015 по 2040 год», – заявил он тогда. Ясно, что произведенные 34 миллиарда киловатт-часов где-то «складировать» в ожидании лучших времен у казахстанских энергетиков не получится, а потому стране надо искать рынки сбыта, что при наличии общего рынка и общего электроэнергетического бренда намного легче, чем в одиночку. Поскольку при внутреннем потреблении более 90 миллиардов киловатт-часов в 2015 году в стране проводится активная работа по энергосбережению, а аналогичная работа в Европе в «нулевых» годах привела к тому, что Старый Свет откатился в показателях потребления на позиции 90-х годов прошлого столетия.

Очевидно, что в Казахстане будут протекать аналогичные процессы, и электроэнергетике нужны будут все новые и новые рынки сбыта. С этой точки зрения «встраивание» в общие евразийские процессы формирования энергетической товарной массы может стать для отрасли вопросом если не жизни и смерти, то уже точно выхода на новые уровни развития, на которые без определенной финансовой подпитки и в виде доходов от экспорта просто не выгрести, тем более, что в стране традиционные источники энергии начинают подпирать альтернативная возобновляемая энергетика, доля которой с 3% в общем энергобалансе страны должна возрасти до 10% к 2030 году. И это не такая утопичная цифра, как полагали ранее скептики: в 2016 году выработка электроэнергии от возобновляемых источников энергии в стране увеличилась на 32%, до 928 миллионов киловатт-часов.

Бренд третий – газ

Наконец, еще одним, узнаваемым на рынке третьих стран, брендом может стать газ – как сырье, так и в виде продукции более высокой переработки. По оценке г-жи Мадияровой, при «правильной» постановке формирования общего рынка этой продукции, эффективность работы каждой страны-участницы на этом рынке в стоимостном выражении может увеличиться в восемь раз.

Напомним, что понятие «общий рынок» (по газу участники ЕАЭС предполагают сформировать его к 2025 году) подразумевает устранение дискриминации и установление единого таможенного тарифа в пределах определенной территории. А также устранение любых барьеров для свободного

передвижения товаров, услуг, капиталов, технологий и трудовых ресурсов. Помимо этого, общий рынок предписывает проведение согласованной политики в области налогообложения, недропользования и регулирования национальных рынков газа.

Иными словами, если Казахстан захочет выйти на Европу со своим газом самостоятельно, а не продавая его через «Газпром», услуги транспортной сети на территории Российской Федерации должны быть предоставлены ему по той же стоимости, по какой они предоставляются и «Газпрому». Другой вопрос, что российские транспортники могут сослаться на то, что их «труба» законотворена тем же «Газпромом» до скончания веков или до второго пришествия, в связи с чем они физически не могут увеличить объемы ее транспортировки, ибо труба – в буквальном смысле – не резиновая).

Чтобы избежать подобных ситуаций, можно диверсифицировать поставки газа, что Казахстан уже и делает: в начале октября этого года был подписан исторический договор купли-продажи между АО «КазТрансГаз» и китайской Petro China International Company Limited о поставке в Поднебесную пяти миллиардов кубометров казахстанского газа в течение календарного года. Экспортные поставки газа в рамках этого соглашения начались уже с 15 октября, ожидаемая экспортная выручка национальной оператора – АО «КазТрансГаз» – должна составить около миллиарда долларов.

Данному договору предшествовало межправительственное соглашение между Казахстаном и Узбекистаном о взаимовыгодном сотрудничестве в сфере транспортировки и транзита природного газа, позволяющее осуществлять поставку газа с западных месторождений Казахстана в южные регионы транзитом через Узбекистан. Это соглашение позволит одновременно обеспечить стабильность в обеспечении ресурсами южных регионов Казахстана в зимний период, с другой стороны – обеспечить стабильную поставку газа на экспорт в Китай. Достигнутые правительствами двух стран договоренности придадут новый импульс взаимоотношениям газовых компаний.

«Диверсификация транзитных и экспортных маршрутов транспортировки казахстанского газа, а также увеличение объемов экспорта голубого топлива – это важные стратегические задачи, которые были поставлены президентом Казахстана. Глава государства отмечал, что «для полного раскрытия транспортного и транзитного потенциала страны необходимо обеспечить свободу транзита грузов, создать новые транспортные коридоры», – отмечал ранее вице-президент по транспортировке и маркетингу газа АО «НК «КазМунайГаз» Кайрат Шарипбаев.

Освоение необъятного китайского рынка – это замечательно, но не стоит забывать и о том, что и Россия рассматривает китайский рынок в качестве дополнительного рынка сбыта, намереваясь увеличить свое присутствие на нем: в настоящее время, в частности, «Газпром» строит трубопровод «Сила Сибири», по которому Китай будет получать 38 миллиардов кубометров газа в год. И здесь выгоднее не конкурировать, а взаимодополнять друг друга, выработывая как общую политику, так и общий продукт. В том числе – и высокого передела. Тем более, что у Казахстана уже сейчас есть планы по разворачиванию производства такой продукции на своей территории (Атырауский газохимический комплекс).

Напомним, что интегрированный комплекс должен включать в себя завод по производству полипропилена (производственная мощность 500 тысяч тонн в год), по производству полиэтилена (до 800 тысяч тонн), а также производство бутадиена и синтетического каучука и завод по выпуску полиэтиленовой пленки. Полностью запущено пока только производство по выпуску пленки ТОО «Полимер продакшн», поставляющее свою продукцию на внутренний рынок Казахстана, в страны Средней Азии и, главным образом, в Россию, которая стала основным (до 60% экспорта) рынком сбыта. Из казахстанской пленки делают упаковку для парфюмерной продукции, табачных изделий, прохладительных напитков, мешки для муки и строительных смесей.

Сырье для «Полимер продакшн» сейчас поступает из Российской Федерации. Однако в будущем предприятие намерено заключить контракт с новым заводом по производству полипропилена из Узбекистана, чья продукция не уступает по качеству и дешевле. Узбекские производители даже пообещали продавать в Атырау почти весь объем выпускаемой продукции, на полную проектную мощность (до 14 тысяч тонн в год) предприятие выйдет уже в этом году, а полностью окупит затраты на себя к 2026 году. То есть, в принципе, бренды и производственные цепочки казахстанские предприятия способны создавать не только внутри пространства Евразийского экономического союза. И не только по обозначенным товарным позициям.

«Мы можем это иметь во всех рынках, потому что уровень конкурентоспособности низкий, – утверждает г-жа Мадиярова. – Я провела исследовательскую работу вместе со студентами, если брать шестизначную товарную номенклатуру, то у нас 10–15% нашей продукции конкурентоспособны. Это не только у нас, по сравнению с нами намного выше у армян. А так мы единая зона, которая нуждается в очень резком повышении конкурентоспособности на основе модернизированных моделей. Мы везде можем иметь определенные доходы, объединившись», – заключила она.

SCAT AIRLINES

БИРГЕ 20 ЛЕТ ВМЕСТЕ

Жаңа тұрақты бағыт!
Новое регулярное направление!

Ақтау → Шарджа

Астана, Алматы, Шымкент
және Ақтөбе қалаларынан ауысып отыруға ыңғайлы
(бейсенбі мен жексенбі сайын)
Ашылуы 29 қазан күні!

С удобной стыковкой
для Астаны, Алматы, Шымкента и Ақтөбе
(по четвергам и воскресеньям)
Открытие 29 октября!

8 (7252) 99 88 80
scat.kz

В Алматы запустили IT-квартал

Startup

В Алматы появился IT-квартал Almaty Tech Garden, объединяющий ведущие технологические компании республики. Главной целью создания подобной структуры, по словам Санжара Кеттебекова, генерального директора Tech Garden, является формирование среды, позволяющей IT-компаниям успешно работать над крупными проектами в таких направлениях, как технологии блокчейн, «Индустрия 4.0», «Умный город» и другие.

Санжар АМЕРХАНОВ

Рассказывая о новой структуре, Санжар Кеттебеков отметил: «Туда же мы добавляем центр компетенций и лабораторию с транснациональными компаниями, задача которых предоставить для этих компаний самые последние решения. Это не наши компании, которые должны писать все с нуля, они уже пользуются большими системами, доступными финансовому сектору и недропользователям».

В квартале уже работают 10 компаний и 15 стартапов. В дальнейшем ожидается, что в его составе будет 40–50 компаний.

«Компании IT-квартала получат доступ к лабораториям и цифровой инфраструктуре, которая будет здесь находиться», — пояснил генеральный директор Tech Garden.

Говоря о проектах, которые будут реализовываться, г-н Кеттебеков упомянул сотрудничество с МФЦА, в рамках которого осуществляется ряд проектов по блокчейн, в том числе для министерства финансов. Совместно с компаниями IBM и PWC планируется внедрение венчурного фонда по дополнительному привлечению средств для стартапов.

IT-квартал расположен в центральной части города и занимает площадь 17 тыс. кв. м.

В 2018 году планируется привлечь до 20 IT-компаний и 50 стартапов. Для расширения площади по мере развития IT-квартала рассматривается возможность строительства отдельного кампуса совместно с Международным университетом информационных технологий.

Стартапы, расположившиеся в IT-квартале, получат доступ к современным технологическим платформам таких компаний, как IBM, ARM, Autodesk, 1C и других специализированных платформ. Кроме того, IT-квартал подходит



Almaty Tech Garden запустил международную программу Startup Kazakhstan. Фото: Shutterstock.com

под условия экстерриториальности специальной экономической зоны «Парк инновационных технологий», поэтому его «жители» смогут получить налоговые льготы и преференции: освобождение от социального налога, земельного налога, КПП, налога на имущество.

Также Almaty Tech Garden запустил международную программу Startup Kazakhstan, участники которой расположатся в IT-квартале. Это первая масштабная казахстанская программа, направленная на развитие отечественных и привлечение зарубежных стартапов в страну. Финансирование будет осуществляться через совместный венчурный фонд Almaty Tech Garden и GVA Capital — GVA Alatau Fund. Размер инвестиций в стартапы составит до \$100 тыс. До 2020 года будет профинансировано около 500 инновационных стартапов и инкубировано 50 высокотехнологичных экспортноориентированных компаний.

Директор по развитию бизнеса, партнер Global Venture Alliance Даниил Козлов рассказал о том, чем занимается компания, что такое ICO и зачем нужно выходить на ICO казахстанским стартапам, когда это нужно делать и что ждет рынок ICO в ближайшее время: «Тема ICO последнее время бурно развивается, а в некоторых случаях карманы строителям отдельного кампуса совместно с Международным университетом информационных технологий».

Стартапы, расположившиеся в IT-квартале, получат доступ к современным технологическим платформам таких компаний, как IBM, ARM, Autodesk, 1C и других специализированных платформ. Кроме того, IT-квартал подходит

рынка приобретут какую-либо обеспеченность».

Санжар Кеттебеков также добавил: «Открывая IT-квартал, мы создаем в городе мягкую инфраструктуру, которая даст IT-компаниям возможность консолидироваться и достигать синергетического эффекта. Вместе с тем на базе специальной экономической зоны «Парк инновационных технологий» мы развиваем экосистему, нацеленную на инновационное развитие тяжелой индустрии — машиностроение, новые материалы, геологоразведку».

По его словам, «действуя поэтапно, мы формируем Центры компетенций по таким направлениям, как «Индустрия 4.0», «Новые материалы» и «Машиностроение».

«Также прорабатывается возможность создания геологического кластера на базе СЭЗ, ведутся работы по привлечению инвесторов в лице крупных недропользователей. Таким образом, формируются необходимые компетенции и условия для того, чтобы СЭЗ «ПИТ» стала одним из главных ресурсов страны для реализации задач по цифровизации базовых отраслей экономики», — пояснил г-н Кеттебеков.

«Будем финансировать стартапы. Первая стадия — \$20 тыс., плюс международная программа акселерации, которая обычно заканчивается этапом в США, в сердце инноваций — Кремневой долине. Также основной упор будет на образование. Это делается для развития казахстанских стартапов, к ним большой интерес в Астане и Алматы», — добавил генеральный директор Tech Garden.

Значительный импульс развитию IT-квартала придаст концентрация инновационных стартапов на его территории.

Кибербезопасность с человеческим лицом

Ошибки и невнимательность — основные причины атак и взломов

Cybersecurity

Тема информационной безопасности (ИБ) не теряет актуальности на протяжении многих лет, и в уходящем году с ней так или иначе была связана большая часть новостей из сферы IT.

Ирина ТРОФИМОВА

Рынок решений в этой области год от года растет как технологически, так и финансово. По оценкам, представленным в ходе недавно состоявшейся тематической конференции Profit Security Day, сегодня мировой рынок решений в области информационной безопасности оценивается примерно в \$150 млрд, а уже к 2022 году он, предположительно, может вырасти до \$225 млрд.

Итоги года: от Wanna Cry до Petya-A

Однако рост финансирования и появление новых технических решений не спасают от кибератак, и под прицелом злоумышленников все чаще оказывается бизнес. Согласно выводам экспертов, свыше 60% специалистов в области информационной безопасности считают атаку на их компанию делом времени, а общий экономический ущерб, нанесенный глобальной кибератакой, может превысить \$50 млрд. Что касается результатов конкретных инцидентов, то потери от атаки Wanna Cry составили \$1 млрд (Казахстан вошел в топ-15 стран по уровню ущерба, нанесенного данной атакой), а потери от атаки Petya-A превысили \$850 млн, при этом большая часть заражений пришла на Украину.

Как отмечает специалист по продажам в области сетевой безопасности компании Cisco Владимир Илимбан, своего рода инновацией года в области кибератак стало использование злоумышленниками внутренних каналов доставки зловредов. «В случае с той же атакой Petya-A злоумышленники использовали шифровальщика и червя, чтобы обеспечить быстрое и масштабное заражение, а в качестве канала доставки зловреда в организацию — бухгалтерское ПО, которому доверили все сотрудники. Мы не знаем, какие угрозы ждут нас, например, с развитием интернета вещей. Возможно, в шутке о том, что «умный» холодильник, зараженный шифровальщиком, не откроется, пока не получит денег, содержится лишь доля шутки, ведь увеличение площади атаки увеличивает площадь риска», — утверждает г-н Илимбан. В большой компании всегда будут взломы, отмечает эксперт, но создание надежной цепи, объединяющей технологии, отлаженные процессы и компетентных сотрудников, может сделать последствия этих атак менее болезненными.

Люди, которые не соблюдают правила

В современном мире, считает эксперт по информационной безопасности, главный редактор Ассоциации по вопросам защиты информации Олег Седов, все подвержены киберугрозам. В свою очередь, все, независимо от уровня технологической готовности к отражению этих угроз, находится в зависимости от человеческого фактора, вследствие которого происходит более половины инцидентов в сфере ИБ.

В ряде европейских государств причиной серьезных инцидентов,

связанных с утечкой данных госслужащих, оказалась элементарная забывчивость: чиновники забывали в кафе, аэропортах и других местах общего пользования флэшки или ноутбуки, хранившиеся на которых данные позже становились добычей киберпреступников. «Влияние человеческого фактора обусловлено тем, что люди не любят соблюдать правила, и задача специалистов в сфере информационной безопасности — объяснить, почему эти правила важны. Абсолютной безопасности не существует, и тот, кто верит, что волшебным образом можно защититься от всех угроз, ошибается; можно говорить лишь о вероятности и компромиссах. Людям, в том числе специалистам в области информационной безопасности, свойственно ошибаться, но чем лучше построена система контроля, информирования, тем меньше вероятность ошибок. Любые действия, направленные на снижение угрозы, повышают безопасность», — уверен Илья Борисов, менеджер по информационной безопасности по странам СНГ международной компании Thyssenkrupp Industrial Solutions.

Сегодня мировой рынок решений в области информационной безопасности оценивается примерно в \$150 млрд, а уже к 2022 году он, предположительно, может вырасти до \$225 млрд

Компании могут использовать дорогостоящие системы предотвращения вторжений и защиты периметра, но все инвестиции в информационную безопасность не принесут результата в случае некомпетентных действий сотрудников. Напротив, осведомленные и бдительные работники могут информировать об угрозе раньше, чем это сделает система. По словам экспертов, 90% фишинговых писем обнаруживают сами пользователи, информирующие руководство компаний об угрозах раньше, чем дорогостоящие системы. Старая истина «осведомлен — значит, вооружен» на 100% оправдывает себя применительно к информационной безопасности, и не случайно во многих корпоративных стандартах сегодня повысились требования, касающиеся повышения осведомленности сотрудников об угрозах в области ИБ. Построение системы защиты, базирующейся на компетентности пользователей, заложено в основу востребованных сегодня программ Security Awareness. Одна из основных задач таких программ заключается в том, чтобы информационная безопасность дошла до каждого, чтобы каждый сотрудник, включая руководство, осознал цену невнимательности, осознал, что угрозы и таргетированные атаки — это серьезно. Когда речь идет о защите от кибератак, позиция руководства и его готовность следовать установленным правилам имеет определяющее значение, и пока первые руководители не торопятся следовать установленным в компаниях запретам на использование мобильных устройств или флэш-носителей, говорить о внедрении культуры ИБ сложно.

В вопросах информационной безопасности первые руководители многих компаний придерживаются, по выражению заместителя генерального директора Первого

кредитного бюро Андрея Войкина, «милицейской» точки зрения: если за несколько лет не произошло никаких инцидентов, значит, служба ИБ не работает. Ситуация, когда руководство компании не осознает значения служб информационной безопасности, а сотрудникам этих служб не хватает квалификации, чтобы восполнить пробелы в знаниях начальства, встречается не так уж редко. Практика показывает, что предприятия всерьез задумываются над вопросами ИБ (и то не всегда), лишь почувствовав непосредственную угрозу. До тех пор вопрос предотвращения кибератак и защиты данных возникает лишь теоретически, а поскольку с правовой точки зрения эта область недостаточно урегулирована, то и о безопасности можно говорить условно.

Как в Европе

Ситуация может измениться после того, как в ЕС заработает норма GDPR, которая придет на смену ныне действующей директиве о защите персональных данных от 1995 года, которая никак не регулировала вопросы кибербезопасности. Новый документ, рассказала эксперт по цифровой безопасности в СНГ компании Microsoft Дарья Брашкина, является самой свежей и прогрессивной юридической разработкой, которая изменит подход компаний к защите персональных данных своих сотрудников. Если существующие локальные законодательства разработаны на базе ныне действующей директивы, то и норма GDPR станет новым образцом для подражания.

По словам Дарьи Брашкиной, GDPR предполагает больший набор прав для граждан как субъектов персональных данных. «Предполагается, что резидент ЕС в любой момент сможет получить доступ к своим данным, удалить или изменить их, понять, для чего их обрабатывают. Оператор этих данных обязан будет в течение 72 часов уведомить субъекта о любом происшествии в отношении этих данных или об атаке. GDPR диктует и новые требования к внутренним политикам, они должны быть более подробными, четкими и прозрачными», — отмечает эксперт. Новая норма носит экстерриториальный характер, и казахстанские компании, работающие с персональными данными субъектов ЕС, должны будут построить систему защиты, функционирующую в рамках GDPR — это требование распространяется на компании, имеющие офисы в Евросоюзе, или работающие дистанционно, и несоблюдение повлечет серьезные штрафы. «Если компания не может предоставить такой защиты, если права гражданина ЕС в области обработки личных данных будут нарушены, штраф составит 10 млн евро или 2% от общей выручки компании за один случай нарушения. Это не только финансовые потери, но и репутационные риски, даже если у компании нет активов в Европе», — рассказывает г-жа Брашкина. Хотя GDPR вступит в действие весной следующего года, крупные компании переходят на новую норму уже сегодня, чтобы впоследствии не столкнуться с проблемами при обработке данных клиентов.

Создание системы защиты, соответствующей требованиям новой европейской нормы, потребует финансовых вложений, технологической подготовки, объединения усилий участников рынка, и готовиться к предстоящей работе в условиях грядущей реальности необходимо уже сегодня.

KAZAKH INVEST сделает систему CRM полиглотом

Техно

АО «Национальная компания KAZAKH INVEST» еще в октябре запустило в эксплуатацию информационную систему мониторинга инвестпроектов Customer Relationship Management (CRM). Данный интернет-ресурс, который со временем будет содержать сведения обо всех значимых инвестпроектах в Казахстане, в настоящее время доступен на трех языках (казахском, русском и английском), в нацкомпании же планируют сделать его восьмизычным.

Иван ВАСИЛЬЕВ

Система Customer Relationship Management была официально запущена в эксплуатацию 1 октября текущего года. Этот проект реализован недавно созданной нацкомпанией, ответственной за привлечение в страну инвестиций, в рамках государственной программы «Информационный Казахстан-2020». Информационно-мониторинговая система CRM — это единая информационная система для сотрудников KAZAKH INVEST, казахстанских и иностранных инвесторов и предпринимателей, которая содержит полную, достоверную и актуальную информацию об инвесторах, инвестиционных проектах, производственных площадках и информационных запросах потенциальных инвесторов.

Основное предназначение этой системы — дать возможность потенциальным иностранным инвесторам дистанционно, находясь в

любой точке земного шара, изучить варианты инвестирования в тот или иной проект в Казахстане. Помимо этого, такой электронный перечень позволяет самому ведомству четко отслеживать судьбы инвестпроектов, информация по которым обновляется и актуализируется. Более того, система со временем в режиме онлайн будет демонстрировать, в каком ведомстве застопорилось производство разрешительных процедур того или иного проекта, что позволит избежать печального опыта австралийско-британской Rio Tinto — компании с мировым именем, которая не могла зайти в Казахстан из-за разрешительных проволочек со стороны различных ведомств.

По словам заместителя председателя правления KAZAKH INVEST Биржана Канышева, в настоящее время в этой «витрине» представлено порядка 200 проектов, имеющих «конкретное наполнение, инициаторов и подтверждение с казахстанской стороны». При этом он подчеркнул, что многие проекты не включены пока в систему либо по ним представлена далеко не вся информация по вполне объективным причинам.

Кроме того, система дает контакты инициаторов проекта и контакты лиц, сопровождающих эти проекты со стороны KAZAKH INVEST.

«Там указывается, кто является проектным менеджером, поскольку система построена таким образом — как только инициируется проект, назначаются два проектных менеджера, которые его ведут до реализации», — уточнил Биржан Канышев. — Они вносят этот проект в систему, отрабатывают получение всех необходимых документов и выделение земли и инфраструктуры, и не покидают проект, находясь рядом с инвестором до его завершения», — добавил он.

Таким образом, благодаря этой системе иностранный инвестор получает возможность связаться не только с инициаторами проекта, которые в силу своей заинтересованности в его реализации могут умолчать о каких-то «подводных камнях» своего дитя, но и с сопровождающими «официерами» нацкомпания, обладающими более критическим взглядом.

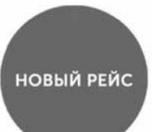
«Система работает, надо ее наполнять», — отмечает Биржан Канышев. — Мы хотим расширить количество языков в системе до восьми. Сейчас запустились на трех языках, ряд интерфейсов реализуется чуть позже. По поручению главы государства и премьер-министра мы просмотрели самые лучшие решения для таких систем — как работает голландская информационная система, аналогичная в Словении, Турции. И ряд аналогов мы взяли как платформу для реализации нашего казахстанского решения», — добавил он.

Можно предположить, что эту систему попытаются в дальнейшем сделать максимально доступной, в том числе и лингвистически, прежде всего для инвесторов из стран-лидеров по инвестициям в республику. К таковым в KAZAKH INVEST относят США, Нидерланды, Турцию, Германию, Италию, Швейцарию и Францию. А значит, сайт-полиглот с высокой степенью вероятности получит наполнение на немецком, итальянском, турецком, а также, возможно — на нидерландском и на французском языках. Ну и, разумеется, высока вероятность появления на нем информации на китайском языке.

В целом же, по мнению разработчиков, новая система обеспечит многосторонний обмен данными и позволит эффективно управлять процессом по привлечению средств в казахстанские проекты.

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.



И снова Пуаро



Кино

В прокат вышла очередная экранизация одного из самых популярных романов Агаты Кристи «Убийство в Восточном экспрессе». На этот раз за детективную классику взялся британец Кеннет Брана с великолепной звездной командой и собой в главной роли.

Елена ШТРИТЕР

К слову, Кеннет Брана — это тот человек, который весьма органичен как в качестве режиссера («Франкенштейн», «Тор», «Джек Райан: Теория хаоса», «Сыщик»), так и в качестве актера («Гарри Поттер и Тайная комната», «Дюн-керк», «Джек Райан: Теория хаоса»). За его спиной более 60 ролей в кино, 20 режиссерских работ и восемь сценариев.

К тому же продюсировал фильм Ридли Скотт, а за камеру встал оператор-эстет Харис Замбарлуко («Золушка», «Сыщик», «Тор», «Мамма МIA!»). В ролях, помимо Брана — Мишель Пфайффер, Джуди Денч, Пенелопа Крус, Джонни Депп, Джош Гад и до кучи балетный премьер Сергей Полунин.

Кроме того, детективы Агаты Кристи — это такой материал, который плохо перенести на экран невозможно. Так что новая постановка талантливого британца просто не могла не остаться незамеченной.

Тем не менее, несмотря на все вышеперечисленное, фильм оставил весьма двойные впечатления. Но давайте по порядку.

Итак, 1934 год. Знаменитый бельгийский сыщик Эркюль Пуаро (Кеннет Брана), закончив дела в Египте, вынужден срочно отправиться в Европу. Ему — буквально по блату — достается последнее место фешенебельного Восточного экспресса, который следует из Турции во Францию. В ночь, когда поезд попадает в плен снежной лавины, происходит жестокое убийство одного из пассажиров. В общем, всем понятно, что убийца в поезде, и традиционно подозреваются все. А месье Пуаро начинает шевелить своими серыми клеточками.

Пожалуй, основная проблема этой постановки в осведомленности большинства зрителей о сюжете. Те, кому знакомо имя Агаты Кристи, с самого начала знают, что «убийца — дворецкий». И по большому счету наблюдают не за ходом расследования, а за самой постановкой, оценивая игру актеров, работу художников, гримеров, оператора и так далее.



Так вот в свете того, что я знала не только чем фильм закончится, но и причем там красное кимоно, железнодорожная форма и прочие улики, коим сама Агата Кристи уделила очень большое внимание, мне было интересно. А вот если бы я не была знакома с, так сказать, процессуальной частью, то она бы для меня так и осталась кадром. Поскольку Брана сосредоточился не на сыщике, а на подозреваемых. Вернее, на их тонкой душевной организации, блестяще сыгранной мэтрами мирового кино (впрочем, странно было бы, будь это иначе). Правда, если вспомнить оригинал, то персонажи в этой постановке несколько более бесхитростны. Лгать и уворачиваться, как это делали их прототипы, им явно не удается. Что существенно облегчает работу сыщику.

Не совсем понятным показался образ графа Андриени в исполнении Славы Полунина. Венгерский танцор с дипломатическим паспортом? Танцор? Но это опять же исключительно в свете хорошего знакомства с романом-оригиналом.

Кроме того, история потеряла некую британскую чопорность, присущую оригиналу. Зато обрела юмор (неожиданно, но здорово) и романтическую линию (не-

ожиданно и непонятно для чего), где великий сыщик в совершенно несвойственной ему в книгах манере вслух жалуется фотографии любимой девушки, что дело ставит его в тупик. Вообще, Брана делает своего героя не просто педантом, а рабом привычек (если наступил в коровью, пардон, лепешку правой ногой — наступи левой для равновесия), что больше напоминает

какое-то психическое расстройство (в то время как Пуаро Агаты Кристи всего лишь «косил» под эксцентричного простачка, вводя в заблуждение подозреваемых). Не совсем понятно зачем... Впрочем, смотрится это мило и даже комично. Но теряется дух расследования. Несколько разочаровал финал, где Брана решил зачем-то разыграть трагедию. Дело в том, что Пуаро Агаты Кристи, разоблачая убийцу, не рефлексировал, четко и ясно предложив два варианта решения этой загадки. И никакие истерик на тему «убейте меня, чтобы не осталось свидетелей» не устраивал.

Вроде бы все это мелочи. Хотя, с другой стороны, если учесть, что детективы Агаты Кристи строятся на мелочах, то даже легкое пренебрежение к ним несколько напрягает. Правда, если вы хорошо знакомы с романом, то все мелочи просто «додумаете» и все встанет на свои места. Если нет, то, боюсь, вы увидите совсем другое кино. Неплохое. Интересное. Но другое.

P.S. Судя по тому, что после успешного раскрытия убийства в Восточном экспрессе Пуаро срочно попросили вернуться в Египет, можно сделать вывод, экранизация какого романа будет (если будет) следующей.

Маурицио Локателли: «В Италии надо есть везде!»

Интервью

Четвертый день рождения The Ritz-Carlton, Almaty традиционно ознаменовался кулинарным фестивалем Celebrate the Senses. Его звездой в этом году стал Маурицио Локателли, шеф-повар Hotel Caladi Volpe, a Luxury Collection Hotel (Сардиния, Италия), который покорила алматинцев кониной, приготовленной в течение 48 часов.

Анна ЭМИХ

— Итальянская кухня — одна из самых популярных в мире. Даже если забыть о пицце, которую можно заказать в любое время дня и ночи, по всему миру можно встретить многочисленные итальянские рестораны и пиццерии. В чем, по вашему мнению, секрет такой популярности?

— Я думаю, дело в том, что она очень простая и натуральная. Настоящая. Вы можете почувствовать вкус каждого продукта. То есть если мы добавляем в пасту помидоры, то вы чувствуете вкус помидоров. Если это мясо, то вы чувствуете вкус мяса. То же относится к рыбе, овощам, фруктам. Главная задача шефа — сохранить естественный вкус продуктов при приготовлении.

А еще вы никогда не устанете от итальянской еды. Ее можно есть ежедневно и она не надоедает. В отличие от японской или, к примеру, французской кухни, которые вносят в жизнь некую пикантную нотку, но есть их более двух-трех дней сложно. Чего не скажешь о пицце или пасте.

— Когда ты приходишь в дорогой итальянский ресторан — ты уходишь безумно довольным, но, в тоже время, когда ты ешь в маленькой trattoria в небольшой деревушке — вкус блюд поражает не меньше. Как вы считаете, чем отличается итальянская высокая кухня от традиционной итальянской кухни?

— Многие современные шеф-повара стараются изобрести что-то новое, но это уже не традиционная итальянская кухня. Если говорить о моем подходе, то я придерживаюсь именно традиционной кухни — использую простые ингредиенты и классические рецепты, потому что, приезжая в Италию, путешественники хотят попробовать именно традиционную итальянскую кухню. Отличие итальянской кухни в fine dining ресторанах и домашних ресторанах не во вкусе, он везде примерно одинаковый, но в приготовлении. То есть паста остается пастой, а ризотто — это в любом случае ризотто. Просто я стараюсь делать свои блюда легче. Так, чтобы даже после очень сытного обеда у наших гостей не было



чувства тяжести или переедания. К примеру, если в trattoria в пасту добавлять томатный соус, то я беру свежие помидоры. Традиционно в ризотто много масла. Я беру его ровно столько, сколько необходимо, чтобы сохранить вкус, но сделать блюдо нежирным. Это все еще классическое итальянское блюдо, но уже более легкое. Я не меняю оригинального рецепта, но меняю способ приготовления. Плюс, конечно же, отличается форма подачи.

— Италия — лучшее место для гастрономического туризма. Как, на ваш взгляд, выглядит идеальный маршрут путешественника, решившего изучить кухню этой солнечной страны? С чего лучше всего начать знакомство?

— Итальянская кухня — традиционная итальянская кухня — при всей своей схожести отличается не только в разных регионах. Свои особенности есть в каждом городе и даже в каждой деревне. Баклажаны, приготовленные в Риме, будут отличаться от баклажанов, приготовленных на Сардинии. Причем отличным будет и способ готовки, и способ подачи.

Я думаю, что кулинарное путешествие надо начинать на севере Италии, где более холодный климат и в блюдах преобладает мясо. И оттуда постепенно двигаться на юг к морю, где больше сезонных овощей и фруктов, и, конечно же, пасты и рыбы. И, еще раз повторю, внимание стоит уделять не только городам, но и деревням. Пасту, которую вам подадут в какой-нибудь деревушке, вы не попробуете больше нигде в Италии.

Проще говоря, если вы приехали именно познакомиться с итальянской кухней, то есть надо везде. И, кстати, везде это будет именно традиционная итальянская кухня.

— Можно ли сардинскую кухню отнести к средиземноморской, где преобладает рыба? В чем еще особенности кухни этого острова?

— Да, все думают, что раз Сардиния — это остров, то в нашей кухне основное место занимает рыба. Как, например, на Сицилии, в Неаполе и прочих приморских городах. Тем не менее основной продукт сардинской кухни — это... мясо.

Рыбу же мы начали употреблять не так давно. Пожалуй, не более нескольких десятков лет назад. Исторически так сложилось. На Сардинии от моря всегда исходила угроза — к берегам приставали французы, римляне, испанцы, арабы. Поскольку воевать коренные сардинцы не хотели, они жили в центре острова. В свою очередь, мореплаватели были уверены, что там живет какое-то дикое племя, и, тоже не желая воевать с ним, не отходили далеко от берегов. Разумеется, это не могло не повлиять на кухню. Поэтому на острове популярно мясо ягнят, а традиционный хлеб — это высушенные лепешки, которые могут храниться несколько месяцев.

Если же говорить о средиземноморской кухне в целом, то это философия простоты: использование простых продуктов и простой способ приготовления блюд с минимальной обработкой.



ПОПРОБУЙТЕ НАСТОЯЩУЮ
ОСМАНСКУЮ КУХНЮ

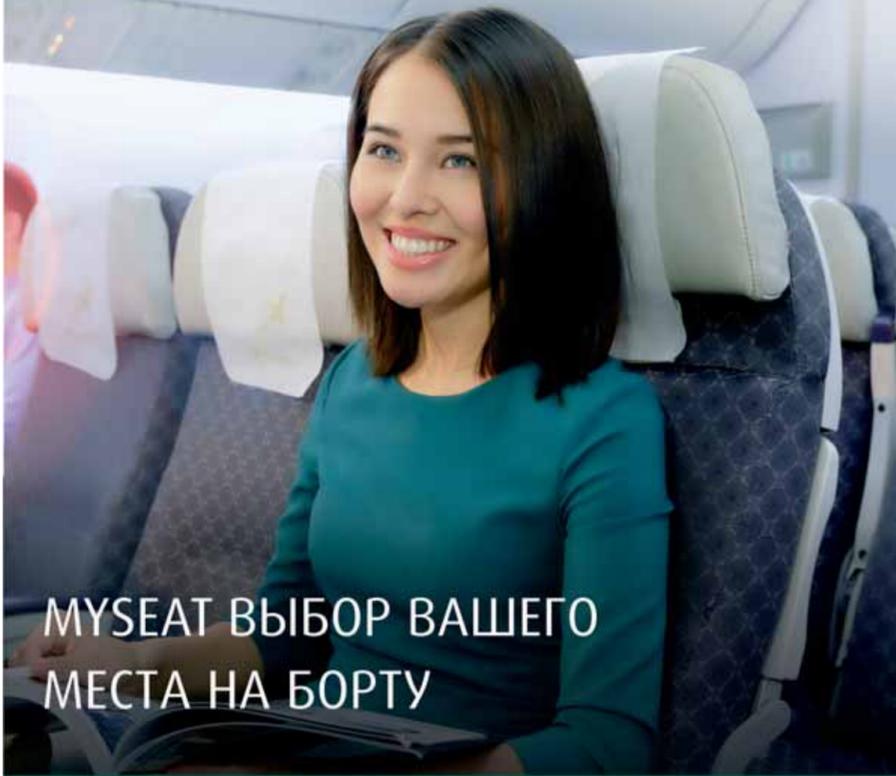
Как настоящие султаны

ул. Д. Кунаева, 7,
Астана, 010000
Казахстан
Тел.: +7 7172 24 50 50

RIXOS
PRESIDENT ASTANA

rixos.com

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ



MYSEAT ВЫБОР ВАШЕГО
МЕСТА НА БОРТУ

Воспользуйтесь услугой MYSEAT и зарезервируйте лучшие места с дополнительным пространством для ног и удобным расположением у выхода, начиная от 3000 тенге.

air astana



airastana.com