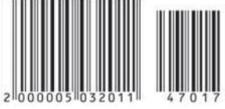


WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №47 (723)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 47 (723), ПЯТНИЦА, 22 ДЕКАБРЯ 2017 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛИ
ПОЛУЧАТ НОВЫЙ
ЗАКОН

02

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ПРИШЛО ВРЕМЯ
ПРИНЯТЬ СИСТЕМНЫЕ
МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТЕРОВ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО
РЫНКА

04



ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

04

* Бриф-новости

Компромисс между рисками и выгодой

В правительстве задумались об изменении действующей системы обязательного страхования в растениеводстве. Действующая схема не выгодна ни одной из сторон – ни страхователю, ни страхователю, и функционирует, по сути, лишь потому, что является обязательной.

>> 2

Будущее нефтедобычи – в глубинах Земли

Фраза «Эра легкой нефти кончилась» стала чем-то вроде мировой мантры: представители нефтяных компаний твердят ей, пытаются пробить налоговые преференции в различных государствах мира, ученые руководствуются этим тезисом тогда, когда пытаются спрогнозировать энергетическое будущее человечества. Но никто пока не может ответственно заявить, что будет по окончании «Эры легкой нефти».

>> 2

Эксперты: угроза с юга – не плод воображения ФСБ России

С точки зрения российского президента Владимира Путина: «Основная опасность для стран СНГ исходит от международных террористических организаций, действующих в Центральной Азии, на Ближнем Востоке и в Северной Африке». О чем недоговаривает ФСБ России. Зарубежные эксперты «Къ» рассказали об угрозе терроризма из Центральной Азии и с Ближнего Востока странам СНГ, включая Казахстан.

>> 3

45 самых быстрорастущих компаний Казахстана

Корпоративный рейтинг лидеров роста Kursiv Research выпускает в первый раз. В топ самых быстрорастущих компаний Казахстана за последние 3 года вошли 45 предприятий различных секторов экономики. Лучшие результаты показали компании по добыче металлических руд, химической промышленности, чаще всего в рейтинге встречаются представители электроэнергетической отрасли.

>> 6

У денег нет идей, а идеи могут делать деньги

Люди, видя спрос, скупают биткоин. Однако данная сфера прибыли становится интересной не только для игроков рынка, но и для хакеров. О проблемах защиты электронных кошельков и системе безопасности транзакций в интервью «Къ» рассказал ведущий консультант по противодействию мошенничеству компании SAS Россия/СНГ Алексей Коняев.

>> 8

Доходы на отходах

Ежегодно в стране накапливается порядка миллиарда тонн мусора вместе с промышленными отходами. Лишь очень небольшая часть его используется для повторной переработки – основная же масса отправляется на свалки и полигоны. Дело тут не только в недостаточном количестве перерабатывающих предприятий. В чем причина – рассказал в интервью «Къ» директор департамента управления отходами министерства энергетики РК Жан Нурбеков.

>> 10

Он такой же директор, как я – архиерей

Halyk Bank подозревает HalykCoin в мошенничестве

» Ситуация

21 декабря стартовала первая казахстанская криптовалюта – Halykcoin. Известно, что ее разработкой занималась инициативная группа Halykcoin Foundation. Но вокруг бренда «Halyk» моментально возник конфликт. Известный в стране Halykbank заявил, что не имеет никакого отношения к разработке данного продукта, и более того – не предоставлял никому никаких разрешений на использование своей торговой марки.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Как сообщила пресс-служба Halykbank, в отношении создателей Halykcoin будет проведена проверка, причиной которой является использование слова «Halyk» в названии новой отечественной криптовалюты.

Банк сообщает, что интернет-ресурс www.halykcoin.org, заявленный в качестве «официального сайта проекта», зарегистрирован на неустановленное лицо, что вызывает сомнения в стремлении разработчиков обеспечить должную прозрачность проекта. Более того, в связи с тем, что интернет-ресурс www.halykcoin.org является анонимным, основная часть функционала не работает, что с высокой долей вероятности указывает на мошенничество. К слову, домен halykcoin зарегистрирован в г. Скотсдейл (штата Аризона, США) 3 ноября 2017 года.

Дьявол кроется в деталях

В пресс-службе банка также обмолвились в разговоре с редакцией, что компания, разработавшая новую криптовалюту, использует «поддельные сертификаты Народного Банка». Можно предположить, что по всей видимости речь идет о сертификатах шифрования. Как отмечают технические специалисты редакции «Къ», суть сертификата шифрования заключается в том, что каждая компания, защищая интересы своих пользователей, шифрует передачу данных. Именной сертификат можно купить у хостера (провайдера) и его получают только те, кто проходит специальную проверку. Сайт Halykbank защищен именно таким сертификатом безопасности, а вот сайт Halykcoin такого именного сертификата не имеет.

Кроме того, по словам сотрудников пресс-службы Народного банка РК, все права на слово «Halyk» зарегистрированы группой Halyk и любое использование бренда по-прежнему только с официального разрешения Народного банка. «В целях пресечения возможных мошеннических действий и защиты своих законных прав на торговую марку Halykbank оставляет за собой право обратиться в государственные органы за защитой своих прав и интересов. Банк призывает с осторожностью относиться к любым объявлениям подобного рода и считает любые операции с криптовалютами — высокорискованными, учитывая высокую волатильность данного рынка, отсутствие обеспечения реальными активами, а также отсутствие нормативно-правовой базы для оборота криптовалют на территории Казахстана», — сообщает пресс-служба банка.

Ответ Чемберлену

В свою очередь, отвечая на вопрос «Къ» о конфликтной си-



В переводе с казахского языка «halyk» означает «народ» и вопрос об авторском праве на это слово довольно спорный. Но в любом случае решение остается за судом. Фото: Shutterstock.com

туации, менеджер по связям с общественностью Halykcoin Азамат Ахметов подтвердил, что

создатель первой казахстанской криптовалюты умышленно использовали бренд Halyk. «Это абсолют-

но народная валюта. Мы являемся теми, кто запустил механизм, но не являемся его собственниками.

Валюта Halykcoin принадлежит народу Казахстана. Что, например, трудно сказать о Народном Банке», — заявил Азамат Ахметов. По его словам, разработчики Halykcoin пока не планируют регистрацию юридических лиц в Казахстане. Да и для запуска криптовалюты этого и не требуется. Похоже, разработчики новой казахстанской криптовалюты не особо беспокоятся о возникшем спорном моменте. Быть может поэтому между редакцией «Къ» и г-ном Ахметовым произошел вот такой любопытный диалог:

– Что вы будете делать, если Народный банк подаст на вас в суд за нарушение авторских прав компании?

– Вопрос нужно ставить иначе. Что будет делать Халык Банк, когда народ наконец-то захочет вернуть себе слово «Народ»?

– Будете ли вы менять название криптовалюты?

– Нет мы не будем менять название криптовалюты. Это вопрос принципиальный.

8 >>

Altyn Bank
Рейтинг говорит сам за себя
“Ba2” Moody’s “BB” Fitch Ratings
STATUS
Уверенно в Новый Год
status@altynbank.kz
+7 (727) 259 69 99
+7 (727) 244 06 00

Компромисс между рисками и выгодой

Минсельхоз РК предлагает изменить систему страхования

К делу

В правительстве задумались об изменении действующей системы обязательного страхования в растениеводстве. Действующая схема невыгодна ни одной из сторон – ни страхователю, ни страхователю, и функционирует, по сути, лишь потому, что является обязательной.

Салим САКЕНОВ



Против предложенной схемы изменить систему страхования выступил Национальный банк. Фото: Shutterstock.com

Закон об обязательном страховании в растениеводстве был принят еще в 2004 году. Система основывалась на государственно-частном партнерстве, поскольку государство оказывает финансовую поддержку программе в виде 50%-ной компенсации ежегодных страховых выплат, которые производят страховые компании и общества взаимного страхования (ОВС), а урегулирование убытков и 50% компенсации выплат осуществляются через агента – Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства.

Предполагалось, что введение страхования в первую очередь защитит самих сельхозпроизводителей в случае гибели урожая. Однако именно высокие риски гибели посевов, в первую очередь, привели к тому, что система не получила ожидаемого развития.

Казахстан, напомним, считается зоной высокорискового земледелия. По экспертным оценкам, средняя годовая частота засухи равна 40%, а в западных регионах – до 60%. Не меньше проблем создают и обильные осадки, и нашествия вредителей. Поэтому страховщики не слишком охотно шли на этот рынок – если в 2004 году было шесть компаний, то к 2015 осталось всего две. Основной объем сосредоточен в обществах взаимного страхования, создаваемых самими сельхозпроизводителями.

При этом 100%-ного покрытия страхованием достичь так и не удалось. На сегодняшний день в Западно-Казахстанской области при 30%-ной гибели посевных площадей всего страхуется не более 67% посевов. А в Костанайской области при общей гибели посевов до 4% покрыто страхованием 95% посевов.

В министерстве сельского хозяйства провели актуальные расчеты действующих тарифов в страховании, которые продемонстрировали то, о чем много лет говорили и страховые компании, и сельхозпроизводители: необходим пересмотр. По оценкам министерства, действующий тариф в Северо-Казахстанской, Костанайской областях требует увеличения в 2 раза, Акмолинской и Западно-Казахстанской областях – в 3 раза. Давно неактуальны и установленные подзаконным актом нормативы затрат на один гектар, которые по-

зволят проследить индекс вегетации растительности и другие индексы на заявленном участке. То есть система будет выдавать информацию о состоянии выращиваемой культуры, ее динамике роста и оценки ущерба. Благодаря этому отпадет надобность в комиссии, которая сегодня подтверждает факт гибели посевов, и, как признают в минсельхозе, члены этой комиссии не всегда компетентны.

Первый вице-министр сельского хозяйства Кайрат Айтуганов, презентуя предлагаемые подходы перед правительством, заверял, что в результате использования цифровых технологий «повысится прозрачность системы страхования и доверие к механизму страхования в целом, и будет обеспечено объективное определение страховых случаев».

«Данная инфраструктура позволит осуществить дальнейший переход на добровольное страхование в растениеводстве. При этом в законе будет определен переходный период сроком в 5 лет», – объяснял вице-министр.

Против предложенной схемы уже выступил Национальный банк. Если пересмотр тарифов и онлайн-страхование поддерживается, то вот в части работы ОВС у финрегулятора серьезные нарекания. Глава Нацбанка Данияр Акишев выступил за исключение обществ из системы обязательного страхования, предложив оставить этот институт только в системе добровольного страхования рисков. И в первую очередь по той причине, что ни одно действующее сегодня ОВС не соответствует требованиям, предъявляемым Нацбанком к участникам страхового рынка. Представляющая интересы бизнеса национальная палата предпринимателей «Атамекен» считает иначе, предлагая постепенно усиливать требования к ОВС, но без конечного этапа в виде лицензирования. Окончательного решения по этому вопросу, впрочем, пока нет, но уже в начале следующего года оно будет выработано – с тем, чтобы система страхования в растениеводстве начала функционировать так как и планировалось – защищая фермера и покрывая риски.

Недропользователи получают новый закон

Законодательство

Вчера депутаты Сената в ходе пленарного заседания палаты в двух чтениях приняли проект Кодекса «О недрах и недропользовании», предусматривающий внедрение упрощенного метода заключения контрактов на недропользование и международных стандартов отчетности по запасам полезных ископаемых. Документ направлен на подпись Главе государства.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Как отметил министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек, прозрачность и простота процедур предоставления права недропользования является эталоном инвестиционной привлекательности в мировой горнорудной отрасли.

По его данным, за 25 лет независимости более 65% инвестиций пришли именно в недропользование и геологию, поэтому изменения и актуализация казахстанского законодательства по недропользованию является важнейшим рычагом, инструментом по повышению инвестиционной привлекательности страны.

«Внедрение лучших подходов должно стать толчком к прорыву Казахстана на мировой рынок геологоразведки, привлечению современных технологий разведки и добычи, созданию новых рабочих мест именно в отдаленных регионах. По выводам отчета Макензи, в случае запуска массовой геологоразведки в Казахстане прогнозируется открытие не менее 15 месторождений мирового уровня,

а также открытие новых горнорудных провинций (на сегодня заключено всего 600 контрактов. – «Къ»», – отметил глава МИРА.

С целью обеспечения существенного притока инвесторов в геологоразведку в качестве ключевого нововведения в проекте Кодекса было выбрано внедрение упрощенного порядка предоставления права недропользования, основанного на принципе первой заявки с ежегодной возрастающей ставкой аренды. Его суть заключается в предоставлении права на недропользование на участок площадью около 2 кв. км в одном блоке.

«Можно работать сразу максимум до 200 блоков, но придется вкладывать в каждый блок и отчитываться по каждому из них. Все это стимулирует комплексное изучение всей контрактной территории, и позволит обеспечить масштабную, качественную, детальную геологоразведочную изученность Казахстана. Тогда как сейчас имеются контрактные территории в тысячу кв. км, на которых фактические работы ведутся на 10 кв. км», – пояснил Ж. Касымбек.

С переходом на австралийскую модель первые 30 дней будут поступать заявки. При этом, в случае поступления сразу нескольких заявок на один участок, будет проводиться аукцион, если заявок не будет, то тот, кто пришел первым, и получает право на недропользование.

Отдельно проектом кодекса предусматривается обеспечение доступности геологической информации. Открытой становится информация как о недропользователях, так и об условиях недропользования и конечных бенефициарах.

Также документом предусматривается предоставление гарантий стабильности условий недропользования.

Еще одна новелла представленного проекта Кодекса – разделение

полезных ископаемых на две основные группы – углеводородное сырье (нефть, газ, природный битум) и твердые полезные ископаемые (полезные ископаемые в твердом виде, включая базовые строительные материалы: гальку, песок, ПГС). Для геологического изучения частными лицами, разведки и добычи последних, вводится лицензионный режим на базе западно-австралийской модели, так называемого принципа «первый пришел – первый получил». Условием выдачи лицензии является соответствие заявителя минимальным квалификационным требованиям, установленным Кодексом.

Контрактный режим остается на разведку и добычу углеводородного сырья и добычу урана. Для них же документом сохраняются расходы на социально-экономическое развитие региона, тогда как в сфере твердых полезных ископаемых – переводятся в арендные платежи недропользователей (Ставки определяются в Налоговом кодексе и уплачиваются ежегодно. – «Къ»).

Добыча подземных вод вне зависимости от объемов добычи переходит в режим спецедропользования в соответствии с Водным Кодексом страны.

Проектом Кодекса вводится в Казахстане новый вид недропользования – старательская добыча в отношении драгоценных металлов, драгоценных и полудрагоценных камней. Выдача лицензий сроком на 3 года будет производиться акиматами на местах по тому же принципу: «первый пришел – первый получил».

Однако в этой части разработчики установили особые требования, такие как ограничение глубины до 3 метров, территории участка – не более 5 га. Кроме того, старатели могут работать только на рассыпных месторождениях, без применения взрывчатки и химических реагентов.

Будущее нефтедобычи – в глубинах Земли

Ресурсы

Фраза «Эра легкой нефти кончилась» стала чем-то вроде мировой мантры: представители нефтяных компаний твердят ее, пытаясь пробить налоговые преференции в различных государствах мира, ученые руководствуются этим тезисом тогда, когда пытаются спрогнозировать энергетическое будущее человечества. Но никто пока не может ответственно заявить, что будет по окончании «Эры легкой нефти».

Иван ВАСИЛЬЕВ

Сейчас ученые-футурологи отводят нефтегазовому сектору не

более чем еще 100 лет «жизни», нефтяники парируют: дескать, 100 лет осталось только тем запасам углеводородов, которые лежат чуть ли не на поверхности Земли, на глубине от километра до пяти. А впоследствии нефтедобывающим державам, в числе которых и Казахстан, просто придется уходить в поисках новой нефти на большую глубину. И уже сейчас всем нефтедобывающим странам надо готовиться к тому, что в самом лучшем случае к середине века человечество достигнет точки, когда будет выкачана половина всего мирового нефтяного запаса. Разведенного и доказанного, имеется в виду.

Мировые запасы нефти хватит еще на век

Такая точка зрения появилась в 2012 году, когда служба аналитической информации Международной организации кредиторов (WOC) представила результаты исследова-

ния соотношения сырьевой базы и достаточности нефтегазового сырья в мире. В своих расчетах эксперты пользовались статистикой и оценками ОПЕК, по данным которой развивающиеся страны контролируют 2/3 мировых запасов нефти, наиболее необходимого человечеству ресурса, который стремительно истощается. Самая же значительная доля мировых запасов нефти находится в Саудовской Аравии и Венесуэле: в первом государстве сосредоточено 262 млрд баррелей – и при текущих объемах добычи нефти в этой стране хватит на 72 года. В запасе у Венесуэлы 211 млрд баррелей – и 234 года «жизни» нефтяной отрасли. На третьем месте по этому показателю Канада (175 млрд баррелей, которых хватит на 26 лет). Далее следуют Иран и Ирак, запасов которых должно хватить на 88 и 128 лет соответственно.

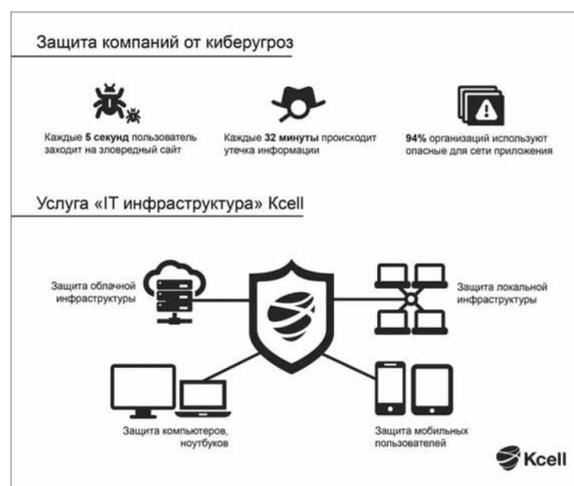
10 >>

«Кселл» в партнерстве с Check Point предлагает новую услугу по защите от кибер-угроз

На среднестатистическом предприятии каждые 32 минуты происходит утечка информации, и каждые 5 секунд сотрудник заходит на сайт с вредоносным контентом. При этом 88% организаций сталкивались с утечкой данных*. Компания «Кселл» в партнерстве с официальными дистрибьютерами компании Check Point предлагает новую услугу «IT-инфраструктура». Это системное решение разработано для защиты от кибер-угроз, сетевых атак и вирусов.

Арман БУРХАНОВ

Услуга «IT-инфраструктура» обеспечивает комплексную защиту в сети и представляет собой систем-



ное решение, обеспечивающее информационную безопасность предприятия. В нее входят 4 типа решений: защита облачной инфраструктуры, защита локальной инфраструктуры, защита компьютеров, ноутбуков, защита мобильных пользователей.

пользователей и централизованное управление безопасностью и анализ журналов с одной консоли. Пакет решений подбирается, исходя из потребностей и инфраструктуры клиента, а протестировать их можно в течение 3 месяцев.

«Кибератаки происходят каждый день. Они наносят серьезный ущерб как бренду, так и репутации бизнеса. Поэтому организациям важно защищать доверие клиентов, внедряя системы и технологии IT-безопасности. «Кселл» использует IT-решения Check Point уже около 10 лет. Опираясь на собственный опыт, мы разработали совместный продукт, который с уверенностью можем рекомендовать клиентам нашей компании в качестве надежной защиты от киберугроз и хакерских атак», – отметил главный исполнительный директор АО «Кселл» Арта Отс.

«Компания «Кселл» обладает статусом CHECK POINT TWO STARS PARTNER, и может постав-

лять весь спектр программных и аппаратно-программных решений для обеспечения информационной безопасности, в том числе, решения по защите сетей передачи данных, виртуализации, облачных сервисов, мобильных устройств и персональных компьютеров. На протяжении 19 лет работы на рынке компания «Кселл» зарекомендовала себя как надежного поставщика товаров и услуг для компаний малого, среднего и крупного бизнеса Казахстана. В дополнение – это один из наших давних и уважаемых клиентов в регионе с богатой экспертизой по решениям Check Point. Вместе мы реализуем комплексные проекты по обеспечению информационной безопасности организаций из разных секторов экономики. В дальнейшем планируем укреплять сотрудничество сразу по нескольким направлениям. Благодаря этому даже небольшие организации и производства могут получить лучшую защиту от киберугроз

без необходимости установки оборудования на своей стороне», – сказал Александр Савушкин, директор по развитию бизнеса Check Point Software Technologies в странах СНГ.

Компания Check Point – специализируется исключительно на IT-безопасности. Имеет мировое признание независимыми лабораториями: NSS Labs, Gartner, Lieberman, SC Magazine. В портфеле заказчиков решений Check Point – все компании из Fortune 500. Решения и сервисы компании Check Point рассчитаны как на крупные компании, так и на представителей малого и среднего бизнеса. По вопросам подключения пишите на электронный адрес pc@kcell.kz или звоните в колл-центр по номеру 5869 с мобильного телефона, а также (727) 258 47 74 с городского.

* Ссылка на источник: <http://pages.checkpoint.com/security-report.html>

Эксперты: угроза с юга – не плод воображения ФСБ России

Геополитика

О чем недоговаривает ФСБ России. Зарубежные эксперты «КЪ» рассказали об угрозе терроризма из Центральной Азии и с Ближнего Востока странам СНГ, включая Казахстан.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

В минувший вторник, 19 декабря, директор Федеральной службы безопасности России Александр Бортников, открывая заседание Совета руководителей органов безопасности и спецслужб стран – членов СНГ, зачитал приветственное обращение к его участникам от Владимира Путина. В своем письме президент Российской Федерации, в прошлом сам возглавлявший главную спецслужбу этой страны, подчеркнул необходимость поиска новых, более эффективных путей реагирования на глобальные вызовы и угрозы. «Основная опасность для стран СНГ исходит от международных террористических организаций, действующих в Центральной Азии, на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Террористы пытаются использовать эти регионы в качестве плацдарма для экспансии, вербуют и обучают здесь новых боевиков, направляют их для дестабилизации ситуации в другие государства», – заметил, в частности, в своем письме Владимир Путин.

Пока все спокойно

В свою очередь о перегруппировке отрядов международных террористов за пределы Ближнего Востока, где они потерпели поражение, сообщил и директор ФСБ Александр Бортников. При этом, по его словам, «основным центром сосредоточения бандитов становится Афганистан, где уже имеются позиции так называемого «Исламского государства» (организация запрещена в РК – «Къ») и откуда боевики имеют возможность просачиваться на территорию стран СНГ». Более того, по утверждению г-на Бортникова, боевики стали менять свою тактику в пользу так называемого автономного джихада. Что, впрочем, не помешало спецслужбам стран СНГ перекрыть 11 каналов переброски рекрутов, собиравшихся воевать на стороне террористов в Сирии, предотвратить нападения на дипломатические представительства входящих в организацию государств, а также не допустить совершения терактов как в России, так и в странах Центральной Азии.

Интересно, что 12 декабря аналогичную информацию сообщил на заседании Комитета по международным отношениям, обороне



По данным заместителя председателя КНБ РК Н. Билисбекова, в зонах конфликтов находится более 400 граждан Казахстана. Фото: Shutterstock.com

и безопасности сената Казахстана и заместитель председателя КНБ РК Нурғали Билисбеков, рассказавший о предотвращении на территории нашей страны как 11 насильственных акций террористического характера, так и попыток отправки рекрутов в зарубежные лагеря боевиков. Кстати, по данным г-на Билисбекова, в настоящий момент в зонах конфликтов находится более 400 граждан Казахстана, из которых 137 мужчин, остальные – женщины и дети.

Впрочем, как это водится во всех странах мира, если спецслужбы и делятся какой-либо информацией в публичном пространстве, то делают это весьма неохотно. Работа потому как специфическая. Иное дело – мнение компетентных экспертов, к точке зрения которых прислушиваются в том числе и службы безопасности. Так вот, в беседе с «КЪ» они сообщили, что и ФСБ России, и КНБ Казахстана ничуть не лукавят, говоря о том, что террористическая угроза в странах Центральной Азии действительно существует.

Точка зрения российского эксперта

Одним из таких экспертов является российский ученый-востоковед Александр Князев, который много раз бывал в странах Ближнего и Среднего Востока и был лично знаком, например, со знаменитым Панджшерским львом из Афганистана Ахмад Шахом Масудом. В частности, комментируя «КЪ» оз-

вученную директором ФСБ России г-ном Бортниковым информацию о возрастающей численности боевиков «Исламского государства» в Афганистане, Александр Князев заметил, что опасения по поводу влияния объявленного вне закона ДАИШ (ИГ) в этой стране высказываются уже не первый год. «Однако Афганистан – не арабский Ближний Восток, и по ряду объективных причин какого-то взрывного, как в Иране, распространения там быть не может. Численность приверженцев ДАИШ в Афганистане не носит критического характера. Причем в этом не заслуга кабульского правительства или каких-то иностранных сил. В Афганистане политическая ниша, на которую могли бы претендовать ишиковцы, занята местными силами – это движение «Талибан», – отметил ученый-востоковед.

Более того, считает Александр Князев, и ключ к тому, чтобы противостоять попыткам боевиков ДАИШ укрепиться в Афганистане, находится именно у движения «Талибан». «Необходимо возобновление политического диалога с талибами, уже несколько лет декларируемое Москвой, но в последнее время утратившее динамику в реальности. Этому противодействуют американцы, не заинтересованные в полноценном урегулировании в Афганистане. Этому противодействует и кабульское правительство, своими действиями просто пытающееся перенести активность всех радикальных структур и военную

конфликтность на север страны, то есть к границам Центральной Азии», – уверен Александр Князев.

Вместе с тем, по наблюдениям российского ученого-востоковеда, непосредственно страны Центральной Азии также стали источником террористических угроз. «Это уже, увы, стало реальностью. Но причины этого явления не нужно искать в Афганистане и даже на Ближнем Востоке. Причины – внутри каждой из стран региона, в существующей социально-экономической ситуации, в существующих политических и идеологических системах», – заметил Александр Князев. При этом он подчеркнул, что в настоящий момент угроза к территориям наибольшего риска Таджикистан, которому Россия на днях безвозмездно передала военную технику на \$122 млн для укрепления таджикско-афганской границы, Туркменистан с его продолжительным кризисом и особенно Кыргызстан, где сегодня наблюдается активное распространение радикальных исламистских идей.

Даже в Афганистане такого нет

Схожей точки зрения придерживается и политический обозреватель из Кабула, советник президента Афганистана Ашрафа Гани Наджибулла Ацакзай. В беседе с «КЪ» он, в частности, поделился своими впечатлениями от недавнего посещения Кыргызстана и Таджикистана: «Не поверите, я не узнал Бишкек. Он сильно изменился за последние десять лет. Там,

особенно по пятницам, отовсюду идет призыв к намазу! И очень, очень много людей в мусульманской одежде арабского кроя. Такое впечатление, что ты находишься где-нибудь в Катаре или Бахрейне, разве что климат другой. Но это арабы, а кыргызы к ним никакого отношения не имеют. Знаете, даже у нас в Афганистане такого нет».

Удручающее впечатление оставила у Наджибуллы Ацакзая и поездка в Таджикистан. «В этой стране светским остался только Душанбе. И то лишь центральная часть таджикской столицы. Стоит выехать на окраину, и ты словно оказываешься в каком-нибудь небольшом пакистанском городе, где всем управляет местный имам. Про провинциальные города Таджикистана и вовсе говорить не хочется. Опять скажу: в моей стране я давно с такими явлениями не сталкивался», – заметил эксперт из Афганистана.

Что касается появления боевиков «Исламского государства» в Афганистане, то, по словам Наджибуллы Ацакзая, этот факт не может не тревожить страны Центральной Азии и Россию. «Это не тот ДАИШ, который был в Сирии и Ираке. Это, можно сказать, ДАИШ-2, хотя и выступает под тем же флагом. Когда они впервые появились у нас в северных провинциях страны в 2015 году, наши люди сразу обратили внимание, на каком языке говорят эти боевики. В основном на узбекском языке. Можно также услышать русский язык, кыргызский, таджикский и казахский. В последнее время, об этом говорили в нашем парламенте, в рядах ишиковцев появилось много молодых людей из Туркменистана. Также среди них есть также французы, испанцы и арабы. Костяк боевиков составляют отморозки из Исламского движения Узбекистана (ИДУ, запрещено в Казахстане – «Къ»). Они не скрывают, что их цель не Афганистан, где они не имеют поддержки у местного населения, а государства Центральной Азии и Россия», – поделился своей информацией с «КЪ» Наджибулла Ацакзай.

Кто стоит за ДАИШ-2

Кстати, в беседе с «КЪ» политический обозреватель из Кабула заметил, что некоторые политики из правительства и парламента Афганистана не сомневаются, что за ДАИШ-2 стоят антироссийски настроенные круги из США, Европы, Пакистана и ряда арабских стран. В качестве подтверждения Наджибулла Ацакзай рассказал о прошедших в начале декабря тяжелых боях движения «Талибан» с выдвинувшимся из Пакистана большим отрядом ишиковцев из ИДУ. «Эти бои три дня шли в уезде Ачин провинции Нангархар. Талибы ненавидят ишиковцев, поэтому потребовали, чтобы они убрались в свой Пакистан. Но отморозки из ИДУ отказались

это делать и первыми применили оружие. Если бы не помощь местного населения, трудно сказать, кто победил бы. Знаете, что выяснилось? Боевики ДАИШ лучше вооружены, чем талибы. У них самое современное американское и европейское оружие, тогда как «Талибан» в основном использует советское оружие 70–80-х годов. Это не все. Когда талибы с помощью местного населения окружили ишиковцев, вдруг на вертолетах прилетели натовцы и попросили талибов передать им контроль над боевиками из так называемого «Исламского государства». Талибы согласились. Зря. Потому что потом натовцы поздоровались с ишиковцами и отпустили их небольшими отрядами, которые направились на север», – рассказал Наджибулла



Страны ЦА также стали источником террористических угроз. Причины – внутри каждой из стран региона. В существующей социально-экономической ситуации, в существующих политических и идеологических системах. Александр КНЯЗЕВ, российский ученый-востоковед

Ацакзай. В этой связи он заметил, что считает правильными действия России и других стран СНГ, направленные на жесткую и беспкомпромиссную борьбу с действительно угрожающим их стабильности «Исламским государством». В завершение небольшая ремарка. Поскольку угрозы со стороны запрещенного «Исламского государства» не являются плодом воображения спецслужб России, Казахстана и других стран СНГ, что подтвердили и авторитетные зарубежные эксперты «КЪ», гражданам наших стран следует с пониманием относиться к проводимым анти-террористическим мероприятиям. В том числе к требованию обязательной регистрации граждан по месту временного жительства, которая должна стать нормой. В конце концов, в данном случае, как говаривал некогда небызвестный литературный автор «Современника» Козьма Прутков, «лучше перебить, чем недобдеть».

На трассе Астана – Павлодар завершено строительство двух участков

Дивизион компании VI Road Construction – ТОО «Казахдорстрой» сдал в эксплуатацию 57 км автомобильной дороги Астана – Ерейментау – Шидерты.

Участки «58-88 км» и «88-115 км», работы на которых стартовали в 2014 году, являются частью транспортной артерии Центр – Восток, реализуемой в рамках госпрограммы «Нұрлы жол». Проект соединит Астану с восточными регионами, что имеет высокий экономический потенциал: привлечение транзитных грузов, рост экспорта отечественных товаров, развитие придорожного сервиса и туризма. Значение ее трудно переоценить даже без учета товарооборота между регионами, который, безусловно, получит импульс после полного завершения процесса реконструкции.

Каждый сданный отрезок представляет собой бетонную дорогу категории I-A, состоящую из 4 полос по 3,75 м шириной. Общая ширина проезжей части составляет 15 м. Тип покрытия – цементобетон толщиной 25 см. Реконструкция каждого отрезка подразумевала не только укладку дорожного полотна, но и выполнение вспомогательных работ: устройство водопропускных труб, скотопрогонов, путепроводов, мостов, транспортных развязок, а также автобусных остановок, автопавильонов и площадок для отдыха.



Четкому выполнению поставленных задач на проектах способствовала внедряемая в холдинге VI Group технология бережливого производства Lean. Поиск способов оптимизации рабочих процессов дал эффективные результаты. «На производительность команд», – рассказал Генеральный директор дивизиона «Казахдорстрой» Серик Тулебаев, – положительно повлияли еще несколько факторов: наличие комфортных вахтовых поселков, бетонные и грунто-смесительные заводы и базы для ремонта техники, установленные на участках, а также высокотехнологичные лаборатории, осуществляющие контроль за качеством исходных материалов и тестируемых образцов бетона, готовящегося к укладке. Все это позволило успешно и в срок завершить сложные дорожные

работы с соблюдением всех требований к качеству».

Стремясь работать быстро и эффективно, команда проекта не забывала и о тех, кто рядом. Доброе сотрудничество наладилось с жителями местных поселков Новомарковка, Кеноткель, Приречное. Дивизион предоставил им возможность получить работу в среде административного и инженерно-технического персонала. Местные жители ценили заботу компании и трудились добросовестно. Сотрудники дивизиона в свою очередь периодически помогали населенным пунктам: зимой расчищали снег, весной – русла рек, дабы снизить риск паводков, летом тушили пожары. Время от времени сотрудники ТОО «Казахдорстрой» выделяли материальную помощь, например ко Дню Победы или ко Дню пожилого человека.

Пришло время принять системные меры поддержки экспортеров

Сельхозрынок

Казахстан вновь столкнулся с проблемой дефицита вагонов для экспорта зерна. При традиционных объемах поставок на внешние рынки производители неожиданно оказались в условиях транспортного коллапса, когда имеющихся мощностей для перевозок вдруг стало недостаточно.

Салим САКЕНОВ

По данным «Казахстан темир жолы», сегодняшняя возможность экспортной перевозки железнодорожным транспортом на ежемесячной основе – в объеме зернового эквивалента 1,3 млн тонн, из них зерна – 800 тыс. тонн и муки – 320 тыс. тонн. Это, в принципе, соответствует и потребностям экспортеров, ежемесячно отправляющих от 1 до 1,3 млн тонн зерна на внешние рынки. В Министерстве сельского хозяйства признают: проблема возникла из-за переориентации потоков зерна. Рекордный урожай зерновых в России, как и прогнозировалось экспертами, скорректировал казахстанский экспорт – в то время, как российское зерно направляется в Азербайджан, Грузию и Турцию, казахстанские экспортеры сосредоточились на рынке Афганистана. Как признался, выступая в мажлесе, вице-министр сельского хозяйства Нуржан Альтаев, к таким



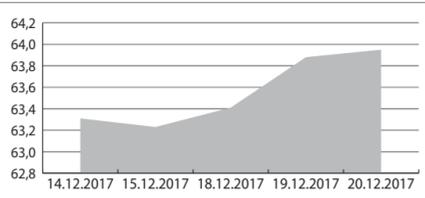
Фермеры направили в Минсельхоз письмо с просьбой о выделении средств на закуп Продкорпорацией порядка 2 млн тонн зерна у сельхозпроизводителей. Фото: Shutterstock.com

объемам инфраструктура на стыковочных станциях в этом направлении оказалась не готова, и именно поэтому возникли заторы. «Только на станции Галаба есть определенное количество вагонов, где-то около 3,5 тыс., которые вовремя не могут вернуться. Первые вагоны были отправлены примерно 4 ноября», – констатировал г-н Альтаев. Сейчас проблему приходится решать экстренно – привлекая дополнительные вагоны из соседних стран. Кроме того, принято решение о выделении 9,7 млрд тенге на субсидирование с нового года перевозок зерна внутри Казахстана. Однако системного решения пока еще нет.

Примечательно, что еще несколько лет назад в рамках комиссий по развитию экономического сотрудничества между Казахстаном и Афганистаном с афганской стороны неоднократно звучали предложения для Казахстана построить зерновой терминал в Мазари-Шарифе, что значительно облегчило бы перевозку и позволило нарастить объемы поставок. Однако Казахстан на это предложение не отреагировал. Между тем, по признанию Нуржана Альтаева, подобные проблемы не исключены в будущем и на другом перспективном экспортном направлении – китайском.

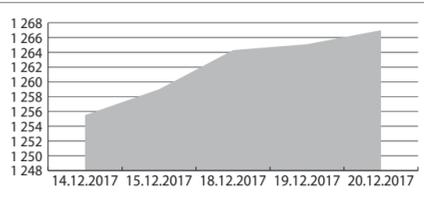
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (14.12 – 20.12)



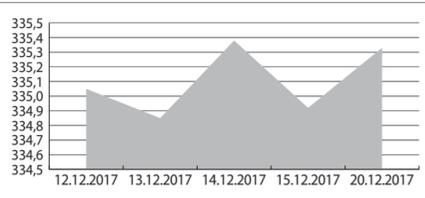
Цены на нефть выросли на фоне закрытия нефтепровода Forties и сокращения добычи в рамках пакта ОПЕК+.

GOLD (14.12 – 20.12)



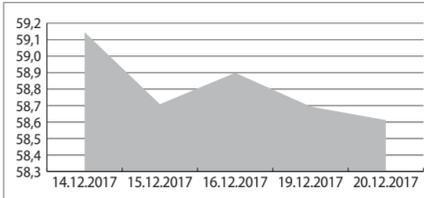
Стоимость золота не демонстрирует единой динамики – трейдеры ожидают принятия решения по поводу налоговой реформы в США.

USD/KZT (14.12 – 20.12)



Следующую за праздниками неделю тенге встречает на спокойной ноте, близкой к долгожданному равновесию.

USD/Rub (14.12 – 20.12)



Основное влияние на рубль в ближайшие дни будут оказывать денежные потоки экспортеров и покупки валюты Минфином РФ.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Александр ЕГОРОВ, валютный стратег ГК TeleTrade

Последняя неделя уходящего года на валютном рынке, скорее всего, пройдет в спокойном ритме. Основные события декабря остались позади. Ключевые мировые центробанки провели свои последние в этом году заседания, определив параметры денежно-кредитной политики до следующих встреч, которые состоятся уже в 2018 году. ФРС США повысила ставки до диапазона 1,25–1,50%, что в целом не помогло доллару вытеснить в лидеры на Forex. Гораздо большее влияние на американскую валюту оказало утверждение конгрессом США законопроекта по налоговой реформе, продвигаемой администрацией президента Трампа. Предполагаемый позитивный эффект от сокращения налогов и роста экономической активности компаний и граждан в долгосрочной перспективе должен привести к росту экономической активности граждан, увеличению прибыли американских корпораций и, как утверждают сторонники реформы, в течение десяти последующих лет полностью нивелировать негативный эффект от снижения поступлений в бюджет.

Интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – после робкой попытки роста недель ранее снова демонстрирует слабость и снижается в рамках узкого диапазона 92,90–94,40. В целом уходящий год оказался неудачным для американской валюты, несмотря на то, что именно американский регулятор – ФРС США – первым из мировых центробанков реально перешел



к циклу нормализации денежно-кредитных условий. Рынок, скорее всего, уже в начале года дисконтировал эту новость в ценах и в большей части фокусировался на оценке возможных шагов иных центробанков в данном направлении.

Европейский центральный банк, Банк Англии и Банк Японии не изменили текущие параметры своих монетарных политик. Такие решения были ожидаемы рынком, а потому и не привели к резким колебаниям на рынке Forex. Евро продолжает диапазонную торговлю в границах расчетного торгового диапазона 1,1675–1,1940 с тяготением в верхнюю половину, выше отметки 1,1800. Британский фунт консолидируется около уровня 1,3400, при этом на уровне 1,3450 проходит граница середины актуального торгового диапазона, преодоление которой могло бы открыть путь к верхней границе диапазона в районе 1,3590. Текущие экономические показатели, и особенно значение инфляции – 3% в годовом исчислении, позволяют

британскому регулятору перейти к более решительному ужесточению монетарной политики. Однако сложные переговоры с ЕС по реализации процедуры Brexit ограничивают свободу действий регулятора, что находит свое отражение в динамике британского фунта.

Пара доллар/японская иена также застряла в диапазоне с верхней границей 113,25 и нижней – 110,75. Адаптивная политика Банка Японии ограничивает усиление национальной валюты. К тому же валютная пара доллар/иена очень чувствительна к доходности американских облигаций. Если не произойдет каких-либо событий из разряда форс-мажорных, то котировки, вероятно, продолжат консолидацию в верхней части указанного диапазона с некоторой вероятностью его пробития вверх.

Еще одним хорошим индикатором для оценки отношения участников рынка к доллару США служит золото. Как правило, динамика фьючерсов на драгоценный металл имеет обратную корреляцию с дина-

микой доллара США. После падения в первой половине декабря золото перешло в фазу роста. И к середине недели достигло зоны, где может произойти перелом среднесрочного тренда из падающего в растущий. Это зона с границами \$1264–1269 за тройскую унцию. При закреплении выше драгметалл может продолжить рост к уровням \$1280–1292.

Банк России на своем последнем в этом году заседании, состоявшемся 15 декабря, неожиданно снизил ключевую ставку на величину большую, чем ожидал рынок, – на 0,5%, до уровня 7,75%. Однако это не навредило российскому рублю. Национальная валюта РФ, несмотря на риск негативного влияния из-за необходимости уплаты внешнего долга в размере \$18 млрд и увеличения операций Министерства финансов по покупке валюты от нефтегазовых доходов в 2 раза по сравнению с ноябром, продолжает удерживать комфортный уровень против основных валют. Доллар США торгуется в границах 58,50–59,00 рубля, уже неоднократно приблизившись к нижней границе, пробой которой может спровоцировать ускорение снижения доллара на локальном рынке. Евро также консолидируется в диапазоне 69,00–69,70 рубля. И не исключено, что близко к указанным границам будет закончен 2017 год на Московской бирже. Угроза новых санкций со стороны США, которые могут привести к ограничению вложений в российский госдолг, провоцирует активность нерезидентов на покупке облигаций федерального займа РФ при сохраняющей привлекательности доходности по сравнению с аналогичными бумагами в развитых экономиках.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (14.12 – 20.12)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
KazTransOil	0,91%	Kcell	-1,78%
KazTunayGaz	0,19%	Halyk Bank	-0,49%
KazakhTelecom	0,00%	KEGOC	-0,22%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Lonfina	1,220,50%	Akers Biosciences	-63,02%
Utra France Holdings	322,85%	Yekt10 Bioscience	-51,62%
QincoCachex	187,74%	TrovaOne	-45,65%
Sabert	176,47%	UTI Funding America Inc	-29,58%
Previsio PLC	113,30%	Impicon	-29,88%
Skypeople Fruit Juice	105,48%	Alkerm Pharma	-28,50%
On Track	88,74%	Frontier Communications	-27,06%
Ror Blockchain	67,61%	Criteo Sa	-27,05%
OneHorizon	60,17%	Co-Diagnostics	-25,00%
Type Tech	56,92%	Opiant Pharma	-24,68%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
Полюс	8,20%	Суслена	-9,74%
PYCAL	5,65%	PuroGold	-8,53%
MTC	4,50%	PuroHedge	-7,41%
Polymer International	4,32%	POC AFPO PAC	-5,61%
Аэропорт	3,18%	Банк БТБ	-3,99%
ННПТ ОАО	3,08%	Интер PAO EOC ОАО	-3,34%
Норникель	2,65%	Детский мир	-3,33%
Норильский никель	1,34%	Ирбитский ПАО	-3,28%
AK AIPOCA	1,29%	Московский биржа	-2,78%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Louis Vuitton	2,27%	Inditex	-4,76%
Adidas	2,16%	Imesa	-2,79%
Siemens	2,11%	Talant	-2,58%
E.ON	1,91%	Enel	-2,03%
Essilor International	1,74%	BIP Paribas	-2,02%
Deutsche Bank	1,73%	Frissenius SE	-1,97%
BTUPL	1,62%	Sancof	-1,96%
Volkswagen VZO	1,56%	SocGen	-1,89%
Unibail Rodamco	1,42%	Iberdrola	-1,45%
Munchener Ruck	1,41%	Enjeje	-1,22%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Lufthansa	3,21%	RUE	-5,40%
Addax	2,16%	Deutsche Borse	-2,66%
Siemens	2,11%	Freemius SE	-1,97%
Vonovia	1,96%	Unilever	-1,85%
E.ON	1,91%	Henkel	-1,01%
Deutsche Bank	1,73%	Freemius Medical	-0,91%
WIPUL	1,62%	Deutsche Tel.	-0,62%
Volkswagen VZO	1,56%	ProSieben	0,03%
Munchener Ruck	1,41%	Wifonon	0,04%
Continental	1,40%	BASF	0,14%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
ESTADIO PART ON NM	5,22%	Selles Filadelta	-5,06%
WALE ON IT	4,82%	BRF-Brazil Foods SA	-4,58%
Bredaspar SA	4,60%	COPEL	-4,31%
JBS ON NM	4,50%	Auxar	-4,30%
Mhendonga Gerduo SA	3,72%	TAESA UNT P2	-3,83%
HYPERMARCAS ON NM	3,15%	Camargo Electrica Brasileira	-3,80%
COSAN ON NM	3,09%	SANTANDER BR UNT ED P2	-3,55%
GERDAU P1 IT	3,06%	ELETROBRAS P1B IT	-3,38%
Lojas Americanas SA	1,86%	Companhia Siderurgica Paca	-3,01%
CPFL ENERGIA ON NM	1,64%	CCR SA ON NM	-2,82%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-0,71%
Dow Jones	0,69%
FTSE 100	0,63%
NASDAQ	1,28%
Nikkei 225	0,57%
S&P 500	0,70%
Euro Stoxx 50	0,01%
Hang Seng	-0,07%
MCX	-0,65%
Ibovespa	-0,32%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,31%
Natural Gas	1,75%
Алюминий	-0,31%
Медь	-0,17%
Никель	0,43%
Олово	0,00%
Паладий	-0,28%
Платина	-0,04%
Серебро	0,07%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,01%
Eur/JPY	0,07%
Eur/Kzt	-0,03%
Eur/Usd	-0,09%
Usd/Usd	-0,03%
Usd/Chf	0,06%
Usd/JPY	0,11%
Usd/Kzt	0,00%
Usd/Rub	-0,09%

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

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

Это мой последний еженедельный отчет в этом году, поэтому хотелось бы завершить его анализом рынка 2017 года. Можно с уверенностью сказать, что 2017-й оказался еще одним непростым годом для рынка сырья. После возвращения к прибыли в 2016 году впервые за шесть лет сырьевой индекс Bloomberg снова несет небольшие потери. Все сектора, кроме промышленных и драгоценных металлов, продемонстрировали отрицательную доходность, но худшая ситуация сложилась на рынке сельского хозяйства, его показатели упали до десятилетнего минимума.

Этот год был посвящен промышленным металлам, не в последнюю очередь алюминию, меди и цинку, а драгоценные металлы были единственной группой, обеспечивающей положительную динамику.

Золото уже в течение некоторого времени находилось в диапазоне от \$1200 до 1350. Мы ожидаем, что торговое поведение в рамках данного диапазона продолжится и в 2018 году, с риском, который, по нашему мнению, будет смещен в сторону повышения. Сомнения по поводу роста экономики в сочетании с риском роста инфляции могут отбросить маятник назад, в сторону повышения цен. Геополитические риски как политического, так и военного

характера остаются высокими в 2018 году, и с учетом этого инвесторы, вероятно, будут поддерживать и потенциально увеличивать спрос на активы «тихой гавани» или защиту от внешних рисков с помощью драгоценных металлов.

До финального и спасительного повышения цен, осуществленного Джанет Йеллен, золото находилось на уровне \$1240 за унцию: 50%-ный откат по отношению к периоду с декабря 2016 года по сентябрь. Котировки золота на уровне выше \$1260 за унцию и, что более важно, на уровне \$1267 за унцию должны снизиться вплоть до того момента, когда короткое покрытие и дополнительные долги могут еще больше повысить его котировки.

Сельскохозяйственный сектор упал до десятилетнего минимума, а поголовье скота – единственного подсектора, который показал положительные результаты. «Мягкие товары», за исключением хлопка, были проданы на фоне достаточного предложения, а ключевые виды зерновых пострадали из-за наличия запасов после очередного года чрезмерного производства зерновых культур.

Важный рынок сельскохозяйственных культур США не испытывал реальных угроз, связанных с погодными условиями, с 2012 года, и все это время фермеры продолжают выжимать все больше урожая из каждого акра.

Энергетический сектор стал свидетелем восстановления сырой нефти в момент, когда нефть марки

Brent опережала WTI, благодаря более широкому распространению, а также более раннему возвращению Brent к негативным трендам. Природный газ оставался под давлением из-за позднего наступления зимы в США. В течение пятилетнего периода природный газ показывает самые негативные тренды на рынке товаров с потерями, равными 72%.

Перебои в поставках в Северном Ираке в октябре, в Канаде в ноябре и в настоящее время в Северном море вместе с устойчивым спросом и договоренностями ОПЕК+ поддерживали цены на нефть в этом квартале. Нефть Brent торговалась выше \$65 за баррель, достигнув наивысшего уровня с июня 2015 года, после новостей о том, что нефтепроводная система Fortis, которая обрабатывает более четверти добычи в Северном море, была закрыта из-за трещины в трубопроводе.

Данный тренд, однако, быстро сошел на нет из-за фиксации прибыли, связанной с приближением Рождества и Нового года. Фонды, совместно владеющие длительной долей в активах на сырую нефть WTI и Brent (в сумме около 1 млрд баррелей), могут захотеть продать определенную часть позиций, чтобы избежать потенциального негативного воздействия неблагоприятных экономических трендов во время ежегодного периода низкой ликвидности.

Еженедельный отчет о состоянии экономики США показал, что продолжающееся снижение запасов

сырой нефти частично компенсируется ростом запасов бензина и нефтепродуктов. Производство достигнуто нового показателя, поскольку производители сланцевой нефти в США продолжают извлекать выгоду из тенденций, наблюдавшихся в течение последних шести месяцев. В 2018 году потенциальный рост производства сланцевой нефти в США остается одним из самых существенных показателей, связанных с неопределенностью на рынке. Ежемесячные отчеты по нефтяному рынку трех крупнейших нефтяных компаний поддерживали устойчивый прогноз роста мирового спроса на уровне около 1,5 млн баррелей в сутки, в то время пока все остальные указывали на увеличение поставок вне ОПЕК, почти равное росту спроса.

Данный тренд, если он будет подтвержден в ближайшие месяцы, может означать, что попытки ОПЕК и союзных государственных сбалансировать рынок будут отодвинуты ближе к 2019 году. Это увеличивает неопределенность в отношении того, сможет ли группа держаться вместе так долго, сколько это будет необходимо.

Котировки нефти Brent установились в относительно жестком 4-долларовом диапазоне с неудачным всплеском выше \$65 за баррель на момент фиксации прибыли в конце года. Для того чтобы поток длительной ликвидности превратился в наводнение, цена должна опуститься ниже психологического уровня в \$60 за баррель.

ИНВЕСТИДЕЯ

Starbucks: кофе много не бывает!

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции компании Starbucks. Текущая цена находится на уровне \$58,65, целевая цена – \$74,87, потенциал роста прогнозируется в 28%. По их мнению, росту котировок может способствовать новая стратегия развития компании, подразумевающая экспансию на рынки Южной Америки и Азии.

– Расскажите, пожалуйста, об эвенте.

– Добрая половина человечества употребляет кофе, а Starbucks (SBUX) удовлетворяет эту потребность людей на повседневной основе. Кофейная корпорация продает различные сорта кофе, кофейные

зерна, посуду и другую атрибутику, связанную с кофе.

У фирмы есть собственные кофейные плантации. Только в 2017 году Starbucks уже использовал 50 тыс. тонн кофейных зерен. Сеть кофеен предлагает своим клиентам порядка семи видов горячего и холодного кофе, чай, различные выпечку и сиропы. В сеть Starbucks входит более 25 тыс. кофеешопов в 75 странах. Порядка 50,5% от их общего количества владеет сама компания, остальные 49,5% развиваются по франшизе.

– Какие факторы могут способствовать росту котировок акций?

– Стратегия Starbucks совсем недавно поменялась. Теперь вместо расширения присутствия в развитых странах компания проводит экспансию на крупные и перспективные рынки Южной Америки и Азии, обладающие высоким потенциалом роста.

В основном Starbucks фокусируется на АТР и, главное, на Китае. Именно здесь компания недавно открыла один из самых больших кофеешопов в мире. Кафе-ресторан занимает площадь почти 3 тыс. кв. м и рассчитан на обслуживание 6–7 тыс. человек в день. Это единственное заведение Starbucks в Китае, предлагающее алкогольные напитки.

Однако Starbucks не намерен останавливаться на этом. В настоящее время в Китае каждые 15 часов открывается новое заведение сети, так что к 2021 году их число в стране должно достигнуть 5 тыс. В течение следующего десятилетия Китай намерен обогнать Штаты по количеству кофеен и, соответственно, по объему выручки.

В стратегии Starbucks на ближайшие десять лет сделана ставка на быстрый темп развития экономики Китая, в частности на рост потребления. Это соответствует



политике правящей партии КНР, стремящейся повысить внутреннее потребление, чтобы не зависеть от экспорта. На сегодня 75% выручки Starbucks получает в США, но уже к 2022 году, по нашим прогнозам, порядка 58% оборота будет генерироваться в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а безусловным лидером в этом плане будет Китай. Южная Америка тоже поможет компании

повысить продажи, но здесь этот процесс будет идти значительно медленнее и прирост составит не более 2–5% в течение трех лет.

– Каковы финансовые показатели компании?

– Финансовые показатели компании выглядят достаточно убедительными. Выручка продолжает расти, хотя и значительно медленнее, чем в

предыдущие годы. Для сравнения: в 2015 году показатель увеличился на 17%, а двумя годами позднее – всего на 5%. В абсолютных числах выручка достигла \$22,3 млрд, маржинальность – 13,7%, или \$3 млрд. На реализацию своей стратегии развития Starbucks направляет \$1,5 млрд, сохраняя свободный денежный поток на уровне \$2,6 млрд. Рентабельность капитала (ROE) – 50,9%, возврат активов (ROA) – 20,12%, рентабельность инвестированного капитала (ROIC) – 23,66%.

Стоит отметить, что эффективная налоговая ставка для компании установлена на отметке 33,18%, поскольку более трех четвертей ее оборота приходится на США. Соответственно, краткосрочную поддержку бизнесу окажет налоговая реформа, благодаря которой эффективная налоговая ставка опустится до 21,5% при официальной ставке в 20% или до 23% – при официальной ставке в 22%.

Арти ОТС,

главный исполнительный директор АО «Кселл»

Родился в г. Таллинне (Эстония) в 1977 году.

Назначен CEO «Кселл» 19 декабря 2014 года советом директоров, приступил к обязанностям 9 февраля 2015 года после получения разрешения на работу.

До назначения в «Кселл» являлся вице-президентом по вопросам коммерческого развития и развития бизнеса в Teliasonera Eurasia с мая 2014 года.

С февраля 2012 года по май 2014 года он работал в должности главного исполнительного директора компании «Eiion» – подразделения широкополосных

услуг Teliasonera в Эстонии. До этого он работал в «Eiion» в течение 10 лет, в том числе с 2004 по 2012 год на позиции директора по маркетингу.

Арти ОТС имеет степень MBA (Henley Business School), Великобритания.

Арти ОТС, «Кселл»: «Мы должны заложить фундамент для роста потребления цифровых услуг»

Необходимость работать в условиях экономического кризиса и растущей конкуренции заставила мобильных операторов искать новые драйверы роста бизнеса и быстро адаптироваться к меняющимся на фоне появления новых технологий запросам клиентов. О том, как испытание кризисом помогает увидеть новые возможности и задействовать новые ресурсы, а также о переменах, которые ждут рынок мобильной связи с развитием цифровой экономики, «КЪ» рассказал главный исполнительный директор АО «Кселл» Арти ОТС.

Ирина ТРОФИМОВА

– Для казахстанского рынка мобильной связи последние годы были непростыми: снижалась выручка от голосовых услуг, приходилось искать альтернативные источники дохода. Как вы оцениваете положение дел в настоящий момент? В какой мере сохранили актуальность тенденции прежних лет, какие новые тренды вы бы выделили по итогам 2017 года?

– На мой взгляд, рынок миновал период стагнации, но это не повод расслабляться. Операторам есть над чем работать. Все компании, действующие на нашем рынке, понимают, что ответственность перед абонентами сегодня очень высока. В последние годы приоритетом для всех операторов становится качество сетей и качество предоставляемых услуг. В последние годы многие абоненты жаловались на неудовлетворительное качество услуг передачи данных; эти жалобы есть и сегодня, но их количество уменьшается. И одна из главных задач, стоящих перед операторами, заключается в том, чтобы грамотно прогнозировать рост спроса на услуги, предоставляемые в сетях 4G.

Сегодня практически все операторы предлагают в своих пакетах достаточно большой объем трафика, и насколько мы знаем, многие клиенты по факту используют этот трафик не в полном объеме. Но если все абоненты резко увеличат потребление мобильного интернета, операторы, скорее всего, столкнутся с трудностями. Между тем анализ тенденций развития рынка свидетельствует, что потребление трафика будет расти. Настоящим вызовом станет развитие интернета вещей, благодаря которому в глобальном масштабе совсем скоро добавятся миллиарды новых подключенных устройств, и как следствие – астрономический рост объемов данных. Взрывной рост цифровых услуг уже сегодня мы наблюдаем даже на примере внутренних процессов, происходящих в нашей компании, таких как, например, обслуживание абонентов. Сегодня 50% всех запросов, поступающих от наших клиентов, обслуживают роботы. Еще пять лет назад никто, включая нас, не думал, что такое возможно.

– О каком росте рынка по итогам 2017 года, на ваш взгляд, можно будет говорить?

– Пока сложно подводить итоги, но рост наблюдался уже в III квартале и сохраняется в IV квартале. И хотя рост небольшой, позитивная тенденция налицо, и мы ожидаем ее сохранения в 2018 году.

– В III квартале бизнес «Кселл» тоже продемонстрировал положительные результаты, причем, по многим показателям это произошло впервые за долгое время. Чистый объем продаж вырос на 1,6%, показатель EBITDA, без учета единовременных расходов, на 2,5%, рентабельность по EBITDA увеличилась до 38,9%. Можно ли говорить о том, что эти перемены стали результатом новой стратегии, к реализации которой компания приступила в 2015 году?

– Можно сказать, что это результаты комплекса мер, включавших и выполнение новой стратегии, и акцент на развитие сегмента B2B. У «Кселл», как и у других операторов, сегодня практически нет маневра для сокращения расходов и для агрессивного роста на рынке B2C, где наблюдается острая ценовая конкуренция. Единственным направлением, на отдачу от которого можно рассчитывать, является цифровизация. Именно поэтому в последние годы мы сфокусировались на этом направлении.



А. ОТС: «Я вижу, что наша работа с клиентами обеспечивает сокращение расходов и рост доходов. Крупные компании это понимают и уже внедряют такие решения, потому что конкуренция растет с каждым днем»

Второе направление, на развитие которого мы посчитали необходимым сделать акцент – это сегмент B2B, высокий потенциал которого был очевиден еще два года назад и стал еще более очевидным сегодня, когда в крупных городах Казахстана на практике воплощаются отдельные элементы концепции smart city, в основе которой лежат бизнес-решения. Работу в сегменте B2B «Кселл» ведет, находясь в постоянном контакте с клиентами, и можно сказать, что авторство идей многих продуктов, которые в этом году запущены на корпоративном рынке, принадлежат не только нам – они возникли как отклик на запросы клиентов.

Смещение акцента в сторону сегмента B2B вылилось в такие продукты, которые для этого направления на сегодняшний день может предложить только «Кселл». Эти продукты достаточно сложные, и случается, что предприниматель не совсем понимает, каким образом они могут ему помочь. И задача специалистов нашей компании заключается в том, чтобы рассказать, как можно повысить эффективность бизнеса с помощью предлагаемых нами решений. Если говорить, например, об оценке удовлетворенности клиентов, то не все могут позволить себе столь дорогие решения, как NPS (Net Promoter Score). В то же время, воспользовавшись нашим предложением «Бизнес-пульс» всего на 14 тыс. тенге, предприниматели смогут получить массу нужной информации о клиентах своих компаний. Не случайно этот продукт очень востребован среди компаний малого и среднего бизнеса – это решение, которое позволяет им получить совершенно очевидное конкурентное преимущество.

Успешным оказался запуск и такого сложного инновационного продукта, как коммерческие отчеты по геолокации. Своя аналитика сегодня есть у многих компаний, например, у тех же ТРЦ. Но аналитика на основе больших данных, которую предлагаем мы, представляет собой своего рода элемент пазла, который складывается в картину, и позволяет получить общий вид и выстроить более эффективную стратегию для повышения и оборота компании. В сегменте предложений для бизнеса мы идем впереди рынка и показываем, каких результатов может добиться стандартный мобильный оператор, превращаясь в провайвера бизнес-решений.

– Готов ли рынок принимать такие решения?

– Кто-то из наших клиентов готов принять их в большей степени, кто-то – в меньшей, но я вижу, что наша работа с клиентами и знания, которые они получают в результате этой работы, обеспечивают сокращение расходов и рост доходов. Крупные компании это понимают и уже внедряют такие решения, потому что конкуренция растет с каждым днем. Банки, например, могут спрогнозировать маршруты, которыми наиболее часто пользуются их клиенты и установить там банкоматы. При этом они руководствуются данными, основанными

на аналитике, а возможности операторов по предоставлению такой аналитики безграничны. Ведь сегодня речь идет не только о том, что те же банки конкурируют между собой. Появляются финтех-компании, которые могут занять часть рынка, да и мобильные операторы становятся маленьким банком. И абсолютно все заинтересованы в том, чтобы обслужить клиента на самом высоком уровне.

– По итогам 9 месяцев абонентская база «Кселл» увеличилась на 96 тыс. пользователей. Этот результат тоже обращает на себя внимание, особенно если учесть, что на протяжении достаточно длительного времени компании приходилось фиксировать уход абонентов... Какие предложения компании, на ваш взгляд, оказались привлекательными обычным пользователям?

– Действительно, в течение некоторого времени мы наблюдали отток абонентов. Во-первых, свою роль в этом сыграл запуск MNP (Mobile Number Portability); во-вторых, существует достаточно большое число абонентов, которые постоянно меняют сим-карты, «путешествуют» от оператора к оператору в поисках самого выгодного предложения. Результаты последних двух лет показали, что наши предложения весьма конкурентоспособны на рынке. Тарифные планы линейки «Престиж+» очень разнообразны с точки зрения предлагаемого количества звонков, sms, трафика, к тому же в них включен доступ к OTT-сервисам, за них не надо платить отдельно. Относительно недавно мы запустили для абонентов «Кселл» уникальный для Казахстана тарифный план «Мобильный круг». Его особенность – гибкость, возможность делить на всех клиентов мобильного круга, объединяющего, например, членов одной семьи, установленный в соответствии с тарифом объем трафика и звонков на других операторов. В Европе такие решения, учитывающие модель поведения пользователей, очень популярны. Подобные мелочи работают в пользу клиента, и клиент ценит это.

Кроме того, мы постоянно работаем над совершенствованием линейки OTT-сервисов. По данным на III квартал, число подписчиков этих сервисов достигло 500 тыс. Положительная тенденция налицо, особенно если вспомнить, что полтора года назад, когда мы только запускали эти сервисы, скептики говорили, что бизнес-модель не состоится, потому что рынок переполнен пиратским контентом. Честно говоря, необходимость платить за контент поначалу действительно вызвала внутренний протест, но со временем мировоззрение меняется. Мы видели свою задачу в том, чтобы донести до своих абонентов мысль, что лучше заплатить небольшую сумму и получить доступ к качественному контенту, которым удобно пользоваться, в котором нет ничего лишнего, в том числе небезопасного контента, который пользователь может случайно занести на свое устройство, скачивая бесплатные

серии. За качественный контент можно платить, и он все равно победит пиратский. И мы рады, что своей политической способствуем формированию на рынке культуры осознанного и ответственного потребления.

Мы начинали с трех OTT-сервисов, к которым со временем добавили MobiPress (подписка на журналы), а в конце лета 2017 года – MobiKino в партнерстве с Megogo и Амедиатека. Мы рады, что посредством своих OTT-сервисов формируем осознанное и ответственное потребление контента и в то же время способствуем формированию площадок, на которых могут представить свои работы казахстанские авторы. В библиотеке Bookmate, например, собраны все известные книги казахстанских писателей, а на MobiMusic – популярные треки отечественных исполнителей. Таким образом мы даем казахстанским писателям, музыкантам и режиссерам доступ к широкой аудитории, ведь многим из них недоступны другие площадки.

– С самого начала пребывания в должности главного исполнительного директора «Кселл» вы уделяли большое внимание работе над качеством сети. Какую работу в этом направлении вы проделали в 2017 году и какие результаты она принесла?

– Качество сети всегда остается одним из основных направлений деятельности нашей компании и важной частью программы цифровизации. Специалисты «Кселл» проанализировали большое количество отзывов, получаемых от клиентов. Эти отзывы очень важны для нас, и мы благодарны нашим абонентам за то, что они дают возможность получить обратную связь. Это позволяет выделить территории, на которых больше всего недовольных клиентов, установить базовые станции или провести необходимые мероприятия по оптимизации сети, чтобы наши клиенты понимали, что для нас борьба за качество сети – не просто слова.

Много положительных моментов принесла работа в тандеме с Beeline Kazakhstan над совместным строительством сети 4G. Во-первых, мы смогли гораздо быстрее построить сеть, чем сделали бы это собственными силами, и оперативно обеспечили покрытие. В конце прошлого года сеть 4G от «Кселл» покрывала 35% населенной территории страны, к концу этого года площадь покрытия достигнет 50%. Это серьезный прогресс. В настоящее время наша сеть 4G/LTE покрывает крупные города, мы постепенно начинаем подключать более мелкие населенные пункты, и это удалось только благодаря партнерству с Beeline Kazakhstan. Кризис заставил операторов понять простую вещь: если есть возможность сократить издержки, чтобы инвестировать освободившиеся деньги в развитие новых сервисов, нет смысла конкурировать.

Нужно максимально выгодно использовать имеющиеся ресурсы, чтобы работать вместе, вместе инвестировать в строительство сетей нового поколения. Там, где мы еще

не запустили 4G, работает хорошая сеть 3G, покрывающая около 80% населенной территории Казахстана. Жители крупных городов привыкли к тому, что мобильный интернет должен быть везде, да и жителям сельских населенных пунктов проще приобрести модем, чем подключить интернет через фиксированное соединение. Можно сказать, что мы, как социально ответственная компания, выполняем определенные социальные обязательства, потому что доступ к интернету сегодня является базовой потребностью, которую мы, как оператор, обязаны обеспечить. А качество работы оператора абоненты оценивают в первую очередь по качеству интернета. Понятно, что идеал недостижим. Люди все более активно используют интернет, операторы должны увеличивать мощность сети, чтобы соответствовать ожиданиям, и справиться с этим вызовом можно только совместными усилиями.

– Как изменилась структура потребления услуг при переходе с 3G, пусть и очень качественного, на 4G?

– Мы видим кардинальные перемены, которые выражаются, прежде всего, во взрывном росте потребления видеоконтента. Это глобальный тренд, который подстегивает в том числе и измененная стратегия социальных сетей. Facebook, Instagram делают все, чтобы пользователи как можно активнее загружали видео, смотрели его в ленте, соответственно люди должны иметь возможность посмотреть это видео, причем, в хорошем качестве. Многие определяют и сами устройства. Смартфоны с поддержкой 3G, например, не могут обеспечить столь же высокое качество картинки, как устройства, поддерживающие 4G. Словом, мы наблюдаем взаимное влияние с одной стороны, мобильных технологий, а с другой – контента соцсетей.

В Алматы и в Астане объем трафика в сети 4G у нас сегодня выше, чем в сети 3G, и рынок устройств 4G растет более высокими темпами, чем рынок мобильных устройств в целом. Смартфоны с поддержкой 4G активно появляются даже в бюджетной ценовой категории, и это отражение общей тенденции роста базового уровня потребления интернета.

– К слову, о мобильных устройствах. В 2015 году «Кселл» начал работать с Apple, а в нынешнем году впервые стал самым крупным дилером в кампании по запуску продаж iPhone8. Получается, несмотря на общее снижение доходов, казахстанцы готовы тратить деньги на дорогие смартфоны?

– Скажу больше – продажи iPhoneX будут не менее впечатляющими. Спрос превышает предложение, и первая партия уже раскуплена. Желаящим приобрести новинку от Apple, в том числе и мне самому, остается записываться в очередь. Честно говоря, поначалу были сомнения насчет жизнеспособности данной модели, но опасения быстро развеялись. Клиенты оценили воз-

можность приобрести смартфоны в рассрочку вместе с пакетом услуг, сегодня в регионах Казахстана действует более 30 Kcell Store, и на очереди запуск новых магазинов; совсем недавно мы открылись в ТРЦ «Хан Шатыр». Рынок телефонов премиального сегмента не падает даже в тяжелые времена, но люди так или иначе начинают более серьезно просчитывать затраты. Контрактная же модель позволяет купить устройство любимого бренда у официального, а не у «серого» дилера», получить гарантию на него и выплачивать на протяжении двух лет приемлемую сумму.

Не могу сказать, что запуск продаж по контрактной модели сильно повлиял на рост проникновения смартфонов в сети «Кселл» – сегодня этот показатель в Казахстане находится на уровне 55-57%, тогда как в Европе достигает 70%. В основном люди покупают более доступные по цене устройства. Но есть категория пользователей, которые хотят иметь гаджеты самой последней модели. Многие наши клиенты, представляющие эту категорию, на протяжении нескольких лет переходят с одного купленного по контракту устройства на другое. Производители гаджетов постоянно выпускают новые продукты, перед которыми невозможно устоять, а предлагаемая нами модель продаж позволяет постоянно быть в тренде, разумно распределяя расходы.

– Входящем году мобильные операторы совместно с партнерами по рынку запустили несколько платежных сервисов. И все же сегмент мобильной коммерции в Казахстане пока развивается не так активно, как хотелось бы. В чем, на ваш взгляд, причина?

– Рост мобильной коммерции – это действительно яркий тренд, и все, что в его поддержке зависит от телекома, находится на достаточно высоком уровне надежности. Мы одним касанием экрана бронируем и оплачиваем гостиницы, авиабилеты, а недавно я увидел информацию о том, что 80% новых автомобилей на западных рынках продается через приложение в смартфонах. То есть посредством мобильных устройств делаются покупки на сумму в сотни тысяч долларов.

У нашей компании есть проекты в сфере мобильной коммерции. В частности, в коммерческом сегменте мы давно и успешно продвигаем мобильные платежные терминалы K-Pay, в прошлом месяце для абонентов Activ запустили услугу снятия денег с баланса мобильного телефона во всех отделениях «Капчоты». Вскоре данная услуга будет доступна и абонентам Kcell – в настоящее время она находится в процессе разработки, ее внедрение для Kcell связано с некоторыми техническими нюансами, как и внедрение мобильной оплаты парковки и проезда в общественном транспорте.

Активному развитию мобильной коммерции в Казахстане, на мой взгляд, препятствует несколько причин. Во-первых, очень большое количество наличных, расплачиваться которыми по-прежнему предпочитают казахстанцы. И мобильным операторам под силу создать такую инфраструктуру и экосистему, в которой нашему абоненту будет удобнее оплатить такси или, например, доставку еды с баланса мобильного устройства. Но не все зависит от нас. Еще одна причина, по которой мобильная коммерция не работает в полную силу, заключается в законодательных загвоздках. Некоторые платежные и бухгалтерские процедуры невозможно осуществить, не подписав бумажные документы. У законы электронные счет-фактуры, но акт выполненных работ по-прежнему необходимо подписать от руки и заверить печатью. Это не цифровизация в действии, но лишь отдельные ее элементы.

Если мы совместно с Национальным банком РК и заинтересованными министерствами сделаем все, чтобы убрать эти барьеры, рынок получит взрывной рост мобильной коммерции, потому что и у компаний, и у физических лиц появится интерес к применению этих технологий на практике. Надеемся, что в течение года нам удастся найти выход из этой ситуации, тем более, что и в правительстве есть явный интерес к внедрению новых технологий, о чем свидетельствует факт принятия программы «Цифровой Казахстан». И все заинтересованные стороны, включая государство, банковский, телекоммуникационный сектор, должны создать тот самый фундамент, на котором мы сможем реализовать все задачи, обозначенные в этой программе.

ТЕНДЕНЦИИ

45 самых быстрорастущих компаний Казахстана

Корпоративный рейтинг лидеров роста Kursiv Research выпускает в первый раз. В топ самых быстрорастущих компаний Казахстана за последние 3 года вошли 45 предприятий различных секторов экономики. Лучшие результаты показали компании по добыче металлических руд, химической промышленности, чаще всего в рейтинге встречаются представители электроэнергетической отрасли.

Айгуль ИБРАЕВА

5 фактов о рейтинге

1. Совокупная выручка участников рейтинга быстрорастущих компаний по итогам 2016 года составила 3,89 трлн тенге. В среднем рост выручки компаний к предыдущему году составил 31,3%. За три года доход участников рейтинга вырос на 74,8%.

2. Чистая прибыль компаний за 2016 год обозначилась в размере 687,72 млрд тенге. Отрицательная доходность была зафиксирована у пяти участников рейтинга, в том числе: ТОО «Компер Технолоджи» (-2,82 млрд тенге), АО «Алма Телекоммуникация Казахстан» (-1,61 млрд тенге) и АО «Досжан Темир жолы (ДТЖ)» (1,44 млрд тенге).

3. Рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к выручке) в среднем составила 15,1% в 2016 году. Треть компаний рейтинга показали уровень рентабельности по чистой прибыли более 20%. При этом максимальный уровень рентабельности был зафиксирован у АО «Алюминий Казахстана» – 61,5%, при выручке 150,95 млрд тенге компания заработала 92,81 млрд тенге чистой прибыли. Наи-

более эффективными в 2016 году оказались предприятия металлургической отрасли и добычи угля, неметаллических полезных ископаемых и металлов.

4. Из 45 быстрорастущих компаний Казахстана 13 являются представителями отрасли электроэнергетики. В основном это компании-монополисты в своих регионах.

РА РФЦА связывает этот факт с тем, что стабильный рост компаний энергетической отрасли в последние годы, в частности компаний, занимающихся производством и транспортировкой электрической энергии, обусловлен ростом общего потребления электроэнергии в Казахстане, которое составило 48 549 млн кВт·ч в первом полугодии 2017 года, что в свою очередь превышает потребление за аналогичный период 2016 года (45 217 млн кВт·ч) на 7%, что было обеспечено в основном за счет роста потребления крупных промышленных потребителей электроэнергии.

Хорошие результаты роста показали предприятия по добыче различных металлических руд. Согласно анализу РА РФЦА это обусловлено несколькими факторами:

– Рост производства в металлургической отрасли. Увеличение объемов производства в потребляющих отраслях могло спровоцировать рост спроса на рынке металлических руд, что, соответственно, могло привести к наращиванию темпов и объемов добычи компаниями, занимающимися добычей металлических руд. Стоимостный объем производства металлургической промышленности Казахстана за 4 года вырос на 92,9%, достигнув уровня 3 380,2 млрд тенге в 2016 году. При этом объем производства черной металлургии вырос на 78,3% – до 1 134,2



млрд тенге, а объем производства цветной металлургии вырос на 102,2% – до 2 239,5 млрд тенге. Рост производства металлургической промышленности с 2015 по 2016 год составил 57,9%, что является рекордным за последние 4 года, в том числе в черной металлургии – 46,6%, в цветной металлургии – 64,6%.

– Рост цен на металлическую руду в период 2013–2016 гг.

– Государственная Программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан

на 2015–2019 годы, одним из целевых кластеров развития которой является металлургическая промышленность, как отрасль обрабатывающей промышленности. Следовательно, государственные субсидии, поступающие в отрасль, дают ей хороший импульс для развития, что, в свою очередь, тянет за собой вверх сырьевые отрасли и, соответственно, работающие в них компании.

Что примечательно, в списке не оказалось представителей крупнейшей в Казахстане нефтегазовой отрасли. В рейтинг вошла лишь одна компания, связанная с нефтянкой – АО «КазТрансГаз», которая занимается транспортировкой товарного газа.

На протяжении последних пяти лет в нефтегазовой отрасли Казахстана наблюдалась стагнация производства, отмечают аналитики РА РФЦА. Доля нефтегазового сектора в ВВП сократилась с 14,4% в 2012 году до 10,4% в 2016. Индекс физического объема нефтедобычи не выходил за пределы 98,2–98,9% (лишь в 2013 году произошел «всплеск» до 103,2%). Наблюдался также спад экспорта в натуральном объеме с 68,1 млн тонн в 2012 году до 62,2 млн тонн в 2016 году, и более глубокий в стоимостном – с \$56,4 млрд до \$19,3 млрд.

Основные причины стагнации нефтегазового сектора:

– постепенная выработка старых месторождений при отсутствии ввода новых. Если не учитывать Тенгиз и Кашаган, больше половины казахстанских нефтяных скважин уже прошли пик добычи и относятся к весьма «зрелым» месторождениям;

– трехгодичная задержка ввода в эксплуатацию крупнейшего нефтегазового проекта Кашаган;

– существенное снижение цен на сырую нефть на мировом рынке – с \$99,03 за баррель (сорт Brent) в 2014 году до \$52,35 в 2015 и \$43,55 в 2016 году. За 2014–2016 гг. казахстанская экспортная цена опустилась с \$99,5 до \$39,3 за баррель;

– ограниченные возможности экспортной транспортной инфраструктуры. Только к концу прошлого года были расширены пропускные способности Каспийского Трубопроводного Консорциума с 38 млн тонн нефти до 49 млн тонн, что важно для перегона нефти с крупнейших месторождений Тенгиз и Кашаган.

Однако в РА РФЦА ожидают, что благодаря запуску и наращиванию коммерческой добычи на месторождении Кашаган, а также существенному росту цен на нефть на мировом рынке, нефтегазовая отрасль будет демонстрировать положительную динамику развития в кратко- и среднесрочной перспективе.

5. По объему выручки среди отраслей лидирует металлургия, представители которой в рейтинге показали объем выручки в 1,16 трлн тенге, что составляет 29,8% совокупной выручки компаний рейтинга. Компании транспортной отрасли заработали 848,5 млрд тенге, представители электроэнергетического сектора – 783,6 млрд тенге.

ТОП-45 быстрорастущих компаний РК

1. АО «АК Алтыналмас»
Род деятельности: добыча драгоценных металлов и других полезных ископаемых
Выручка, млн тенге:

2013	2014	2015	2016
7 185,44	7 335,71	27 856,63	51 025,30

компаний РК

Рейтинг быстрорастущих компаний Казахстана в текущем году возглавило АО «АК Алтыналмас», за 3 года выручка компании вы-

росла более чем в 7 раз, при этом значительный прирост показателя наблюдается с 2015 года. Рост цен на драгметаллы за последние годы создает благоприятные условия для роста компании. Так, согласно анализу РА РФЦА, по итогам 2016 года цены на серебро выросли на 16%, максимальный рост в течение года составил 47%. В отношении цен на золото, начиная с 2013 года, среднегодовой рост цен составил 11%.

АО «АК Алтыналмас» является одним из крупнейших производителей золота в стране и осуществляет операции по недропользованию на ряде золоторудных объектов Казахстана. Это месторождения Акбайкайского региона в Жамбылской области, а также месторождение Лустынное в Карагандинской области. Предприятие образовано как Национальная компания «Алтыналмас» в 1993 году. В дальнейшем в результате приватизации компания была преобразована в открытое акционерное общество. Сегодня 67,5% акций компании числится за Gouden Reserves B.V., головной офис которого находится в Нидерландах. Держателем 32,5% акций компании является Владимир Джуманбаев, который также владеет 20% акций АО «Каражыра».

2. АО «КазАзот»

Род деятельности: Производство удобрений
Выручка, млн тенге:

2013	2014	2015	2016
8 461,63	15 310,49	18 857,90	32 321,11

За последние три года объем выручки АО «КазАзот» вырос почти в 4 раза. Тенденция роста продолжилась и в текущем году, за 9 месяцев 2017 года выручка компании достигла 33,73 млрд тенге, что на 33% больше, чем за аналогичный период 2016 года. При этом существенного увеличения объемов сбыта основной продукции не наблюдается. РА РФЦА предполагает, что существенный прирост выручки связан с ценообразованием на конечный продукт. Помимо этого компания сохраняет лидирующие позиции ввиду наличия механизма субсидирования (50%) своей продукции, а также благодаря преимуществу при участии в тендерах/конкурсах.

Компания основана в 2005 году на базе Прикаспийского Горно-Металлургического Комбината. Основными видами деятельности компании являются производство и реализация аммиака, азотной кислоты и природного газа. В 2016 году компания заключила контракт с Минэнерго РК на разведку и добычу углеводородных материалов на месторождении Косбулак на 25 лет.

50% акций компании принадлежит Тохев В.В., конечным владельцем которого является Тимур Кулибаев. 30% акций владеет Динмухамед Идрисов, еще 15% и 5% у Бахаридина Аблазимова и Ержана Достыбаева соответственно.

3. АО «Каспийский Трубопроводный Консорциум – К»

Род деятельности: Транспортирование по трубопроводу
Выручка, млн тенге:

2013	2014	2015	2016
36 917,00	51 807,00	69 190,00	114 411,00

В 2016 году выручка АО «Каспийский Трубопроводный Консорциум – К» составила 114,41 млрд тенге, что больше показателя 2013 года более чем в 3 раза. КТК – крупнейший международный нефтегазовый транспортный проект с участием России, Казахстана, а также ведущих мировых добывающих компаний, созданный для строительства и эксплуатации магистрального трубопровода, протяженностью более 1,5 тыс. км.

Рост выручки КТК, который в 2016 году составил более чем в 2 раза по сравнению с предыдущим годом, РА РФЦА связывает, во-первых, с девальвацией курса тенге во второй половине 2015 года, во-вторых, с увеличением объема перегона нефти, связанного с расширением его пропускной способности и началом коммерческой добычи на месторождении Кашаган.

24% акций предприятия принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом, Казахстан владеет 19% акций через АО «НК «КазМунайГаз». Остальная доля компании – у крупных ТНК.

4. АО «Транстелеком»

Род деятельности: Беспроводная телекоммуникационная связь
Выручка, млн тенге:

2013	2014	2015	2016
15 808,16	21 616,18	32 669,07	48 009,70

За 2013–2016 годы доходы АО «Транстелеком» выросли в 3 раза – до 48,00 млрд тенге. Данная динамика обусловлена реализацией

проектов «Автоматизированная система управления «Энергодиспетчерская тяги» (АСУ ЭДТ), «Единый сервисный центр», реализацией программного обеспечения «Модернизация систем Z», «ВЖДО», поставка лицензионного программного обеспечения), обслуживанием средств производственно-технической связи АО «КазТрансОйл», а также внедрением и сопровождением ИТ-инфраструктуры.

Транстелеком – один из крупнейших операторов связи РК, специализируется на предоставлении широкого спектра телекоммуникационных и инфокоммуникационных услуг. Компания была образована в 1999 году после отчуждения непрофильных активов АО «НК «КТЖ» для технической поддержки и модернизации существующей железнодорожной системы связи. Основную часть клиентской базы предприятия составляют предприятия и структурные подразделения КТЖ, которой принадлежит 51% АО «Транстелеком», остальными 49% компании владеет Марлен Муханов.

5. АО «Атамекен-Агро»

Род деятельности: Производство, закупка и реализация зерновых культур
Выручка, млн тенге:

2013	2014	2015	2016
6 442,94	8 003,23	10 875,73	15 882,46

Согласно консолидированной отчетности АО «Атамекен-Агро», за последние 3 года выручка компании в денежном выражении выросла в 2,5 раза – до 15,88 млрд тенге. Рост выручки послужил результатом расширения географии поставок продукции в ближнее и дальнее зарубежье.

В 2014–2015 гг. компания понесла расходы по приобретению контролируемых и неконтролируемых долей участия в различных предприятиях. В итоге по результатам деятельности 2015 года в компании зафиксирована отрицательная чистая прибыль.

Чистый убыток группы в 2016 году обозначился в размере 0,64 млрд тенге. В структуре обязательств компании присутствует торговая кредиторская задолженность, выраженная в иностранной валюте, которая в результате курсовой разницы дополнительно оказывает негативное давление на чистую прибыль.

Компания реорганизована из ТОО «КазАгроТрейд+» в 2008 году. Атамекен-Агро насчитывает 17 дочерних предприятий по всему Казахстану. Основным видом деятельности предприятия является производство и реализация сельскохозяйственной продукции. По последним данным, крупнейшим акционером компании является ТОО «Агро Prime Solutions», которое владеет 29,8% акций. ТОО «K-Invest Group» имеет 21,8% акций, АО «ЕНПФ» – 14,1%, остальная доля компании – у частных лиц.

6. АО «Авиакомпания «Евро-Азия Эйр»

Род деятельности: Деятельность воздушного пассажирского транспорта
Выручка, млн тенге:

2013	2014	2015	2016
7 909,15	10 921,83	15 862,65	19 427,72

С 2013 по 2016 годы выручка АО «Авиакомпания «Евро-Азия Эйр» выросла на 145,6%. Компания была образована правительством РК в 1997 году. Евро-Азия Эйр – крупнейшая вертолетная авиакомпания в Казахстане, имеет филиалы и представительства в разных городах страны. До недавнего времени авиакомпания принадлежала НК «КМГ». С 8 ноября 2017 года новым собственником Евро-Азия Эйр стала ТОО «Sky Logistics Services», актив нацкомпании был реализован в рамках плана приватизации.

7. ТОО «Нова Шинк»

Род деятельности: Добыча и обогащение свинцово-цинковой руды
Выручка, млн тенге:

2013	2014	2015	2016
7 652,24	10 274,26	10 865,98	18 490,52

В 2016 году выручка ТОО «Нова Шинк» достигла 18,49 млрд тенге, что на 141,6% больше, чем 3 года назад. Nova Шинк является оператором Ажальского месторождения свинцово-цинковых руд в Карагандинской области. Добыча руды на месторождении началась в 1935 году, действующая сегодня обогатительная фабрика проектной мощностью 1,2 млн тонн руды в год была построена в 1986 году.

В 2006 году 100%-ный контроль над компанией приобрел Челябинский цинковый завод через Nova Holding AG, зарегистрированный в Швейцарии. Конечным владельцем компании является российский горно-металлургический холдинг «Уральская горно-металлургическая компания», 40% которого принадлежит российскому миллиардеру Искандеру Махмудову.

Жилье стало еще доступнее

Компания BI Group запустила новую программу по повышению доступности покупки жилья – BI Finance. Она позволит каждому казахстанцу приобрести первичное жилье уже в ближайшем будущем.

Арман БУРХАНОВ

С 1 декабря нынешнего года строительный холдинг BI Group внедрил новую программу по приобретению первичного жилья на выгодных и удобных для покупателя условиях – BI Finance. Она включает в себя несколько инструментов для потенциальных покупателей. При этом каждый из них имеет свой ряд преимуществ.

«Мы вкладываем денежные средства, для того чтобы обеспечить залог за клиентов, у которых, к сожалению, нет залогового имущества. В скором времени мы также планируем запустить программу trade-in, с которой можно будет ознакомиться в наших отделах продаж», – говорит управляющий директор по продажам и рекламе компании BI Development Асель Жанусова.

Что касается предложений в рамках программы, то условия здесь самые разнообразные. К примеру, если покупатель имеет «на руках» 100%-ную сумму оплаты, то ему предоставляется скидка от 2% до 8%. Таким образом благодаря данной скидке при покупке квартиры можно сэкономить существенные денежные средства. Помимо этого покупатель становится обладателем клубной карты BI Club, благодаря которой клиент получает ряд выгодных предложений от партнеров компании BI Group и возрастающую скидку на последующую покупку недвижимости.

Если собрать 100% суммы не удалось, это не проблема. BI Finance также включает в себя рассрочку с первоначальным взносом 30%, 50% и 70%. «Остальная сумма будет распределена равными долями до окончания строительства. Платежи можно будет делать как ежемесячно, так и ежеквартально. То есть, чем больше времени до ввода дома в эксплуатацию, тем больше времени у покупателя будет на рассрочку, что снизит размеры платежей», – рассказали в отделе продаж компании.

Стоит отметить, что если же времени накопить на квартиру до ее ввода в эксплуатацию недостаточно, то программа BI Finance



предлагает покупку квартиры под 14% на 3 года без посредничества банков, напрямую через компанию BI Group. Первоначальный взнос составляет 30%, а оформление происходит без подтверждения доходов.

«Компания сотрудничает со многими банками, и несколько из них предлагают совершенно уникальные условия – низкие процентные ставки и оформление строящегося жилья без дополнительного залога», – заявляют в BI Group.

Если оформлять кредит через Сбербанк или Банк ЦентрКредит, то минимальный первоначальный взнос составит 30%. Срок ипотечного займа – от 180 до 240 месяцев. В Сбербанке ставка вознаграждения будет варьироваться от 8,5% в зависимости от программы. А в Банке ЦентрКредит в период строительства объекта ставка вознаграждения составит 11%, если покупать недвижимость после сдачи в эксплуатацию – 14,5%. Предложение действует для определенных жилых комплексов.

Есть предложения квартир в BI Group и по программе «Нурлы жер». Финансовый оператор программы – Казахстанская ипотечная компания (КИК) будет субсидировать кредиты по ипотеке для казахстанцев для покупки первичного жилья. Конечная ставка для заемщиков по ипотеке составит 10% годовых. Субсидии

на кредит предоставляются при наличии первоначального взноса в размере 30% от стоимости недвижимости на срок до 10 лет. В настоящее время строительный холдинг BI Group предлагает около 30 квартир по данной программе. Их можно приобрести через программы Сбербанка и Банк ЦентрКредит.

Помимо всего прочего специально для покупки жилья в ЖК «Зеленый Квартал» действует ипотечная программа и рассрочка на 12 месяцев. В случае ипотеки первоначальный взнос составит 20%, а срок займа может достигать 180 месяцев. Оформляется через АТФ Банк. Годовая ставка – 7%. При покупке жилья в ЖК «Зеленый Квартал» в ипотеку клиент получит скидку 5%.

Кроме того, BI Group сотрудничает не только с коммерческими банками, но и с ЖилСтройСберБанком Казахстана (ЖССБ). Это возможно, если вы уже накопили 50% от стоимости желаемой квартиры. Стоит добавить, что при покупке недвижимости через ЖССБ или Сбербанк компания BI Group предоставляет скидки от 2% до 8%.

Отметим, что компания BI Group возле в Астане и Алматы более 32 тысяч квартир, в следующем году обеспечит жильем еще 6,5 тысячи семей. С помощью BI Finance любой клиент сможет найти подходящие условия по приобретению недвижимости!

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КУТЮРЬЕ
ИЗ КРЕМНИЕВОЙ
ДОЛИНЫ 07

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПОДНОЖКА ОТ
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ 09

**ПОТРЕБ РЫНОК/
МАРКЕТИНГ:**
РАВНЕНИЕ –
НА СИЛЬНЫХ 11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
JAGUAR F-PACE
ПОД ЕЛКОЙ 12

Кутюрье из Кремниевой долины

Казахстанец, осуществивший «американскую мечту»

Свой бизнес

О том, как, продав в Алматы квартиру, построить в США компанию и начать со скромными вложениями шить джинсы класса люкс, рассказал основатель первого модного дома Soul of pomad в Кремниевой долине Назим Палташев.

Анна ШАПОВАЛОВА

– Почему все же бизнес начали в США, а не в Казахстане?

– Можно сказать, что в США я вырос – большую часть осознанной жизни я провел в Америке. Там я окончил университет и защитил кандидатскую. На тот момент, когда компания образовалась, я находился там. Все получилось достаточно спонтанно. И есть, конечно, определенные моменты. Например, восприятие бренда на американском рынке. В первую очередь это должно было быть уникальным. В Кремниевой долине мы оказались своего рода аутсайдерами. Мы были непонятными фигурами – ребятами из гаража, которые начали делать брендовую одежду в самом неподходящем месте. Но там была своя особая, хорошая философия – не было скептицизма и надменности. Может быть, если бы я попытался открывать где-то в другом месте, то столкнулся бы с эмоциональным



Н. Палташев: «Отсутствие больших денег научило нас эффективно тратить, а не выкидывать на ветер. За все время мы потратили \$0 на маркетинг». Фото: Олег СПИВАК

противостоянием. Там же была поддержка. Там многие делают что-то необычное и в первый раз.

– Как все начиналось? Где искали идеи и инвестиции?

– Идея пришла буквально в самолете. На тот момент я работал с партнерами в Казахстане, и мне часто приходилось летать между Сан-Франциско и Алматы. Однаж-

ды рядом со мной летел банкир, который все время ворчал: «Почему никто не делает удобную одежду? Мне сейчас уже на встречу нужно, в отель захватить и переодеться я не успею. Хотя и лечу бизнес-классом, все равно одежда будет помятой». И уже на обратном пути, когда я летел из Алматы в Сан-Франциско, мне пришла идея: было бы интересно создать бренд именно для

путешественников. Ведь нет high end (элитный класс) – бренда для путешественников.

– Почему решили идти в люкс-сегмент?

– Это было все очень калкулировано. На тот момент я был в MBA, и у меня была очень хорошая группа однокурсников и профессоров. Когда я вынес на всеобщее обсуж-

дение свою идею, она им понравилась. И совместно мы начали проводить анализ, вбили все данные, как и положено инженерам, провели маркетинговые исследования, посмотрели, какой рынок лучше, каковы жизненные циклы и маржинальность товаров. И пришли к интересному выводу: если зайти в люкс-сегмент, то у нас появляется шанс быть замеченными. Это не «хочушки», а расчеты. Про инвестиции – мы их не находили. Многие считают, что за нами кто-то стоит. Но бренд был сделан на деньги от проданной здесь в городе, в Mega Tower Almaty, квартиры (\$175 тыс.).

– И этого хватило?

– Этого хватило, и мы просто начали продавать. Деньги очень быстро кончились, но самые лучшие идеи, в том числе и по маркетингу, да и вообще лучшие бизнес-идеи пришли, когда эти деньги закончились. Когда денег нет, то смотришь и думаешь, как лучше сделать, как выжить. С деньгами может каждый дурак. А вы попробуйте без денег. На самом деле, если посмотреть на историю многих модных домов, то многие создавали что-то без больших денег. Сейчас про них не будут говорить как о компаниях с капитализацией в несколько миллиардов. Отсутствие больших денег научило нас эффективно тратить, а не выкидывать на ветер. За все время мы потратили \$0 на маркетинг.

Нам 12 месяцев, и буквально в прошлом месяце мы вышли на точку безубыточности, в цифрах это не так много. Мы не можем пока разглашать информацию – несколько крупных инвесторов заинтересованы нашим стартапом.

– То есть бренд говорит сам за себя?

– Мы верим, что наши клиенты сами рассказывают о нас. О клиентах: у нас много известных и не очень известных людей, это банкиры, миллиардеры, футболисты, венчурные капиталисты, пластические хирурги, доктора, певцы и музыканты. Самое интересное, что в центре каждой легенды есть фундаментальные ценности. Soul of pomad не продает одежду – мы продаем философию. Хотя мы и делаем удобные вещи – джинсы и чехолы. Философия бренда – путь человека внутри себя, человек в прогрессе, росте, который готов бросить вызов судьбе и дать ей достойный ответ. Это подходит ко многим бизнесменам, футболистам, даже сильным женщинам, которые сидят дома с детьми. У нас примерно 60% клиентов – слабый пол, хотя на самом деле женскую коллекцию мы еще только начинаем делать. Пока выпустили только сумки. Философия очень близка клиентам и подходит им. Человек покупает философию, эмоции, истории.

11 >>



TENGRI BANK

AN ASSOCIATE OF PUNJAB NATIONAL BANK. INDIA

Тандаулы тәсіл

САҚТАУ ЖӘНЕ КӨБЕЙТУ

СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ

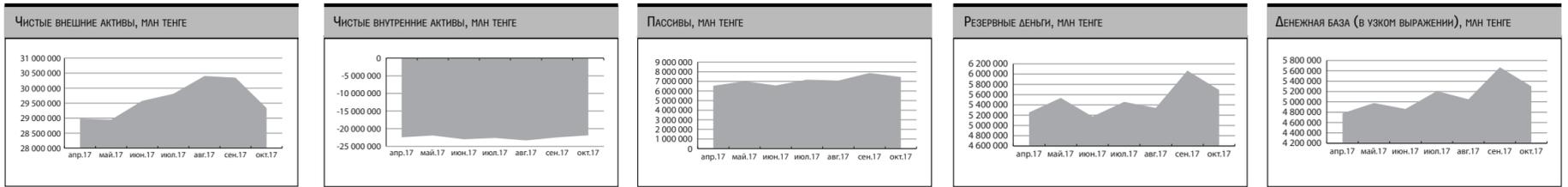
Лучший способ

ЖЕКЕ ТҰЛҒАЛАРҒА АРНАЛҒАН ДЕПОЗИТТЕР
ДЕПОЗИТЫ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

www.tengribank.kz

3434
ТЕГІН · БЕСПЛАТНО

БАНКИ И ФИНАНСЫ



У денег нет идей, а идеи могут делать деньги

Совет от эксперта:
как защитить электронный кэш

Безопасность

Сегодня биткоин, цифровая валюта, которая не имеет фактического подтверждения стоимости, кроме спроса на него, растет не по дням и даже не по часам, а по секундам. Люди, видя спрос, скупают его. Однако данная сфера прибыли становится интересной не только для игроков рынка, но и для хакеров. О проблемах защиты электронных кошельков и системе безопасности транзакций в интервью «Къ» рассказал ведущий консультант по противодействию мошенничеству компании SAS Россия/СНГ Алексей Коняев.

Мадия ТОРЕБАЕВА

– Алексей, расскажите, пожалуйста, насколько вообще применимо понятие безопасности к криптовалюте?

– Повышение безопасности и надежности транзакций – это как раз одна из сильных сторон криптовалют, а точнее – технологии блокчейн, которая лежит в их основе. В системе блокчейн нет единого централизованного звена, что повышает ее устойчивость, снижает стоимость транзакций, ускоряет их проведение. Так что если говорить о самой технологии, то да, понятие безопасности к ней применимо. Но если понятие «безопасность» понимать как «надежность вложения средств», то здесь все не так однозначно. Сейчас биткоин лихорадит, его цена во многом спекулятивна, и никто не знает, что с ним будет дальше. Может быть, поднимется еще выше, а может быть, резко упадет, то есть это точно не надежный консервативный инструмент.

Меры реагирования по безопасности электронных кошельков должны быть комплексными. Это и технологические решения, и подготовка персонала, и правильное выстраивание бизнес-процессов, и понимание на уровне руководства банка

– Насколько безопасны электронные кошельки, которые открывают игроки, торгующие и покупающие криптовалюты?

– Конечно, возможны масштабные хакерские атаки на сам ресурс, и тогда от вашего компьютера мало что зависит. Тут уже важнее, как владельцы сервиса обеспечивают его безопасность, поэтому стоит выбирать кошельки с проверенной репутацией. Но в целом современные электронные кошельки достаточно безопасны, и тут надо принимать во внимание следующее: если нет привычки соблюдать «компьютерную гигиену» и заботиться о защите данных, даже самый надежный кошелек становится уязвимым. Поэтому простые, всем известные меры безопасности гораздо важнее, чем выбор кошелька как такового: никому не сообщать имя пользователя и пароль, установить на компьютер хорошую антивирусную программу и регулярно обновлять базу, использовать сложные и надежные пароли и тому подобное. Практика показывает, что часто взломы происходят из-за несоблюдения этих базовых правил, а не из-за кошелька. Особенно эти принципы «компьютерной гигиены» важны, если вы работаете с веб-кошельками – это наиболее популярный вариант в силу своей простоты и доступности. Их плюс в том, что доступ к кошельку пользователь получает через браузер, а значит, в любом месте, но именно они уязвимы перед хакерскими атаками. Но тут, повторю, проблема не столько в самом сервисе, сколько в защите компьютера пользователя. Поэтому «из любого места» заходить все же не стоит, а свой собственный компьютер стоит держать «в чистоте».

– Не так давно поднимался вопрос о создании в Казахстане



Эксперты не исключают усиление масштабных хакерских атак на ресурсы, поэтому стоит выбирать кошельки с проверенной репутацией

Второй вид кошельков – это программные кошельки, они отличаются тем, что через них доступ к деньгам можно получить только с конкретного компьютера, а значит, риск масштабных хакерских атак на сервис снимается. Но риск взлома конкретного компьютера остается, поэтому вновь все упирается в правила «компьютерной гигиены». И, наконец, третий вид кошельков – так называемые аппаратные, когда криптовалюта хранится на устройстве, не подключенном постоянно к интернету. Это может быть флешка, внешний диск или компьютер, который находится в офлайне. Чтобы украсть криптовалюту, придется украсть сам носитель, и вероятность такого события гораздо ниже риска хакерской атаки. Но, по большому счету, этот инструмент избыточен для большинства владельцев криптовалют – его имеет смысл рассматривать только для хранения крупных сумм, в других случаях будет вполне достаточно веб-кошелька или программного кошелька. Есть еще так называемые мобильные кошельки, но по сути это вариации на тему первых двух типов, только место компьютера занимает смартфон или планшет.

– Как вы оцениваете казахстанские банки с точки зрения кибербезопасности?

– В последнее время на банковском рынке Казахстана случалось немало потрясений из-за масштабных хакерских атак, и этот факт говорит о том, что ситуация пока еще далека от идеальной. Но, с другой стороны, если сравнивать с положением дел лет десять назад, то сделан огромный шаг вперед. Сегодня банки все чаще задумываются о внедрении инструментов автоматизированной аналитики для борьбы с киберпреступлениями. При этом такие инструменты должны быть встроены в систему – подход к кибербезопасности в банке должен быть системным. Меры реагирования должны быть комплексными. Это и технологические решения, и подготовка персонала, и правильное выстраивание бизнес-процессов, и понимание на уровне руководства банка, что такая угроза сегодня актуальна как никогда. Ведь киберриску подвержены не только банки Казахстана, это общемировая проблема, и каждая организация должна быть готова отразить атаку в любой момент.

– Не так давно поднимался вопрос о создании в Казахстане

Он такой же директор, как я – архиерей

<< 1

– Можно ли криптовалюту Halykcoin приобрести не за биткоины, а за другую валюту – доллар, тенге и пр.?

– Мы не занимаемся прямой продажей HLC за фиатную валюту. Для этого есть обменники и биржи. Наша задача – сбор криптовалютных средств для обеспечения будущей инфраструктуры валюты.

– На каких биржах будет торговаться Halykcoin?

– Первоначально Халыккоин ставит своей задачей выход на криптовалютные биржи.

– Какие существуют гарантии, что инвесторы, купившие Halykcoin, смогут всегда продать их и конвертировать криптовалюту в реальную валюту (тенге, доллар и пр.)?

– В криптомире таких гарантий никогда не было и не будет. Криптовалюта – это квинтэссенция настоящего живого рынка. Банки это понимают, поэтому и боятся. Реакция казахстанских банков была ожидаемая. Большинство валют развиваются неплохо, и проблем с ликвидностью нет.

– Какие факторы могут способствовать росту стоимости Halykcoin?

– Исходя из технологии блокчейн, стоимость криптовалюты всегда складывается из двух составляющих – растущие затраты на майнинг, ограниченная эмиссия. Халыккоин уже подкреплен теми ресурсами, которые были затрачены на создание текущей инфраструктуры, дальше – больше.

Первая криптовалюта по-казахстански

Напомним, 21 декабря 2017 года стало известно о запуске первой народной криптовалюты – Halykcoin. «Halykcoin – это первая национальная децентрализованная криптовалюта, которая подкреплена границами, потенциалом ресурсов и народом Республики Казахстан. Будучи геотаргетированной, Halykcoin принадлежит населению Республики Казахстан. Каждый гражданин Республики Казахстан равен в праве на использование HLC, и каждый гражданин оставляет за собой право покупать, продавать, добывать и хранить HLC», – сообщается на сайте www.halykcoin.org. Согласно официальному пресс-релизу, разработкой криптовалюты на данный момент «занимается инициативная группа Halykcoin Foundation, участниками которой являются преимущественно граждане Казахстана». Для развития инфраструктуры было принято решение запустить народное ICO (особый вид сбора денег компанией с использованием криптовалюты. – «Къ») новой валюты. Это означает, что валюту можно приобрести по первоначальной базовой стоимости на официальном сайте проекта halykcoin.org. Пресеил пройдет в три этапа с 21 декабря 2017 года и по 21 марта 2018 года, с поэтапным увеличением стоимости.



По мнению экспертов, сейчас на рынке криптовалют надувается «мыльный пузырь». Фото: Shutterstock.com

Халык Банк право имеет

С точки зрения независимых экспертов, к которым обратился «Къ» за комментариями по возникшей конфликтной ситуации, разработчики Halykcoin сделали достаточно эффективный PR-ход, но Halyk Bank в данном случае имеет полное право обратиться в суд за защитой своих интересов. «Такой PR-ход не нов и используется для того, чтобы потребители ассоциативно воспринимали новую монету с Халык Банком, поскольку банк устойчивый. Но эта проверка в отношении Halykcoin со стороны банка только называется «проверкой», сейчас в банке начнут работать внутренние структуры, проводиться экспертиза на соответствие или несоответствие названия «Halyk», – заметил «Къ» заместитель председателя Национального фонда развития финансовых услуг Андрей Ли. По мнению эксперта, в случае необходимости банк имеет все права на то, чтобы начать судебный процесс.

Аналогичной точки зрения придерживается и партнер юридической фирмы Grata Шаймерден Чиканаев, который в комментариях «Къ» предположил, что если банк сразу зарегистрировал право на торговый знак и бренд, следовательно, он имеет возможность обратиться в судебные органы. «У нас был такой же случай. Мы работаем на рынке очень давно, но вдруг появилась компания, у которой в названии упоминалось слово Grata. Через суд мы заставили их поменять это название», – рассказал юрист. Правда, при этом он заметил, что в истории с «Halyk» есть один немаловажный нюанс, на который стоит обратить внимание. Дело в том, что в переводе с казахского языка «halyk» означает «народ» и вопрос об авторском праве на это слово в данном случае довольно спорный. Но при этом юрист не исключает, что в любом случае решение остается за судом.

Что же касается появления отечественной криптовалюты, то и здесь эксперты «Къ» оказались единодушны. По словам члена правления Halyk Finance Мурата Темирханова, в целом перспективы криптовалюты в мире достаточно сомнительны. По мнению экспер-

та, сейчас на этом рынке надувается «мыльный пузырь», который аналитики Halyk принципиально не отслеживают. «Отцы-основатели криптовалют сами не понимают, за счет чего растут их доходы. Я считаю, что перспектив у криптовалют нет, мы не следим за ними и не анализируем их динамику», – отметил финансист.

21 декабря 2017 года

стало известно о запуске первой народной криптовалюты – Halykcoin. Для развития инфраструктуры разработчики этой криптовалюты решили запустить народное ICO

Не видит смысла в запуске собственной национальной криптовалюты и инвестиционный консультант FIBO Group LTD Евгений Слесарев, с точки зрения которого весь шум вокруг электронных денег не более чем дань моде. «Если рассматривать Halykcoin как средство сбережения, то оно очень спорно. Как расчетное средство? Нет еще инфраструктуры. Да и перебить спрос на основные криптовалюты тоже будет сложно. Остается лишь способ ICO», – резюмирует аналитик.

К слову, еще летом текущего года экспертное сообщество все же обсуждало возможность появления на рынке во второй половине 2018 года сразу двух казахстанских криптовалют – алтынкоина и евразианкоина. С точки зрения аналитиков, их явным преимуществом перед Halykcoin может быть лишь один момент: предполагалось, что обе криптовалюты будут подкреплены золотым резервом. «Если криптовалюта будет обеспечена золотом, то уже сможет приравняться к платежному средству наподобие валюты либо к активу, приближенному по характеристикам к акциям. В принципе, криптовалюта, обеспеченная золотым резервом, – это новый этап развития криптовалюты», – отмечал в комментариях казахстанским СМИ экономист Astana Best Consulting Group Арман Байганов.

flyqazaq.com

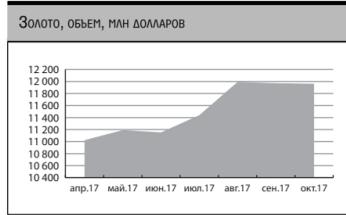
Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:
АЛМАТЫ → ТАРАЗ

НОВЫЙ РЕЙС

ЖАҢА БАҒЫТ

Три раза в неделю по ВТОРНИКАМ, ПЯТНИЦАМ и ВОСКРЕСЕНЬЯМ Аптасына үш рет, СЕЙСЕНБІ, 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.



Подножка от потребителей

Проблемы с ипотечниками тянут финансовый сектор РК вниз



Т. Сулейменов: «Учитывая, что 74% жалоб приходится на финансовый сектор, необходимо еще раз рассмотреть законодательство...»

Процесс

Аналитики прогнозируют постепенное снижение кривой в динамике потребительской инфляции: до 6,9% в 2019 году и до 6,5% в 2021 году. На валютном рынке грянет возврат к формированию курса тенге регулятором, который, в свою очередь, придерживается старой мантры: «В Багдаде все спокойно». Только вот ложку дегтя сюда добавили потребители, недовольные услугами, которые предоставляют им банковский сектор.

Иван ВАСИЛЬЕВ

Важной проблемой, оказывающей серьезное давление на финансовый сектор республики, все еще остается вопрос по жалобам рядовых потребителей на качество обслуживания их в банковском сегменте. В результате чего финансовый сектор республики оказался лидером в списке тех отраслей, на которые активнее всего жалуются потребители.

Напомним, разговор об этом сомнительном лидерстве финансового сектора зашел на заседании правительства еще 12 декабря, на котором министр национальной экономики Тимур Сулейменов представил результаты работы с 19 тыс. жалоб потребителей на нарушение их прав в этом году.

«Потребители очень редко обращаются в суд: из 19 тыс. обращений судами рассмотрено всего 505 заявлений граждан, – сказал г-н Сулейменов. – По содержанию поступивших обращений есть четыре основные области, которые вызывают у потребителей наибольшие вопросы. Это финансовые услуги – 74%, ЖКХ – 10%, розничная и электронная торговля – 9% и безопасность ввозимой продукции».

В области финансовых услуг, по его словам, потребители обращаются в основном в целях рефинансирования задолженностей и по вопросам обслуживания банковских займов. Также потребители часто жалуются на несоблюдение требований к оформлению и содержанию договоров, непредоставление полной информации по комиссиям и навязывание дополнительных банковских услуг.

В сфере ЖКХ основные претензии предъявляются к качеству вводимого жилья и к деятельности управляющих компаний, отмечают несоответствие качества жилья условиям заключенных договоров и размещенной рекламе, а также несоблюдение сроков сдачи жилья. Кроме того, комплекс вопросов существует в части управления жилищно-коммунальными комплексами. Это отсутствие зарегистрированных кондоминиумов, препятствование их созданию, навязывание услуг управляющих компаний со стороны застройщиков, а также непро-

зрачность формирования расходов управляющих компаний и затрат на общедомовые нужды.

В сфере розничной торговли основными нарушениями являются обвес, обсчет и иной обман потребителей. Реагирование органов внутренних дел на такие факты осуществляется только по жалобам, отсюда и малое количество выявленных нарушений. Так, по статье «Обман потребителей» за полгода рассмотрено семь дел, сумма наложенных штрафов составила 238 тыс. тенге. Также существует низкий уровень защищенности потребителей в динамично развивающейся сфере электронной торговли, отношения между участниками электронной торговли и потребителями строятся на доверии, не закреплены действующим законодательством: не определен статус электронных торговых площадок, отсутствуют требования и контроль ответственности.

Банковское «лидерство» – наследие прошлого

«Учитывая, что 74% жалоб приходится на финансовый сектор, необходимо еще раз рассмотреть законодательство в области раскрытия полной информации банками и другими субъектами финансового сектора касательно своих услуг и общей стоимости комиссий», – обратил внимание министр к главе кабинета Бакытжану Сагитбаеву.

Тот, в принципе, и не возражал. Но возражения нашлись у главы Нацбанка Данияра Акишева, который считает, что со временем лидерство вверенной ему сферы по количеству жалоб исчезнет по вполне естественным причинам, без вмешательства правительства.

«Позвольте прокомментировать данные, которые прозвучали по большому количеству жалоб в сфере финансовых услуг. Действительно, это так, очень большой объем обращений, но... в основном это обращения, связанные с рефинансированием ипотечных займов», – сказал г-н Акишев. «То есть это граждане, получившие финансовые услуги в прошлом, и в основном это граждане, которые получили займы в иностранной валюте и столкнулись с проблемами их обслуживания», – уточнил он.

Глава Центробанка напомнил, что в Казахстане в апреле 2015 года была принята программа по рефинансированию таких кредитов, на реализацию которой выделено 130 млрд тенге, и теперь «само наличие этой программы» стимулирует граждан к обращению за помощью. А обращаться за помощью наш человек привык в форме жалобы. «Все это (обращения заемщиков, получивших кредиты в прошлом. – «КЪ») оформляется, как правило, в виде жалоб. У нас создана комиссия по рассмотрению жалоб заемщиков на отказы банков в рефинансировании займов, то есть сама программа стимулирует появление такого большого количества жалоб», – констатировал глава Нацбанка. «Но при этом я хотел бы отметить, что программа уже позволила сохранить единственное жилье и снизить нагрузку для более чем 23 тыс. граждан», – подчеркнул он.



У нас создана комиссия по рассмотрению жалоб заемщиков на отказы банков в рефинансировании займов, то есть сама программа стимулирует появление такого количества жалоб. Но программа уже позволила сохранить единственное жилье и снизить нагрузку для более чем 23 тыс. граждан.

Данияр АКИШЕВ, глава НБ РК

До 2027 года с учетом револьверного механизма освоения денег программа охватит порядка 40 тыс. заемщиков. Более того, главой государства в этом году поручено Нацбанку совместно с правительством внести предложения о целесообразности расширения этой программы. Все это вкюпе, по мнению г-на Акишева, приведет к тому, что проблемы ипотечных заемщиков прошлых лет рано или поздно будут решены.

Контроль за контролером

Пока г-н Акишев пытался разуть г-на Сулейменова относительно того, что не стоит поливать грязью перед дождем, премьер-министр Бакытжан Сагитбаев пытался осмыслить другое предложение Министерства национальной экономики – ввести контроль за контролерами в сфере соблюдения прав потребителей.

«Мы считаем возможным наделить уполномоченные органы компетенцией по осуществлению мониторинга и в случае необходимости – контроля за соблюдением законодательства в сфере прав потребителей. Мы говорим не о мониторинге и контроле за самими субъектами бизнеса, а о так называемом контроле за контролерами, за тем, насколько эффективно другие госорганы реализуют свои функции по защите прав потребителей», – заявил глава министерства на заседании правительства.

Но, по признанию г-на Сагитбаева, глубинный смысл этого предложения для него остался скрытым. «Я вот... не понял, когда министр предлагает осуществлять контроль за контролерами. Получается, надо будет за теми контролерами контролировать, и бесконечно будем ходить друг за другом, – недоумевает глава правительства. – Мне кажется, здесь надо другой механизм придумать, а не бесконечно друг за другом следить».

45 самых быстрорастущих компаний Казахстана

<< 6

8. ТОО «Казцинк»

Род деятельности: производство свинца, цинка и олова

Выручка, млн тенге:

2013	2014	2015	2016
389 290,96	448 078,79	494 605,37	883 302,09

«Казцинк» – крупнейшая компания по объему выручки данного рейтинга. Объем выручки в 2016 году достиг 883,30 млрд тенге, что превышает показатель 2013 года на 126,9%. Крупный интегрированный производитель цинка с большой долей сопутствующего выпуска меди, драгоценных металлов и свинца, имеет 19 дочерних предприятий различного профиля.

Компания была основана правительством РК в 1997 году путем слияния активов трех основных производителей цветных металлов Восточного Казахстана: Усть-Каменогорского свинцово-цинкового, Лениногорского полиметаллического и Зырянского свинцового комбинатов. В дальнейшем контрольный пакет акций «Казцинка» был продан в частный сектор, и Glencore International AG стал генеральным инвестором компании.

9. АО «Шубарколь комир»

Род деятельности: добыча каменного угля открытым способом

Выручка, млн тенге:

2013	2014	2015	2016
32 041,84	38 329,31	66 526,79	69 734,75

АО «Шубарколь комир» демонстрирует стабильный рост доход-

ности, рост выручки за последние три года составил 117,6%, что в первую очередь обусловлено ростом объема производства угля. При этом предприятие является одним из самых эффективных в отрасли – рентабельность продаж АО «Шубарколь комир» в 2016 году составила 45,5%.

«Шубарколь комир» – один из крупнейших в Казахстане производителей энергетического угля, основан государством в 1996 году. Шубаркольский уголь за счет высокой калорийности и низкой зольности относят к экологически чистым энергоносителям. На базе углей Шубаркольского месторождения работает завод по производству спецока. На сегодня равные доли акций – по 48,36% – принадлежат ТНК «Казхром» и Евразийской энергетической корпорации, обе компании – из Евразийской Группы (ERG).

10. АО «Досжан темір жолы (ДТЖ)»

Род деятельности: эксплуатация железных дорог

Выручка, млн тенге:

2013	2014	2015	2016
2 959,24	3 460,38	5 582,44	6 005,83

Выручка АО «Досжан темір жолы» за 2013–2016 годы выросла в 2 раза. Однако по итогам девяти месяцев текущего года наблюдается сокращение дохода на 9,7% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Предприятие было создано в марте 2005 года для реализации проекта по строительству и эксплуатации железнодорожной линии станция Шар – Усть-Каменогорск. На сегодня это наиболее быстрорастущая компания в своем секторе. Крупнейшими ак-

ционерными предприятия на сегодня выступают Инвестиционный фонд Казахстана (48,9%) и «Қазақстан темір жолы» (46%).

Методика расчета

На первом этапе был сформирован лонг-лист компаний, который был составлен на основе перечня крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу, Комитета государственных доходов МФ РК и эмитентов национальных ценных бумаг Казахстанской фондовой биржи.

Все попавшие в рейтинг фирмы были отобраны по ряду критериев:

– Юридическая регистрация компаний состоялась не позднее конца 2012 года, в данный момент фирма не находится в стадии ликвидации или реорганизации.

– Компании демонстрируют ежегодный прирост выручки за последние три года.

– Выручка компаний превышает 1 млрд тенге за последние 4 года.

– Деятельность предприятий понятна и прозрачна.

– Финансовые, консалтинговые компании и их дочерние структуры исключены из списка.

– Компании зарегистрированы в Казахстане.

– Финансовые показатели компании находятся в открытом доступе.

Источником финансовой отчетности компаний выступил Депозитарий финансовой отчетности МФ РК. При составлении рейтинга приоритет был отдан консолидированной аудиторской отчетности. Рейтинг был составлен по убыванию относительного роста выручки компаний за 2016 год к 2013 году.

(Полную версию исследования читайте на портале Kursiv.kz)

НАИМЕНОВАНИЕ ЮР ЛИЦА	ВЫРУЧКА, МЛН ТЕНГЕ				Прибыль 2016, млн тенге	Выручка 2016/2013
	2013	2014	2015	2016		
1 АО «АК АлтынАлмас»	7 185,44	7 335,71	27 856,63	51 025,30	17 447,22	610,1%
2 АО «КазАзот»	8 461,63	15 310,49	18 857,90	32 321,11	9 993,27	282,0%
3 АО «Каспийский Трубопроводный Консорциум – К»	36 917,00	51 807,00	69 190,00	114 411,00	30 347,00	209,9%
4 АО «Транстелеком»	15 808,16	21 616,18	32 669,07	48 009,70	90,99	203,7%
5 АО «Атамекен-Агро»	6 442,94	8 003,23	10 875,73	15 882,46	638,61	146,5%
6 АО «Авиакомпания «Евро-Азия Эйр»	7 909,15	10 921,83	15 862,65	19 427,72	2 014,01	145,6%
7 ТОО «Нова Цинк»	7 652,24	10 274,26	10 865,98	18 490,52	5 396,79	141,6%
8 ТОО «Казцинк»	389 290,96	448 078,79	494 605,37	883 302,09	41 296,56	126,9%
9 АО «Шубарколь комир»	32 041,84	38 329,31	66 526,79	69 734,75	31 739,41	117,6%
10 АО «Досжан темір жолы (ДТЖ)»	2 959,24	3 460,38	5 582,44	6 005,83	-1 440,11	103,0%
11 АО «Алюминий Казахстана»	76 975,66	81 647,67	109 079,30	150 951,83	92 811,17	96,1%
12 ТОО «Совместное предприятие «ИНКАЙ»	25 406,10	32 826,97	46 392,44	48 781,18	15 726,38	92,0%
13 АО «Химфарм»	12 196,93	14 030,99	15 196,02	22 874,51	1 166,61	87,5%
14 АО «KEGOC»	73 811,72	93 519,76	110 061,46	130 001,43	27 590,15	76,1%
15 АО «КазТрансГаз»	288 317,19	328 972,05	374 319,32	501 958,50	81 505,64	74,1%
16 АО «Казатрансэнерго»	70 713,67	72 656,93	79 956,72	123 011,51	53 885,77	74,0%
17 АО «Костанайские минералы»	9 908,25	11 300,99	13 675,29	17 190,44	7 487,32	73,5%
18 ТОО «Актюбинская медная компания»	48 087,73	59 780,67	70 834,91	83 378,40	18 388,46	73,4%
19 АО «KazTransCom»	11 663,51	15 182,76	17 712,59	19 571,61	902,13	67,8%
20 АО «Национальная атомная компания «Казатомпром»	166 302,00	202 325,00	259 458,00	265 896,00	80 052,00	59,9%
21 АО «Астана-Энергия»	16 283,01	19 310,44	21 812,77	25 678,06	4 778,41	57,7%
22 АО «Евразия Фудс Корпорейшн»	33 152,46	34 365,32	37 356,93	51 199,59	2 326,88	54,4%
23 АО «СевКазЭнерго»	20 961,92	24 079,19	26 608,47	30 904,53	4 885,73	47,4%
24 АО «Батыс транзит»	4 006,21	4 800,49	5 460,16	5 819,98	228,46	45,3%
25 АО «Евразийская энергетическая корпорация»	62 289,22	67 685,68	78 053,91	86 731,57	12 053,41	39,2%
26 АО «Алма Телекоммуникация Казахстана»	9 531,75	10 171,61	12 888,50	13 101,48	-1 614,31	37,5%
27 АО «Павлодарэнерго»	32 872,02	37 097,73	40 547,32	45 069,46	6 474,91	37,1%
28 ТОО «Джей Ти Ай Казахстан»	57 568,59	60 329,21	66 459,84	78 827,30	3 972,84	36,9%
29 АО «RG Brands»	36 025,54	39 931,12	41 215,59	48 740,80	4 590,60	35,3%
30 АО «Казпочта»	27 820,37	30 365,54	33 982,39	37 625,61	199,30	35,2%
31 ТОО «КАЗФОСФАТ»	57 742,10	70 176,43	73 908,23	77 929,24	21 183,70	35,0%
32 ТОО «AES Усть-Каменогорская ТЭЦ»	9 933,39	11 888,74	13 166,54	13 363,10	1 887,32	34,5%
33 АО «Центрально-Азиатская топливно-энергетическая компания»	94 483,63	109 125,63	110 146,30	126 368,25	7 547,74	33,7%
34 ТОО «Коллер Текнолоджи»	22 800,07	24 135,00	30 351,87	30 414,00	-2 821,72	33,4%
35 АО «Мангистауская распределительная электросетевая компания»	7 898,23	8 722,34	9 052,79	10 421,46	1 840,90	31,9%
36 АО «Центрально-Азиатская Электроэнергетическая Корпорация»	94 137,30	107 783,55	107 932,53	122 122,78	11 213,49	29,7%
37 АО «Карцемент»	10 995,93	13 914,74	14 840,70	14 257,73	989,55	29,7%
38 ТОО «Казахстанские коммунальные системы»	64 764,68	75 289,17	80 601,84	82 479,86	17 082,26	27,4%
39 АО «Каражыра»	19 446,84	22 471,70	24 164,12	24 647,32	976,15	26,7%
40 АО «Интергаз Центральная Азия»	102 849,68	112 179,48	129 497,95	169 057,84	57 196,21	25,9%
41 АО «Алматыские электрические станции»	48 694,30	51 909,46	53 174,97	60 761,36	5 950,78	24,8%
42 АО «Атырауская теплоэлектростанция»	13 120,37	13 919,93	14 659,33	15 890,15	593,55	21,1%
43 АО «Республиканская Телевидиокомпания «Казахстан»	16 855,29	18 009,88	18 527,15	20 150,64	-31,91	19,6%
44 АО «Алатау Жарық Компаниясы»	28 493,43	31 430,91	32 661,75	33 848,14	3 762,09	18,8%
45 АО «Ульбинский металлургический завод»	32 854,81	32 175,23	33 817,04	38 977,21	6 688,66	18,6%
ИТОГО	617 052,38	729 613,83	908 366,32	1 458 345,48	245 950,69	181,7%

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК/МАРКЕТИНГ

Равнение – на сильных

По мнению экспертов, идеи стартапов оцениваются поверхностно

➤ Смена курса

В мировой практике одним из механизмов, нацеленных на поддержку инновационного предпринимательства, являются бизнес-инкубаторы. Казахстанским стартапам предлагают сотрудничать с крупными корпорациями и госкомпаниями.

Ирина ТРОФИМОВА

Создание и развитие стартапов связано с большой долей риска, и из десятков, а порой и сотен проектов успешными становятся единицы. О настоящем и будущем казахстанского бизнес-инкубирования говорили участники дискуссии, состоявшейся в рамках XII инновационного конгресса, недавно прошедшего в Алматы. По мнению экспертов, будущее казахстанских бизнес-инкубаторов связано в первую очередь с корпоративным сектором.

Стартапы под опекой

Бизнес-инкубаторы поддерживают начинающих бизнесменов через предоставление производственных, офисных площадей, консультационных услуг, что позволяет более рационально распределить людские ресурсы, сократить критичные для небольшой компании расходы и получить знания, необходимые для работы в современном мире. Первые бизнес-инкубаторы появились в конце 1950-х годов в США, со временем данная модель зарекомендовала себя как действенная форма экономического стимулирования и создания новых рабочих мест, и потому получила не только более широкую популярность в бизнес-сообществе, но и поддержку со стороны правительств разных стран. С течением времени и с развитием технологической модели бизнес-инкубации претерпела изменения, и сегодня ее три ключевые задачи, по мнению специалистов, заключаются в том, чтобы увеличить количество бизнесов, повысить их выживаемость и ускорить развитие.

В современном мире, утверждает эксперт из Великобритании, директор компании Honeyscomb Global Рон Смит, роль бизнес-инкубаторов меняется очень быстро, и один из самых ценных ресурсов, который могут получить начинающие предприниматели при поддержке инкубаторов, – доступ к рынку. «Сегодня рынок становится более глобальным, и доступ к широкой аудитории очень важен для стартапов. Предпринимателям необходимо ориентироваться на более масштабную аудиторию, чем рынок отдельной страны, например, Казахстан. В то же время, если создатели стартапа могут разработать продукт, востребованный в Казахстане, не исключено, что впоследствии его можно адаптировать для других стран. Другая задача бизнес-инкубатора – обеспечить цепочку поставок, помочь с дистрибуцией. Мы много говорим о цифровом мире, smart-city, интернете вещей, но при этом у нас в стране, например, не присутствуют крупнейшие дистрибьюторы электроники», – отмечает эксперт.

Еще одно преимущество, которое может дать стартапам работа с бизнес-инкубаторами, связано с готовностью последних поручиться за начинающих предпринимателей. Такая моральная поддержка особенно ценна, когда речь идет о доступе к крупным



Эксперты уверены, один из самых ценных ресурсов, который могут получить начинающие предприниматели при поддержке инкубаторов, – доступ к рынку. Фото: Олега СПИВАН

проектам с участием крупных компаний или государства, там, где требуется подтверждение кредитоспособности участников. В свою очередь, считает Рон Смит, для самих бизнес-инкубаторов определяющим критерием при выборе стартапа, которому есть смысл оказать поддержку, должно быть наличие спроса на предлагаемый продукт. «В Союдиненном Королевстве на долю

обеспечивает кредитоспособность проектов и работу фронт-офиса по заключению контрактов», – говорит британский эксперт.

В постсоветских странах бизнес-инкубаторы имеют не столь давнюю историю, инициаторы их создания искали свои пути и использовали свои сильные стороны – и получили свои истории успеха, хотя и не в таких масштабах, как коллеги из дальнего зарубежья. По словам управляющего партнера в Technology Companies' Development Center (Украина) Евгения Саранцова, сильной стороной украинской инновационной индустрии было наследие в виде хорошей инженерной школы и как следствие – наличие специалистов, способных создавать IT-решения и продукты. Тем не менее, объем венчурного рынка в стране несравним с масштабами рынка американского, и по признанию предпринимателей, основные украинские истории успеха на ниве индустрии стартапов родом все же из-за океана. «Чаще всего талантливые ребята с перспективными проектами уезжают в США. Если бы на Украине была более развита инфраструктура бизнес-инкубирования, трансформирующая идеи в проект, мы получили бы на порядок больше продуктов, чем сейчас», – констатировал Евгений Саранцов.

«Легкие деньги» не для начинающих

Программа поддержки молодых интернет-предпринимателей iStartup в 2011 году была запущена и в Казахстане. За пять лет, отмечает президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции Константин Горожанкин, школу iStartup прошли 38 проектов, в том числе лидеры казахстанского сегмента e-commerce. По словам г-на Горожанкина, в 2015 году, когда сфера стартапов привлекла внимание государства и государственные деньги, инициаторы программы приняли решение свернуть iStartup. «В отрасль стало вливаться много государственных денег, но при этом непонятно, в какие проекты идет помощь. Контроль за распределением средств

осуществляют чиновники, которые либо совсем далеки от технологий, либо не в полной мере их понимают, и деньги просто-напросто разбазариваются. Получается, что раньше стартапы конкурировали с рынком, а теперь им приходится конкурировать с коррупционной экономикой», – комментирует Константин Горожанкин.

Бизнес-инкубаторы и акселераторы, считает глава АКИБ, оценивают проект прежде всего с точки зрения таких составляющих, как команда, идея и перспективы для рынка. При распределении государственных средств, уверен Константин Горожанкин, на первое место выходит красивая подача, презентация, и в результате идеи оцениваются поверхностно. Полученные «легкие деньги» расхаживают начинающие предприниматели, и проекты так и не начинают работать. Отчасти, считает участник рынка, такое смещение акцентов в индустрии стартапов стало причиной того, что в последние годы было не так много

«звездных» проектов, которые привлекли бы внимание бизнес-инкубаторов. Другая «болевая точка» связана с качеством подготовки кадрового резерва. По большому счету, утверждает основатель школ программирования Method Ердос Мендыбаев, можно пересчитать по пальцам казахстанские университеты, способные подготовить профессиональные кадры в сфере IT. «В большинстве университетов студентов обучают по старым программам, и зачастую молодой специалист элементарно не знает, куда вводить строчки кода. Это реальность, которую надо принимать, и осознав эту реальность, мы решили открыть программу длительной стажировки для студентов, которая со временем стала бизнес-инкубатором», – рассказывает Ердос Мендыбаев.

В качестве наиболее перспективной для отечественного рынка ниши многие эксперты рассматривают корпоративное инкубирование – относительно новое направление, тем не менее наби-

рающее рост во многих странах. Рост интереса к корпоративному бизнес-инкубированию обусловлен изменениями, происходящими в технологическую эпоху. Модель, в которой корпорации самостоятельно запускают новые сервисы и новые продукты, уходит в прошлое. Крупные компании все более активно интересуются стартапами, приглашают новые сервисы со стороны, таким образом стимулируя молодых предпринимателей к разработке внутрикорпоративных инноваций. Пока еще далеко не все отечественные госкомпании готовы заниматься инновациями, но есть и те, кто больше не желает выглядеть консерваторами – участники рынка вспоминают примеры «Казпочты» и «Казатомпрома», отмечая, что последний сегодня выступает одним из мировых лидеров в цифровизации своих производственных процессов. Один из главных плюсов корпоративного бизнес-инкубирования эксперты видят в том, что благодаря совместной работе стартапов и корпоративного сектора в выигрыше остаются обе стороны: стартапы получают площадку для запуска и отработки своих идей, а чем больше инноваций будет внедрено в национальных компаниях, тем больше приобретет экономика страны.

В будущем году программу поддержки бизнес-инкубаторов планирует запустить Национальное агентство по технологическому развитию (НАТР). По словам представителя агентства, это комплексный инструмент, нацеленный на поддержку частных инкубаторов на начальном этапе их становления, когда они только формируют бизнес-модель работы со стартапами и инноваторами. «Мы хотим снизить риски, с которыми сталкиваются бизнес-инкубаторы. Работа в этом направлении у нас ведется относительно недавно, и на нашем рынке не так много специалистов, которые могли бы помочь не только инноваторам, но и самим бизнес-инкубаторам. В связи с этим мы намерены привлечь международных экспертов, которые научили бы наших сотрудников работе со стартаперами», – констатировал заместитель председателя правления НАТР Таир Чоктин. В рамках программы также предусмотрено выделение грантов резидентам частных бизнес-инкубаторов.



«В отрасль стало вливаться много государственных денег, но при этом непонятно, в какие проекты идет помощь. Деньги просто-напросто разбазариваются. Получается, что раньше стартапы конкурировали с рынком, а теперь им приходится конкурировать с коррупционной экономикой».

Константин Горожанкин, президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции

МСБ приходится значительная часть экономики, и большая часть проектов МСБ у нас запускается без поддержки центральных правительственных организаций, а потом они пытаются пробиться на большой рынок, чтобы запуститься в международном масштабе. А рассчитывать на международное признание способен лишь продукт, по-настоящему востребованный рынком. И хорошая работа бизнес-инкубаторов в Великобритании в большей мере

Кутюрье из Кремниевой долины

<< 7

– А кто команда?

– У нас маленькая, но деловая компания – постоянных 7 человек и еще человек 30 субподрядчиков. Мы никогда не дисконтируем бренд. Даже в сложных ситуациях, когда деньги не помешали бы, мы не ставим скидки. У нас есть клиенты, которые платят.

– А почему к вам идут клиенты?

– Помимо одежды и аксессуаров, в планах компании выйти на еще более сервисное ориентирование. На современном рынке недостаточно просто продавать вещи, какими бы крутыми они ни были. Например, в Сан-Франциско у нас начал действовать мобильный бутик. Мы еще, правда, не успели поставить на колеса микроавтобус, но уже полностью переделали его внутри. И у нас уже есть два джипа, которые тоже необходимы в работе. Человек получает своего рода бонус – ему не нужно вызывать такси, за ним приезжает хорошая машина. У нас в планах не только предлагать просто одежду, но и создать lifestyle-компанию.

– Сколько продуктов в линейке?

– Сейчас есть мужская джинсовая линия, скоро представим линию женских товаров. Есть еще аксессуары и чемоданы. У нас уже, думаю, с января будет действовать полноценный шоурум и дизайн-офис в Милане, мы туда переносим весь дизайн-офис. Сейчас мы много вещей производим в Лос-Анджелесе, но планируем еще завоевать и рынок Италии. Уже наняли хорошую команду известных дизайнеров, которые будут помогать нам концептуализировать и делать хорошие коллекции. Также планируем создать полноценную коллекцию весна-лето-2019. А пока продолжаем делать отдельные вещи, выпустим кожаные куртки и плащи. Мы – минималисты. Сейчас не нужно покупать много вещей. Нужны те, в которых ты выглядишь хорошо, они универсальны, они подходят к твоему стилю жизни.

– Как вы можете оценить казахстанскую fashion-индустрию?

– Если смотреть с точки зрения fashion-индустрии, то я преклоняю голову перед теми людьми, кто этим занимается. Это не очень легко – есть своя специфика, специфика рынка, большое значение имеет и таковой сосед под боком, как Китай (многое завозится). Есть еще и специфика потребления, идет ценовая градация. Наш потребитель пока не готов платить за люксовый сегмент именно казахстанской одежды. Что касается масс-маркета, то сложности с доставкой материалов, другой вариант – отшивать все в Китае, но опять же здесь нужно решать вопрос логистики. Кроме того, население Казахстана примерно равно населению Лос-Анджелеса, есть экономические сложности, динамика покупательской способности населения не всегда стабильна. В любом случае – снимаю шляпу, они – двигаются. Но мне кажется, что индустрия все же немного застойная. Однако потребитель в Казахстане понемногу начинает ценить тонкости, эстетику. Все еще впереди, нужно просто работать, привлекать ресурсы и людей, которые в этом сегменте хороши и могут помочь.

– Что касается сырья, то вам проще...

– Однозначно! Есть, конечно, свои логистические сложности – из Италии сырье доставляется через океан в Лос-Анджелес, но из-за того, что каналы настроены, нам легче. У нас одни из самых высокотехнологичных материалов, они стоят дорого. Я много путешествую и выбираю поставщиков. Сейчас нам поставляют сырье итальянцы, американцы и японцы. Самое важное для нас, как для бренда, – нас покупают за наши цены.

– Кстати, а цены какие и где можно купить?

– Весь этот год мы продавали через вебсайт, но через месяц он будет закрыт, мы перейдем на более личные продажи, экспириенс, потому что все же вебсайт

не может дать такого ощущения, как при примерке, да и картинка не отражает в полной мере продукт. Средняя цена за джинсы – \$475, чемоданы – \$4500 (они собираются вручную), сумки – по \$2500. Мы проработали несколько стратегий, одна из них – мировое турне по странам, где есть наши лояльные клиенты. В рамках этого путешествия будем выстраивать личные контакты. Мы начали с Казахстана, затем будут Дубай, Япония, и возвращаемся в Лос-Анджелес через в Нью-Йорк и Сан-Франциско.

– Правительство США вас поддерживает?

– У нас очень сильная поддержка от Министерства торговли США, они помогают нам развиваться и выходить на новые рынки. Мы идем шаг за шагом. В США много условий, которые помогают развиваться, в том числе банковская система, законодательство, есть все инструменты, которые помогают компании создавать хороший рост. Для нас была сюрпризом поддержка американского посольства. Самое важное заключается в том, что мы производим свой продукт в США и создаем рабочие места. Я большой фанат Made in America. Мы американский бренд с глобальной философией. Американцы, они тоже номады...

– На Казахстан есть какие-то планы?

– Скоро начнет действовать персональный мобильный шоппинг. Вы можете заказать джинсы или другие вещи, и их привезут. В Алматы и в Астане будет проводиться private-event. У нас тут много лояльных клиентов, и мы будем продолжать выстраивать отношения. Но в планах не поставить свой бутик – на данный момент это не эффективно. Мы готовы вложить деньги в бутик в Нью-Йорке на Пятой авеню, пусть это и колоссальные суммы, но обороты с лихвой перекроют затраты. Для магазинов рассматриваем Лос-Анджелес и Токио.

SCAT AIRLINES | БИРГЕ 20 ЛЕТ ВМЕСТЕ 20 ЖЫЛ

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 Актобе (по четвергам и воскресеньям)
Открытие 29 октября!

8 (7252) 99 88 80
scat.kz

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Jaguar F-PACE под елкой

Мероприятие

Декабрь – это месяц, в который всех, и взрослых, и детей, захватывает предновогоднее настроение. Ожидание чего-то необычного, волшебного... Архитектурное бюро AV-Architects тоже решило создать новогоднее настроение владельцам 52 квартир строящегося жилого района Esentai City, разыграв среди них кроссовер Jaguar F-PACE.



Елена ШТРИТЕР

События происходили в штаб-квартире архитектурного бюро AV-Architects. И пока гости наслаждались легким фуршетом и непринужденным общением, организаторы публично протестировали сервис генерации случайных чисел random.org, загрузили номера договоров владельцев апартаментов Esentai City. За ходом проведения розыгрыша наблюдала созданная для этой цели специальная комиссия, в которую вошли независимый нотариус, представители компании Jaguar и СМИ, а также сотрудники холдингов Parmigiano Group – AV-Construction и AV-Architects.

Спустя считанные минуты после начала действия гости узнали имя победителя. Обладателем, вернее обладательницей, спортивного кроссовера стала Кунзила Оразбаева.

Радостную новость призеру объявили по громкой связи по телефону, так как участница не смогла присутствовать лично. Все участники лотереи поздравили победительницу бурными аплодисментами. В тот же день Роландас Ключинскас передал члену семьи Оразбаевых ключи от нового автомобиля.

Ну а мы, пользуясь случаем, задали несколько вопросов представителю AV-Construction Александру Абрашину.

И да побудет с тобой сила

Кино

«Давным-давно в далекой галактике...», улывающийся в космические дали текст под знакомую с детства музыку Джона Уильямса, чувство восторга и предвкушение. Это все – «Звездные войны». Под занавес уходящего года Lucasfilm выпустил на большие экраны восьмой эпизод саги «Последние джедаи».

Анна ЭМИХ

Несмотря на то что началом истории «Звездных войн» принято считать 1976 год, франшиза до сих пор не теряет популярности, и выход каждого эпизода – это целое событие. О чем говорит самое надежное зрительское голосование – собственным кошелем. «Джедаи» за первый уик-энд заработали \$450 млн. И по всем показателям второй уик-энд обещает сумму не менее звонкую.

«Последние джедаи» начинаются ровно там, где закончилось «Пробуждение силы». Рэй (Дэйзи Ридли) прилетела с визитом к последнему джедаю-отшельнику Люку Скайуокеру (Марк Хэмилл), дабы

забегать в отделение банка. И это все в шаговой доступности.

Так вот розыгрыш автомобиля – это продолжение нашей концепции: удивлять и создавать настроение.

– Чем обоснован выбор именно Jaguar?

– Он по духу очень сильно созвучен с нашими проектами. Яркий, современный, динамичный. Этот автомобиль создает ощущение некой эксклюзивности. Вообще, когда мы решили разыграть автомобиль, перебрали много брендов, и именно Jaguar дал нужный эффект. Мы выбрали F-Pace потому, что автомобиль этого класса – SUV – очень популярен у нас. В нем чувствуешь себя комфортно как в городском потоке, так и за городом.

– Вы очень много времени посвятили знакомству гостей с выбранным вами сервисом генерации случайных чисел. А почему вы выбрали именно его?

– Это очень важный момент. Розыгрыш можно проводить по-разному. К примеру, накладывать купоны в лототрон. Но мы решили полностью исключить человеческий фактор. Для этого лучше всего подходит именно генератор случайных чисел. Причем мы выбрали платную версию программы, потому что она позволяет сохранить результаты, и любой сомневающийся человек даже спустя время может зайти проверить, как происходил розыгрыш, и убедиться в нашей полной беспристрастности.

– Сегодня вы разыгрываете авто. До этого была квартира. Это значит, что спортивно будут продолжаться?

– Да. Конечно, после квартиры и машины тяжело будет удерживать планку. Но мы обязательно придумаем что-нибудь не менее интересное.

– Уже предполагаете, что это будет?

– Да, но спорить об этом пока не будем. Сюрприз должен быть сюрпризом.

уговорить его присоединиться к Сопровителю или хотя бы дать ей несколько уроков мастерства. В то же время Первый Орден, уничтожив столицу Новой Республики и ее флот, начинает масштабную охоту за несколькими оставшимися кораблями Сопровитления. А повстанческий флот под командованием генерала Леи Органы (Кэрри Фишер) пытается оторваться от преследующих его линкоров Ордена.

В отличие от седьмого эпизода, снятого Джеем Джеем Абрамсом, «Последние джедаи» получились более самодостаточными. И в отличие от Абрамса режиссер и сценарист восьмой части Райан Джонсон стал заигрывать с публикой, пытаясь понравиться всем без исключения, а напротив – задалась целью изрядно помочать зрительские нервы. Его фильм – это калейдоскоп, блестящая импровизация, затягивающая своей непредсказуемостью и жонглирующая эмоциями зрителя. И это невероятно круто! В сущности «Последние джедаи» – полноценная эволюция «Войн», которая воздает должное классике, но не становится ее рабом.

Правда, тем, кто придет после Джонсона, явно будет крайне сложно продолжать сагу, потому что после себя он оставил пепелище. И абсолютный раздрой среди фанатов франшизы.

И самое примечательное, что кто-то считает картину лучшей во всем цикле, а кто-то – наоборот. А вот равнодушных не наблюдается.

Впрочем, как бы то ни было, к однозначным плюсам фильма можно отнести безупречную картинку – потрясающие фантастические пейзажи сменяются не менее потрясающими природными ландшафтами, найденными в разных уголках Земли. Добавьте сюда отличные спецэффекты (но тут по-другому и быть не могло) и эффектные баталии (как на светящихся мечах, так и глобальные космические боины).

Еще один несомненный плюс – Джонсон подобно психиатру-стахановцу покопался в мозгах персонажей, разложив их мотивы и поступки по каким-то одному ему ведомым формулам. В результате многие герои предстают в новом, зачастую непривычном для зрителей свете. И теперь их невозможно однозначно поделить на положительных и отрицательных.

В общем, если вы следите за событиями в мире «Войн», «Последние джедаи» к просмотру обязательны. И непременно на большом экране – оно того стоит. Если же вы не фанат Далекой галактики, то фильм... все равно посмотреть стоит. Просто потому, что это превосходная лента.

Новый формат международного канала «Kazakh TV»

16 ноября телеканал «Kazakh TV» первым из телеканалов Казахстана и Центральной Азии перешел на многоканальное вещание. Подробнее о переходе на новый формат рассказал директор «Kazakh TV» Андрей Тараков.



– Андрей Юрьевич, буквально недавно канал «Kazakh TV» перешел на новый формат вещания. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом.

– Телеканал «Kazakh TV» на протяжении 15 лет рассказывает о динамично развивающемся Казахстане, его инвестиционном и туристическом потенциале, глобальных инициативах, культурно-историческом наследии и направлениях устойчивого развития. 16 ноября мы запустили новый формат вещания на канале. Теперь «Kazakh TV» вещает на государственном языке 24 часа в сутки. Наряду с казахским языком весь эфир круглосуточно доступен на многоканальном аудиорежиме на русском и английском языках. Подобная практика внедрена на EuroNews и некоторых зарубежных фильмовых каналах. Это очень важно для нас мероприятие, которое, я думаю, в первую очередь понравится нашим зрителям, так как теперь у абонентов цифрового телевидения появится возможность самим выбирать, на каком языке им удобно смотреть программы канала. Построить предпочтительную звуковую дорожку со стопроцентным вложением можно вручную. Для этого достаточно нажать кнопку «меню» на пульте, далее в разделе «аудио» нужно выбрать один из трех языков – казахский, русский, английский. Осуществив данный переход, «Kazakh TV» задал новый тренд в развитии телевизионной отрасли не только в Казахстане, но и в Центральной Азии. Это еще раз подтверждает то, что канал всегда на шаг впереди в технологическом плане. Например, в начале 2000-х, когда в мире только зарождался рынок спутникового телевидения, «Сaspienet» стал первым спутниковым телеканалом в Казахстане.

– В чем преимущество и значение данного нововведения?

– До запуска многоканального вещания эфирная сетка канала состояла из двух языковых блоков – 50% на государственном и 50% на русском во внутренней ветке и 50 на 50% на казахском и английском – в международной. Языковые блоки чередовались каждые 3 часа. Уверен, что новый формат вещания будет способствовать конкурентоспособности канала на международном телерынке, повышению интереса операторов кабельных и спутниковых сетей. Тем более что три языка вещания в полной мере удовлетворяют потребности как отечественных, так и зарубежных зрителей. Русский язык позволит установить эффективное взаимодействие с обширной русскоговорящей аудиторией на пространстве СНГ. Английский в качестве языка международного общения будет хорошим инструментом взаимодействия с телезрителями из дальнего зарубежья. А эфир канала на казахском языке позволит в том числе обеспечить доступ к информации на родном

языке для многочисленной казахской диаспоры.

– Сложно ли было с технической стороны осуществить подобный переход?

– Вопрос перехода на многоканальный сигнал вещания обсуждался несколько лет. Перед запуском была проведена системная работа по технологической и творческой модернизации на основе передового мирового опыта. Агентство «Хабар» провело обширную работу по адаптации процессов производства телевизионного контента, национальный телецентр «Казмедиа орталыгы» модернизировал систему приема, хранения и эфирного вещания контента в новом формате. В свою очередь «Казтелерадио» совместно со спутниковым провайдером канала iKO Media Group подготовили всю необходимую инфраструктуру для распространения сигнала «Kazakh TV» в Казахстане в сетях «Отан ТВ» и за рубежом. Запуск сигнала многоканального вещания – это масштабная и технологически сложная работа, в то же время, я считаю, это очень своевременное мероприятие, которое демонстрирует возможности отечественной телеиндустрии и высокий потенциал страны в международном медиапространстве.

– Какие еще были изменения на телеканале в осеннем сезоне? Удалось существенно обновить программный контент канала?

– Основные направления программной политики канала «Kazakh TV» сохранились. Миссия осталась неизменной – быть проводником в самобытный мир Казахстана, продвигать страновой имидж. В целом контент канала «Kazakh TV» определен по шести основным направлениям: экономика и международные отношения, природа и туризм, история, традиции, культура и искусство, люди и лица. В осеннем телевизионном сезоне мы обновили контент и запустили 15 новых познавательных, образовательных, культурно-исторических и развлекательных программ. Туристические программы «По следам предков» и «Сокровища нации» рассказывают о самых интересных и неизведанных местах Казахстана и малоизвестных фактах истории нашей страны. Они создавались по следам исследовательских экспедиций. Одна программа искала следы наших предков в Европе, Азии и Северной Африке, эксперты брали анализы ДНК, результаты которых очень увидят наших зрителей. У всех на устах Великий шелковый путь, но мало кто знает о другом пути, который проходил через северные территории страны. Творческая группа программы «Сокровища нации»

собрала очень много интересных материалов, которые позволяют лучше понять и обогатить нашу историю. Другой проект – «Central Asan guide» – снимался в противоположной части страны – на юге. Он посвящен историческим связям и перелетениям в культурной и торгово-экономической сферах Казахстана и стран Центральной Азии. Кроме того, мы представили культурно-исторический проект «Кюи – повести, рассказанные музыкой», в котором собрали звучание самых избранных юев всенародно признанных композиторов: Курмангазы, Таттимбета, Дины Нурпеновой, Кали Жантлеуова, Жаппаса Каламбаева и многих других традиционных музыкантов. Обсуждая идею создания данного цикла программ, мы хотели познакомить телезрителей с национальной музыкой во всем ее многообразии, объеме и значительности и обогатить знания об уникальном творчестве акынов-кюиши. Еще один очень интересный проект – это кулинарная программа «Дастархан на колесах»/«Дала дами». Творческая команда проекта путешествует по Казахстану, находит местные колориты в кухне и готовит на дикой природе. Также могут выделить уникальный проект «Pride»/«Наши» – это цикл программ, посвященных людям, чьи имена дают нам повод для гордости, а успехи вдохновляют. «Pride»/«Наши» – это казахстанцы, прославившие свою родину, живя вдалеке от нее. Это истории смелости, упорства и заслуженного успеха.

Часть программ, выходящих в эфире нашего канала, делает акцент на идеях, изложенных в государственной программе «Рухани жаңғыру».

– Расскажите, пожалуйста, про охват канала «Kazakh TV» за рубежом?

– Сегодня канал «Kazakh TV» доступен круглосуточно как в Казахстане, так и для зрителей четырех континентов посредством спутниковых платформ HotBird 13B, Galaxy 19 и AsiaSat 5. Сигнал канала доступен на территории 118 государств, включая страны Северной и Центральной Америки, Западной и Восточной Европы, Азии, Австралии и Океании, Северной Африки и Ближнего Востока. Совокупная аудитория «Kazakh TV» на данный момент насчитывает более 300 миллионов зрителей. Думаю, что полноценная английская звуковая дорожка позволит каналу «Kazakh TV» еще больше расширить зарубежную аудиторию и эффективно знакомить мир с нашей уникальной страной, ее культурой, историей, туристической и инвестиционной привлекательностью.

МИР ПРИВИЛЕГИЙ

Благодарим за лояльность и поддержку на протяжении 10 лет.

airastana.com

nomad club

МУРАТ МУТУРГАНОВ ПРЕДСТАВЛЯЕТ
С 29 ДЕКАБРЯ ПО 7 ЯНВАРЯ

НОВОГОДНИЙ
СТРАНИРВЭШТ

ТОЛЬНО 10 ШЕД

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР
ATF Bank

ПАРТНЕРЫ
MARWIS LG KFC

КОНЦЕРТНЫЙ ЗАЛ НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК,
УЛ. ШЕВЧЕНКО 28
ТИКЕТОН +7 777 440 40 00

не исключено с официальными правообладателями ТМ Minecraft