

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №20 (744)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 20 (744), ЧЕТВЕРГ, 24 МАЯ 2018 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
СТРАТЕГИЯ
РАЗВИТИЯ НА ПИКЕ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ДОЛЛАР США ВЗЯЛ
ПАУЗУ, НО СОХРАНЯЕТ
ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

04

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КОГДА РАСТУТ
АППЕТИТЫ

07



ТЕНДЕНЦИИ:
МЕЖДУНАРОДНОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ
БИЗНЕСМЕНОВ

08

* Бриф-новости

Нефтяная держава или сырьевой придаток?

В парадоксах отечественного нефтяного рынка пытались разобраться депутаты парламента. Привычную обывательскую загадку – почему в нефтяной стране то и дело возникает дефицит ГСМ и сохраняется импортозависимость, парламентарии не разгадали, но несколько «корней проблемы» обнаружили.

>> 2

К черту политес!

Соединенные Штаты и Китай опубликовали заявление о прекращении торговой войны. Победу в противостоянии одержала администрация Дональда Трампа, применив тактику акул бизнеса – загнать в угол и сделать «хорошее» предложение. С подобными приемами в ближайшие два года могут столкнуться и другие страны мира, включая Казахстан. Подробности – в «Къ».

>> 3

ЕНПФ в поисках вкладчиков

Для достижения целей по внедрению многоуровневой пенсионной системы, считают представители ЕНПФ, необходимо прежде всего повысить уровень финансово-правовой грамотности казахстанцев в сфере пенсионного обеспечения. По данным фонда, в его базе числятся нулевые счета, куда вообще не поступают взносы. В связи с этим ЕНПФ пытается наладить контакт с такими вкладчиками.

>> 6

И снова о криптовалютах

Нужны ли правила криптовалютам? Недавно президент страны заявил о необходимости создания общих правил для криптовалют. В этой связи «Къ» обратился к экспертам, чтобы снова узнать, каковы плюсы и минусы регулирования криптовалюты.

>> 7

Почему из Казахстана «утекают мозги»?

Чего не хватает стране для удержания талантливых людей? На встрече Expert Update эксперты обсудили brain drain и попытались докопаться до причин, заставляющих перспективных молодых людей искать возможность применения своих талантов в других странах.

>> 8

Отдавай, что не жалко – бери всё, что можно

Министерство по инвестициям и развитию РК разрабатывает программу по управлению государственным фондом недр. Но пока полных данных о том, какие правила предоставления прав недропользования будут действовать для той или иной территории, нет.

>> 10

Воровство в больших масштабах

Государственные программы для некоторых чиновников Карагандинской области стали предметом личного обогащения. С начала этого года к уголовной ответственности за коррупционные преступления привлечены 11 руководителей государственных органов. Ущерб государству был нанесен на 87,5 миллионов тенге.

>> 12

Без счета и денег нет

Пути стабилизации финансового сектора



С точки зрения представителей финрегулятора, недостатки режима урегулирования наряду с высокой концентрацией госфондирования ограничивают возможности Национального банка Казахстана по целому ряду немаловажных моментов. Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

Эксперты: Ударим по протекционизму регионализацией!

Евразийское пространство способно извлечь выгоду из протекционизма США и Китая с помощью создания самодостаточного рынка. Об этом говорили участники Астанинского экономического форума.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Старший партнер Центра стратегических инициатив Олжас Худайбергенов считает, что в ближайшие годы мир столкнется с довольно массивной волной протекционизма – мер, направленных на закрытие крупнейшими игроками мировой экономики своих рынков для третьих стран. Эта политика исходит из США не первый год и тормозит рост мировой экономики, которого, по мнению известного российского экономиста Михаила Хазина, на самом деле не наблюдается с 2008 года: этот эксперт считает все позитивные заявления насчет выздоровления мировой экономики в последние несколько лет «нарисованными».

При этом протекционизм Штатов Михаил Хазин считает толчком к реальному выздоровлению евразийского пространства: по его мнению, закрытие крупнейшей экономики мира подтолкнет евразийское пространство к быстрой экономической интеграции, которая будет вполне самодостаточной для реального экономического роста. Правда, пока все это поводы для отдаленного оптимизма, а вот протекционизм – это суровая правда сегодняшнего дня: «Самый главный вызов для Казахстана, который мы сейчас видим – это потенциал протекционизма, который наблюдается в последние несколько лет, и уже фактически закреплен как официальный мейнстрим, благодаря той политике, которую сейчас ведет администрация президента США», – заявил г-н Худайбергенов на пленарной сессии Астанинского экономического форума. При этом присваивать авторство политики протекционизма администрации Дональда Трампа он не стал – да, при Трампе этот лейтмотив стал звучать громче – во многом благодаря пикировке с Пекином, но на самом деле сам этот тренд появился задолго до Дональда Трампа. Впрочем, по словам спикера, в краткосрочной и среднесрочной



Михаил Хазин призывает политиков не заниматься «приписками» в оценках мирового экономического роста.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

перспективе протекционизм, в качестве мировой тенденции, потеснит этого своего антипода: иницируемые сейчас торговые и экономические барьеры гораздо шире и количественно больше уже действующих.

«Тот же Китай планирует внедрить барьеров в десять раз больше, чем есть сейчас. И если все эти планы будут реализованы, то это означает серьезную волну протекционизма во всех странах, и несмотря на то, что официальные заявления говорят об обратном, практически все страны движутся так или иначе в эту сторону», – говорит Худайбергенов.

При этом меняется и качественный состав этих торговых ограничений: пока торговые ограничения касаются в основном продукции сельского хозяйства и химической отрасли, однако санкционная война, развернувшаяся между США и Россией, может существенно расширить отраслевой список. «И этот тренд не совсем хороший, потому что если обычный протекционизм хотя бы экономически обоснован где-то, то протекционизм, вызванный санкционной войной, причин не имеет и полезного ничего не несет обоим сторонам», – заявил Худайбергенов. Мы считаем, что последний раунд санкций может принести ущерб сторонам в размере \$10 млрд», – заключил он.

Но это убытки экономик США и России, весь остальной мир за это торговое противостояние платит стагнацией своих экономик, считает президент российского Фонда экономических исследований Михаил Хазин. Он предлагает взглянуть правде

в глаза и признать, что начиная с 2008 года практически ни в одной стране мира экономического роста не было.

«Нарисовать можно все, что угодно, – если мы не забудем, что в Евросоюзе каждый год эмитируется триллион евро, и этот триллион каким-то образом оказывается на балансе каких-то экономических структур, которые его показывают, как прибыль, конечно, можно наращивать экономический рост, – говорит российский эксперт. – Но если вы поговорите с малым бизнесом, со средним бизнесом, с гражданами, то вы увидите, что уровень жизни падает за последние 10 лет, это абсолютно объективная ситуация, связанная с тем, что тот механизм экономического роста, который действовал с 1981 года и состоял в эмиссии доллара, через которую стимулировался частный спрос, больше не работает», – добавил он.

Отметим, что стагнация экономик в интерпретации г-на Хазина совпала по срокам с началом тенденции протекционизма в интерпретации г-на Худайбергенова – и у того, и у другого точкой отсчета стал 2008 год. Что и неудивительно: по мнению главы российского Фонда, примерно с той поры Штаты начали восстанавливать эмиссию – но не на глобальном уровне, а на национальном, когда вся эмиссия идет на выкуп государственного долга, а через госдолг стимулируется спрос в США. «И США начали прилагать усилия к тому, чтобы этот спрос не выходил за пределы их страны, то есть чтобы американские граждане потребляли американские же товары. В этой ситуации усиливается протекционизм – и он

будет усиливаться и дальше, с соответствующей фрагментацией и регионализацией рынков», – констатирует Хазин.

В этой связи, по его мнению, весь остальной мир, который подталкивают к дефрагментации, должен задаться вопросом – какого масштаба должна быть региональная экономическая система, чтобы она в новых условиях обеспечивала национальный рост с учетом понимания того, что продавать вовне уже ничего, кроме энергоносителей, не получится.

Кроме того, по оценке Хазина, чтобы экономический потенциал интеграционного объединения был достаточен для экономического роста, там достаточно создать рынок в 500 млн потребителей. И такой рынок в Евразии уже вырисовывается: Россия – 150 млн человек, 50 млн – Центральная Азия, 80 млн – Турция, 135 млн – Япония, и еще Иран, в котором тоже около 80 млн человек.

«Наша задача сегодня – выстраивать эту вот наднациональную систему экономической интеграции. Это должна быть система интеграции, которая не разрушает национальные особенности каждой страны, а максимальным образом их использует. Необходимо сначала перейти к экономическому росту, а потом под этот экономический рост адаптировать налоговую и бюджетную системы», – заключает российский эксперт.

Заведующий же Центром стратегических разработок и анализа Администрации президента Казахстана Айдын Кулышев считает, что политика протекционизма – явление временное, поскольку мир в своей глобализации уже прошел некую точку невозврата.

«Мы сейчас переходим на новый этап развития человеческой цивилизации. Мир стал слишком глобален для того, чтобы обратно разбиться на какие-то, пусть даже крупные, но сегментированные союзы», – убежден Кулышев. С ним согласен и первый вице-министр национальной экономики Казахстана Руслан Даленов, который считает глобализацию свершившимся фактом, а торговые барьеры и протекционизм – временной вещью, которая рано или поздно изживет себя сама. Причем, по его мнению, политика протекционизма сойдет на нет уже в среднесрочной перспективе, то есть в ближайшие три-пять лет. Но при этом вице-министр согласен с Михаилом Хазиним: евразийская интеграция, как ответ на политику Запада, убыстрит крах мирового протекционизма.

Нефтяная держава или сырьевой придаток?

В парадоксах отечественного нефтяного рынка пытались разобраться депутаты парламента. Привычную обывательскую загадку – почему в нефтяной стране то и дело возникает дефицит ГСМ и сокращается импортозависимость, парламентарии не разгадали, но несколько «корней проблемы» обнаружили.

Салим САКЕНОВ

Справедливости ради отметим, что статистика как добычи нефти, так и ее переработки, в последние годы демонстрирует рост. Но при этом основными драйверами нефтегазовой отрасли остаются три крупных месторождения – Кашаган, Тенгиз и Карачаганак. Как отметил министр энергетики Канат Бозумбаев, выступая на правительственном часе в мажилисе, в 2017 году с выходом на промышленное освоение Кашагана годовой объем добычи нефти по стране вырос до 86,2 млн тонн с 78 млн тонн в предыдущем, и тем самым уровень ежегодной добычи нефти страны поднялся на новую планку. За 4 месяца 2018 года добыча по стране достигла 30 млн тонн, показав рост на 6% к аналогичному периоду прошлого года, и в целом по году добыча нефти ожидается на уровне 87 млн тонн. «Это наш предвзятый прогноз, но такое ощущение, что будет немного больше», – заметил министр.

Фактически «новая планка» по объемам добычи будет держаться на этих же проектах – Кашагане и Тенгизе. По остальным месторождениям, констатируют в минэнерго, снижается уровень добычи в связи с тем, что они



почти полностью выработаны.

Определенные надежды есть на геологоразведку: созданные налоговые льготы и преференции должны стимулировать инвестиции именно в разведку, но пока что это лишь планы и надежды.

Позитивные планы у минэнерго и по решению проблем с обеспечением внутреннего рынка ГСМ. Как уверяет Бозумбаев, уже сегодня импортозависимость сокращается, чему способствовала завершившаяся модернизация Павлодарского и Атырауского НПЗ – снизилась доля импортозависимости рынка моторного топлива. Обеспеченность рынка отечественными нефтепродуктами на сегодняшний день составляет по бензину – 90%, по дизтопливу – тоже 90%, по авиакеросину – более 58%.

«В этом году завершится модернизация Шымкентского НПЗ, общий

К. Бозумбаев: «За 4 месяца 2018 года добыча по стране достигла 30 млн тонн, показав рост на 6% к аналогичному периоду прошлого года, и в целом по году добыча нефти ожидается на уровне 87 млн тонн».

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

объем переработки нефти в 2018 году увеличится более чем на один миллион тонн, по сравнению с прошлым годом, и составит 16 миллионов тонн, – говорит министр. – Для максимальной стабильности обеспечения рынка министерство улучшило координацию сроков плановых ремонтов и загрузки трех НПЗ. К примеру, остановка на ремонт в мае Шымкентского НПЗ на 39 дней не вызвала дефицита ГСМ в стране».

При этом ежегодные сроки ремонтов НПЗ сократятся с 45 до 20 дней, а остановка на 45 дней будет осуществляться только раз в три года. Это позволит на каждом НПЗ увеличить объемы переработки нефти в среднем на 300 тыс. тонн в год. И к осени правительство намерено определить место строительства и объем инвестиций для четвертого НПЗ. Это позволяет главе минэнерго уверенно

заявлять: «В ближайшей перспективе наш рынок будет полностью насыщен отечественным нефтепродуктом. При этом, если рынок определяет цену на ГСМ, то мы отслеживаем их динамику. Учитывая условия работы в рамках Таможенного союза, конечно, нам необходимо придерживаться паритета цен с учетом цен у наших соседей, с учетом разницы в фискальном режиме».

Ценовой вопрос тоже занимает немалую часть «парадоксальной части» рынка ГСМ. Однако минэнерго, опираясь на данные международного агентства Global Petroleum Prices, уверяет: Казахстан среди 167 стран по стоимости бензина занимает 12 позицию с конца, по дизтопливу – 14 место.

«То есть дешевле, чем у нас, бензин только в 11 странах (Венесуэла, Иран, Кувейт, Туркменистан) и дизтопливо – в 13 странах (Венесуэла, Иран, Саудовская Аравия, Азербайджан, Туркменистан). Дороже, чем наш, бензин в таких странах, как Саудовская Аравия, Арабские Эмираты, США, Россия, Азербайджан», – перечислил Бозумбаев.

Депутаты же увидели другие проблемы рынка. Так, мажилисен Глеб Щегельский подчеркнул, что именно «сектор переработки и удовлетворение потребностей внутреннего рынка в нефтепродуктах являются болезненными аспектами в развитии нефтегазовой промышленности». «Доля переработки от общего объема добычи в среднем составляет 18%. Такое процентное соотношение доли добываемой и перерабатываемой нефти из года в год остается неизменным», – сказал он и подчеркнул – продолжение такой тенденции гарантирует нашей стране оставаться «сырьевым придатком» развитых государств. Это небезопасно».

Депутат Куралай Каракен считает, что главная проблема заключается в отсутствии достоверного учета добытой нефти. Ссылаясь на данные генпрокуратуры, депутат отметила: с 2015 года расхождение между добытой нефтью (189 млн тонн) и экспортированной (191 млн тонн), составляет порядка 2 млн тонн. «В денежном выражении это \$600 млн. В результате сравнения отчетов министерства энергетики об объемах добычи и переработки нефти с данными таможенных органов по экспорту нефти было обнаружено 40 компаний, которые отгрузили нефти больше, чем добыли. За три года нелегальный оборот нефти и нефтепродуктов составил 1 млн тонн», – рассказала она. Депутат заметила, что причиной этому стали не только, и не столько незаконные «врезки», аговор и целенаправленный вывод сырья.

«Причины подобного ухода нефти известны – отсутствие автоматизированного учета добычи нефти, современных нормативов ее списания, ненадлежащая охрана скважин. Один из способов занижать объемы выкачанной нефти – расходование больших объемов добытого сырья на технические потери. Ежегодно на теплотери и собственные нужды недропользователей, по данным прокуратуры, изымается в среднем 350 тысяч тонн нефти. Дошло до того, что у некоторых недропользователей технические потери оказались выше годовой добычи. Вместе с тем нормативы списания были определены еще в советские периоды, почти 30 лет назад, за это время технология добычи нефти изменилась и модернизировалась. А современной методики учета списания нет до сих пор», – резюмировала г-жа Каракен.

VI Group приобрел права на проведение гонки IRONMAN 70.3



VI Group приобрел права на проведение в Казахстане гонки по триатлону IRONMAN 70.3 Astana. Об этом в ходе специальной пресс-конференции сообщил глава строительной компании Айдын Рахимбаев.

Арман БУРХАНОВ

Глава VI Group и вице-президент Казахстанской федерации триатлона Айдын Рахимбаев сообщил, что компания приобрела права на проведение IRONMAN 70.3 в Казахстане. Впервые гонка пройдет на территории СНГ уже в июне нынешнего года. Как заявляют организаторы, уже утвержден маршрут, расписание соревнования, партнеры и спонсоры гонки.

По словам Айдына Рахимбаева, на сегодняшний день зарегистрировано уже более 1000 участников из 38 стран мира, 595 из них – казахстанцы. В том числе, на соревнование заявлены участники социального проекта «Спорт без границ», который

направлен на социализацию слабодвижущих и незрячих.

«Нам удалось убедить организаторов, что Астана – это хорошая площадка для проведения такого знакового мероприятия. Ровно через месяц стартует сама гонка. Больше половины участников – это иностранцы, это практически весь мир. Уже зарегистрировались порядка 1100 участников. И мы ждем еще заявок», – рассказал Айдын Рахимбаев.

Как сообщил операционный директор гонки VI Group IRONMAN 70.3 Astana Сергей Бодров, старт и финиш соревнования будет проходить на территории Триатлон-парка. Одним из этапов станет плавание по реке Ишим, а дистанция составит 1900 метров. Затем участники переходят на велосипедный этап, а затем атлеты приступят к бегу на 21 км.

«Также нас поддерживают более 500 волонтеров, которые работали во время выставки ЭКСПО-2017. Мы с ними работу ведем уже на протяжении трех месяцев. Помимо этого, нам пошли навстречу практически все отели города. Они сделали

небывалые скидки – от 30% до 50% – для участников соревнования. И сейчас для атлетов мы предоставляем номера по очень комфортным ценам. Ведь зачастую участники приезжают не одни, а с семьей – для полноценного отдыха», – рассказывает Сергей Бодров.

Спикер добавил, что организаторы проведут еще соревнование IRONKIDS. «Это старт для детей. Регистрация туда бесплатная. Любой ребенок в возрасте от 8 до 15 лет может принять участие.

Директор гонки IRONMAN 70.3 Astana Алексей Сидоренко отметил, что казахстанскому соревнованию предоставлены 50 слотов для участия на Чемпионате Мира, который пройдет в Южной Африке. При этом обычно предоставляется всего 30 слотов. «Многие компании откликнулись помочь нам в организации мероприятия. Работа продолжается. Мы не сбавляем оборотов. 28 мая мы закрываем регистрацию. И погодные условия в Астане обещают быть благоприятными и наши подготовительные работы идут со стремительным успехом», – подытожил Алексей Сидоренко.

Цифровизация может увеличить налоговые сборы

Работа, проводимая в рамках программы «Цифровой Казахстан», может привести к более высокому росту налоговых сборов. Правительство планирует увеличить эту сумму до 4 трлн тенге к 2025 году, но это не предел, считает премьер-министр РК Бакытжан Сагинтаев.

Жанболат МАМЫШЕВ

В ходе второго заседания международного экспертного совета по цифровизации на полях форума Global Challenges Summit-2018 глава Кабмина РК отметил, что Казахстану интересен эстонский опыт цифровизации, сославшись на разговор с сооснователем и первым директором Академии электронного правительства Эстонии Иваром Талло.

«Почему эстонский опыт нам более близок? Не оттого только, что наш друг Ивар Талло лет 10 назад помогал нам внедрять в нашей стране e-government, но из-за того, что и Казахстан, и Эстония были в составе бывшего Советского Союза и (требовалась, – «Къ») ломка всего этого внутреннего, которое было выстроено еще в советское время: государственная машина, государственная структура, услуги, которые принципиально должны были быть выданы в бумажном виде», – сказал Бакытжан Сагинтаев.

В результате цифровизации Эстонии удалось увеличить сборы налогов. Аналогичного эффекта ожидают и в Казахстане. «Эстония собирает налогов в 25 раз больше, чем Казахстан. Потому что у них все оцифровано, в три раза больше налоговиков работает... Мы, благодаря тому, что внесли изменения в Налоговый кодекс и собираем к 2025 году налоговые сборы увеличить до 4 трлн тенге, я думаю, что, если мы полностью перейдем на цифровизацию в вопросах налогов, возможно, эти цифры в 4 трлн будут для нас не совсем амбициозными к 2025 году. Поэтому очень большие задачи перед нами стоят и в части оказания государственных услуг. Здесь мы большую работу проводим в рамках корпорации «Зерде», которая является сегодня главным инструментом правительства», – отметил Бакытжан Сагинтаев.

Необходимость цифровизации всех процессов в республике пре-

мьер сравнил уже не с возможностью запрыгнуть в последний вагон уходящего поезда, а с возможностью запрыгнуть в улетающую ракету.

«Ракета улетит и всё – ты остался. Поезд еще можно на следующей станции догнать и пересеть, а тут уже всё. Те страны, которые успели войти вовнутрь, уже улетели», – заявил глава правительства.

По его мнению, правительство должно стимулировать производство переработанной продукции, что принесет многократный рост налогов.

В частности, речь идет о сельхозпродукции, а также о промышленных товарах. Прежде всего, это поможет в импортозамещении.

Советник по технологиям правительства Великобритании Лиам Максвелл отметил, что открытые государственные услуги помогли их стране построить эффективную экономику, которая позволила сэкономить 4 млрд фунтов. «Британское правительство, британская экономика сейчас на 12% является цифровой, то есть цифровизация – это большой компонент нашего процветания и цифрового рынка, и этот компонент растет в два раза быстрее, чем другие сегменты экономики. И заработные платы, которые люди получают в этом секторе, практически в два раза выше, чем в других секторах. То есть мы получаем больше налогов и мы заинтересованы в том, чтобы этот сегмент продолжал расти», – сказал он.

Лиам Максвелл сообщил, что Великобритания инвестировала большие средства в создание центра по кибербезопасности. «Это главный актив, – когда люди смотрят и изучают, когда инвестируют в Великобританию, – безопасный интернет», – сказал он. Исполнительный директор INSEAD Бруно Ланвин отметил важность действий правительства в процессе цифровизации. «Чтобы вести работу цифрового рынка труда необходимо регулирование. Мы говорим: робот отберет у меня работу. Да, это ведет к дискуссии. И здесь система регулирования будет играть огромную роль. Мы должны обучать людей тому, что они должны всю жизнь учиться», – сказал он.

Генеральный менеджер по новым рынкам в Европе, Среднем Востоку и Азии в Amazon Тони ван ден Берг рекомендовал Казахстану поддерживать открытый интернет,

но определить полупубличные и чувствительные данные. Первые он предлагает использовать в инфраструктуре в зашифрованном виде, а вторые нужно сохранять внутри страны, в то время как публичные нечувствительные данные можно использовать за пределами РК.

Эксперт также считает, что Казахстану необходимо обратить внимание на безопасность. «Используя публичное облако, вы переходите к самому жесткому стандарту по кибербезопасности», – сказал Тони ван ден Берг.

Вице-президент IDC в России и СНГ Роберт Фэриш отметил, что технология блокчейн – это элитная и очень безопасная архитектура для ряда процессов и сервисов госсектора. «Некоторые из них уже предоставляются в рамках программы «Цифровой Казахстан». Основное применение это то, что называется «управление идентификацией» – выпуск документов, удостоверяющих личность, подтверждение идентичности, постоянная проверка документов, регистрация имущества, регистрация завещания. Это обеспечивает возможность создать избирательные списки и улучшить регистрацию и отчетности по налогам», – сказал он.

По его словам, можно улучшить и такие процессы – регистрацию земли и проверку госактивов, а также в целом сократить расходы, ускорить процессы и снизить уровень преступности.

«Для успешного использования блокчейн правительство Казахстана должно развивать собственные технические компетенции с тем, чтобы сделать осмысленный и правильный стратегический выбор. Возможно, какой-то центр компетенций. Второе – необходимо учитывать блокчейн во всей программе «Цифровой Казахстан», – сказал Роберт Фэриш.

Вице-премьер Аскар Жумагалиев сообщил, что в настоящее время несколько государственных органов занимаются системами GIS. «Сейчас мы проводим консолидацию этой работы. В ближайшее время мы с государственными органами, а это министерство обороны и аэрокосмической промышленности, министерство сельского хозяйства, министерство по инвестициям и развитию, министерство информации и коммуникаций, выработаем концепцию развития GIS-технологий», – сказал он.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Алтеко Partners»

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

б/д «Нурлы-Тоу», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:

Марат КАИРБЕКОВ

Тел. +7 (727) 346-84-41,

m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:

Динара ШУРМАЕВА

Тел. +7 (727) 346-84-41,

d.shurmayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:

Магия ТОРЕБАЕВА

Тел. +7 (727) 346-84-41,

m.torebaeva@kursiv.kz

Коммерческий директор:

Аида ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Сапар АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел. +7 707 950 88 88,

s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:

Рамазан БАЙРАМОВ,

r.bairamov@kursiv.kz

Редакция:

Анна КУШНАРЕВА

Вячеслав ШЕКУНСКИХ

Елена ШТРИТЕР

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Ольга КВАРЯШОВА

Аналитический отдел

Kursiv Research:

Айгөл ИБРАЕВА

Технический редактор:

Олег ТРИТЕНКО

o.tritenko@kursiv.kz

Фотограф:

Олег СНИВАК

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:

Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЬПЧЕНКО

Елена ГРИБАНОВСКАЯ

Елена ШУМСКИХ

Представительство

в Астане:

г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,

оф. 201 В. Б/д «Державы»

По вопросам размещения

рекламы обращайтесь

по тел. +7 (7172) 22-82-72

Ректорское представительство в Астане:

Рустем АЛИЕВ

Тел. +7 701 422 04 15,

astana@kursiv.kz

Заместитель главного

редактора в Астане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Тел. +7 (7172) 22-82-72

astana@kursiv.kz

Редакция в Астане:

Ербол КАЗИСТАЕВ

Жанболат МАМЫШЕВ

Полные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве культуры и информации

Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПК «Дзуір».

РК, г. Алматы, ул. Кадаякыова, 17

Тираж 10 010 экз.

К черту политес!

Соединенные Штаты и Китай опубликовали заявление о прекращении торговой войны. Победу в противостоянии одержала администрация Дональда Трампа, применив тактику акул бизнеса – загнать в угол и сделать «хорошее» предложение. С подобными приемами в ближайших два года могут столкнуться и другие страны мира, включая Казахстан. Подробности – в «КЪ».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Во вторник, 22 мая, ведущее информационное агентство КНР «Синьхуа» распространило точку зрения внешнеполитического ведомства Китая по поводу прошедших 19 мая в Вашингтоне торгово-экономических консультаций, в ходе которых было объявлено о завершении торговой войны между Америкой и Поднебесной. По словам официального представителя МИД КНР Лу Кана, стороны осознали, что достижение двумя крупными экономическими субъектами консенсуса отвечает интересам и Соединенных Штатов, и Китая. «Самым важным результатом прошедших консультаций является признание необходимости урегулирования торгово-экономических вопросов посредством переговоров с одновременной готовностью сторон отказаться от введения дополнительных пошлин на товары. Мы надеемся, что сущность торгово-экономических отношений Китая и США, которая заключается во взаимной выгоде и общем выигрыше, сможет проявить себя более эффективно», – подчеркнул Лу Кан.

Странный консенсус

Фактически китайская сторона сделала хорошую мину при плохой игре. Несмотря на то что еще в марте текущего года официальный Пекин грозился в ответ на введенные Трампом пошлины на импорт стали и алюминия в США (на 25 и 10% соответственно, – «КЪ») ограничить поставки на свой рынок американ-



ских товаров, на деле все оказалось несколько иначе. В опубликованном на официальном сайте Белого дома совместном заявлении США и КНР нет ни слова об отмене Вашингтонском драконовских пошлин на сталь и алюминий, из-за которых, по самым скромным подсчетам, китайская экономика будет терять до \$60 млрд в год. Напротив, сообщается о достигнутом консенсусе, в соответствии с которым для сокращения дефицита торгового баланса Соединенных Штатов в отношениях с Китаем КНР для удовлетворения растущих потребностей своего населения значительно расширит закупки товаров и услуг из США.

В частности, речь идет о серьезном увеличении поставок в Китай из США сельскохозяйственной продукции, а также нефти и газа. Кроме того, Китайская Народная Республика должна будет внести поправки в свое законодательство, которые не только обеспечат защиту зарубежной интеллектуальной собственности, но и создадут равную конкурентную среду для иностранных компаний (надо понимать – американских, – «КЪ») при их деятельности на китайском рынке.

И это еще не все. В среду, 23 мая, информгентство «Синьхуа» со ссылкой на уведомление Комитета по тамо-

Политика администрации Трампа «сделать Америку вновь великой», сочетающая санкции и угрозы, принесла свои плоды.

Фото: Shutterstock.com/AL hluluht

женным пошлинам при Госсовете КНР сообщило о существенном снижении с 1 июля 2018 года импортных пошлин на автомобили и автозапчасти. Отмечается, что с санкции высшего государственного исполнительного органа Китая тарифы на ввоз автомобилей снижены с 25 до 15%, а пошлины на импорт автозапчастей – до 6%. Прошай, Geely, FAW, JAC, Greet Wall и им подобные?

Великим фермерам нужны рынки

45-й президент Соединенных Штатов Дональд Трамп торжествует. Очевидно, что политика его администрации «сделать Америку вновь великой», сочетающая санкции и угрозы, принесла свои плоды. Ранее против ряда китайских компаний и банков были введены санкции за поддержку северокорейского режима Ким Чен Ына, которые случайно или не очень совпали с заявлением того же Трампа о вероятности появления ограничений на ввоз в США более 1300 наименований китайских товаров. А это для Китая, имеющего товарооборот с Соединенными Штатами в \$600 млрд, потери куда больше, нежели недочет \$60 млрд из-за трамповских пошлин на сталь и алюминий.

>> 8

Стратегия развития на пике

В Астане в рамках XI Астанинского экономического форума состоялась Стратегическая сессия Global Challenges Summit. В ходе работы сессии в формате круглого стола прошло обсуждение тем по шести направлениям развития РК.

Арман БУРХАНОВ

Ведущие казахстанские и международные эксперты, представители бизнеса и органов власти обсудили вопросы реализации прорывных проектов и решений по следующим приоритетам: институты и экономическая политика, развитие человеческого капитала, цифровизация и информационные технологии, новые деньги и финансовый сектор, чистая энергия и «зеленые технологии», развитие городов.

По первому направлению «Институты и экономическая политика» участники сессии обсудили вопросы технологической модернизации и новых рынков для Казахстана, макроэкономической устойчивости в условиях глобальной турбулентности, структурных реформ в условиях глобальных экономических вызовов, инструментария снижения уровня неравенства, а также стимулирования инвестиций.

По второму направлению – о развитии человеческого капитала – на обсуждение были вынесены вопросы о том, каким должно быть образование в Казахстане в XXI веке, о внедрении новых технологий, таких как web 2.0, дополненная реальность, интернет вещей, в процесс обучения. Рассмотрены предложения экспертов о развитии креативных индустрий и стимулировании творческой активности, а также инструментов привлечения человеческого капитала в страну.

По направлению цифровизации и информационных технологий обсуждены вопросы практики и вызовов цифрового государственного управления, определения приоритетов Казахстана на основе ключевых

стратегий и успешных практик государственного управления в эпоху всеобщей цифровизации. Предложены решения по цифровизации компаний и бизнеса, развитию собственного кластера разработки ИТ-проектов и стимулированию трансферта передовых технологий в Казахстане.

По направлению «Новые деньги и финансовый сектор» внимание экспертов было обращено к вопросам о продвинутой регуляторике, о том, как построить конкурентоспособный финансовый центр. Рассмотрены и темы внедрения технологии новых денег, о том, какие конкретные проекты можно реализовать в Казахстане на блокчейне и как получить максимальную пользу от использования технологии денег в будущем.

Насыщенный и конструктивный обмен мнениями состоялся в ходе обсуждения актуального пятого направления программы сессии «Чистая энергия и «зеленые технологии»».

Как отмечали участники форума, в век бурного развития всевозможных технологий будущего важно проводить модернизацию отраслей экономики в контексте сохранения природных богатств и использования альтернативных вариантов энергии.

Поднимались вопросы о том, какие существуют институциональные, финансовые и технологические барьеры для роста «зеленой экономики» в Казахстане, как стимулировать бизнес, инвестировать в энергоэффективные решения и инновации. Также рассмотрены пути повышения конкурентоспособности ТЭК Казахстана, привлечения инвестиций, цифровизации ТЭК, повышения глубины переработки.

Спрогнозировать, какими будут города в 2050 году, какими должны стать успешные мегаполисы в XXI веке и непосредственно современный мегаполис в Казахстане, попытались эксперты по шестому направлению программы сессии «Развитие городов». Спикеры обсуждали разные аспекты развития транспортной системы, экологии и вопросы повышения качества жизни и городской среды.

ООН: Цели устойчивого развития дают дополнительные выгоды бизнесу

Старший советник регионального бюро ПРООН для стран Европы и СНГ Бен Слей считает, что вовлечение частного капитала в деятельность по достижению целей устойчивого развития, подразумевающих искоренение бедности и предоставление равных возможностей населению разных стран, является выгодным для бизнеса. Согласно расчетам Организации Объединенных Наций, озвученным на панельной сессии Global Challenges Summit 2018 «Роль бизнеса в достижении всемирной повестки дня», вложения частных в эту программу способны привести к созданию активов, стоимость которых в сотни раз будет превышать объем инвестиций.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Панельную секцию, посвященную преобразованию мира благодаря реализации целей устойчивого развития, на АЭФ совместно с ПРООН организовал Национальный управляющий холдинг «Байтерек». Деятельность которого, по словам председателя его правления

смотрении каких-то новых инвестпроектов мы будем в первую очередь смотреть на соответствие этих проектов этим целям устойчивого развития, экологическим, социальным целям. Каждый проект, который выносится на наше правление, мы с учетом принципов устойчивого развития рассматриваем по всем критериям, которые есть», – подчеркивает он.

Речь идет о том, что на государственную поддержку, инструменты которой используются в программах «Байтерека», могут рассчитывать только те бизнес-проекты, которые заведомо не несут экологического вреда, не оказывают возможного негативного влияния на социально-экономическое развитие того региона, в котором их предполагается реализовывать. Таким образом, холдинг становится пионером государственной политики по внедрению в Казахстане модели ответственного инвестирования, которая предполагает оценку экологических и социальных факторов и факторов добросовестного корпоративного управления в рамках инвестиционного анализа и при принятии инвестиционных решений.

По мнению экспертов ООН, Казахстан вполне может стать региональным лидером по вовлечению бизнеса в реализацию целей устойчивого развития. Благо, как утверждает постоянный представитель ПРООН в Казахстане Норимаса Шимомура, в стране уже есть такая практика.



энергоэффективных мер, соблюдение прав человека и гендерного равенства», – добавляет он.

И хотя отчитываться за достижение (или недостижение) целей устойчивого развития в конечном счете придется правительствам, именно частный сектор играет ключевую роль в этой программе, подчеркивает постоянный представитель ПРООН в Казахстане. Потому что именно частный сектор обладает наибольшим потенциалом инноваций, инвестиций и создания новых рабочих мест. В качестве примера г-н Шимомура приводит пример экономики США, где частный бизнес в 2017 году создал примерно 87% ВВП, составляющего \$19,4 трлн. При этом частный сектор в США дал работу примерно 91% всех занятых в США, при этом 99% из этих людей были заняты в малом бизнесе.

«Очевидно, что без задействования потенциала частного бизнеса цели устойчивого развития не смогут быть достигнуты», – отметил представитель ПРООН. «В то же время мы должны понимать, что в нынешние времена никакая компания не сможет процветать, если не будет ставить во главу угла цели устойчивого развития, потому что устойчивый бизнес требует устойчивой бизнес-среды. И цели устойчивого развития являются лучшей инвестицией в предотвращение конфликтов, природных катастроф, в создание равных условий игры для инвесторов и предпринимателей», – подчеркивает он.

Помимо этого, уверены в ООН, ориентир на достижение целей устойчивого развития разовьют сами частные компании, что позволит им быстрее реагировать на изменения потребности рынка, потому что потребители все больше будут заинтересованы в получении более чистых, экологических и технологичных продуктов. Наконец, компаниям стоит готовиться к изменению регулирования со стороны государств, которые ограничат продажу продуктов, загрязняющих окружающую среду – например, автомобилей на традиционном топливе. И здесь вовлечение в программы, связанные с целями устойчивого развития позволит частнику быстрее приспособиться к новым правилам игры на рынке.

все объединиться, чтобы достичь этого видения», – добавил г-н Слей.

Всего эта программа предполагает достижение 17 целей устойчивого развития, которые будут оцениваться по 169 индикаторам. Целевая аудитория охвата программой достаточно обширна: по данным ООН, в мире насчитывается 800 миллионов людей, страдающих от бедности и голода, 2,4 миллиарда людей, у которых нет доступа к чистой питьевой воде.

«Важно, чтобы не только страны принимали эту повестку, но и местные регионы в каждой отдельной стране, и коммерческие организации, потому что очень важно решать вопрос занятости населения, оно очень быстро растет», – замечает советник. «Только сейчас требуется примерно 470 миллионов новых и дополнительных рабочих мест, чтобы обеспечить всех нуждающихся работой и заработком. И даже при этом останутся вопросы распределения заработка и прибыли: сейчас 1% самых богатых стран и людей в мире зарабатывают половину всего мирового богатства, а на самые бедные приходится меньше 10% всего продукта и прибыли, которые создаются в мире», – добавляет он.

В итоге участники панельной дискуссии сошлись на том, что если раньше вопросы социальной ответственности бизнеса были философской и нравственной проблемой, то сейчас эти проблемы переходят в плоскость его нормального развития, а то и просто выживания: без устойчивой окружающей среды, как в экологическом, так и в социальном плане, бизнес не может рассчитывать на собственную устойчивость. И в интересах самих бизнесменов формировать эту самую устойчивую среду вокруг себя по всему миру, в том числе и в Казахстане. Тем более что эта устойчивая среда сулит ему дополнительные материальные выгоды.

«Сейчас участие в реализации целей устойчивого развития – это уже экономически выгодная вещь для самого бизнеса», – подчеркивает г-н Слей. «Устойчивое развитие дает сейчас дополнительные коммерческие возможности, дополнительный доход, помимо этого устойчивое развитие может дать бизнесу расширение рынка, расширение сбыта, расширение продаж, потому что оно включает в свою орбиту все больше платежеспособных клиентов, участников, которые были за пределами его экономической парадигмы ранее, потому что были или слишком бедными, или у них просто не было доступа к его товарам, работам и услугам».

Ну и, наконец, вовлеченность бизнеса в процесс достижения целей устойчивого развития приводит к повышению его конкурентоспособности, поскольку устойчивое развитие рассматривается как долгосрочные инвестиции в социальные и экологические вопросы с точки зрения управления рисками. Государственные же органы должны стимулировать процесс прихода частных компаний к пониманию выгоды этого проекта – поэтому инициативы холдинга «Байтерек» по интеграции принципов устойчивого развития в свою деятельность, по оценке участников сессии АЭФ, могли бы быть растиражированы в стране среди всех госорганов, имеющих отношение к регулированию или к господдержке частной бизнес-среды.



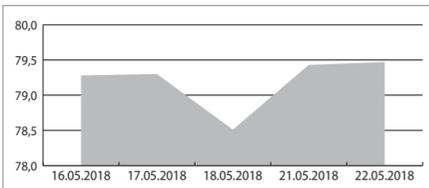
Айдар Арифханова, уже скоординирована с устремлениями Организации Объединенных Наций по продвижению сформулированных и принятых в 2015 году мировыми лидерами целей развития. Среди которых основополагающими являются искоренение бедности, гендерное равенство, решение экологических и социальных проблем в комплексе в рамках каждого нового бизнес-проекта.

«В прошлом году в холдинге «Байтерек» принята обновленная стратегия развития до 2023 года, в которой органично заложены принципы устойчивого развития, кроме того, в кодексе корпоративного управления все эти задачи заложены», – говорит г-н Арифханов. «Это означает, что при рас-

«Здесь, в Казахстане, я видел пример того, как самые инновационные меры реализуются в сотрудничестве государственного и частного секторов: например, ООН работает вместе с фондом «Даму», который входит в холдинг «Байтерек», с тем, чтобы обеспечить частные инвестиции в низкоуглеродные проекты», – говорит г-н Шимомура. «Этот пример показывает важную роль государственных институтов, которую они могут сыграть, предоставляя бизнесу стимулы по реализации целей устойчивого развития, эти цели должны стать частью бизнес-стратегий, планов, бизнес-процессов, операций через «зеленые» закупки, переработку материалов, повторное их использование, применение

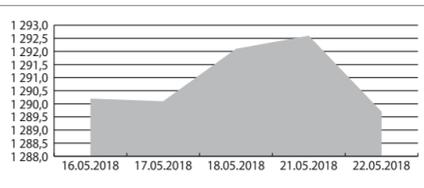
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (16.05 – 22.05)



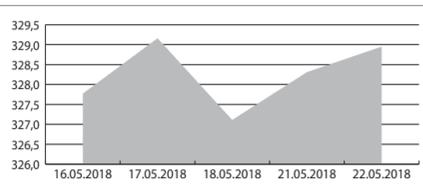
Нефть продолжает дорожать после введения США новых санкций в отношении Венесуэлы.

GOLD (16.05 – 22.05)



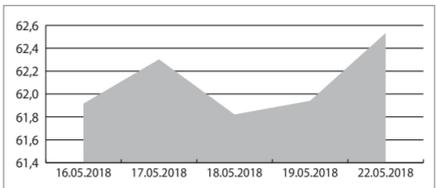
Снижение цен на драгоценные металлы происходит на фоне ослабления опасений насчет торговой войны между Китаем и США.

USD/KZT (16.05 – 22.05)



Доллар укрепляется к тенге, и главная причина – рост американской экономики.

USD/Rub (16.05 – 22.05)



Рубль косвенно поддерживает переговоры между США и Китаем и повышение доходности US Treasuries.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Доллар США взял паузу, но сохраняет потенциал роста

Александр ЕГОРОВ, валютный стратег ГК TeleTrade

После непрерывного месячного ралли американская валюта несколько приостановила свое укрепление на международном валютном рынке Forex. Интегральный показатель силы доллара США – индекс DXY ICE – консолидируется в диапазоне 93,25–94,05. При этом уровень 93,50 выступает в качестве ключевого уровня в трассировке ценовых диапазонов методом TRT (Trade Range Tracing). В случае если во время коррекционного периода цена закрепится выше этого уровня, то целью дальнейшего движения курса индекса будет выступать верхняя граница актуального торгового диапазона 94,25. В среду, 23 мая, опубликованы протоколы последнего заседания ФРС США, а до следующего заседания остается меньше четырех недель. Вероятность повышения ставок на предстоящем заседании оценивается выше 70%. Публикуемые протоколы и последующая макроэкономическая статистика могут поддержать эти настроения. И после некоторого периода коррекционной консолидации доллар может возобновить наступление по широкому спектру, что приведет к дальнейшему ослаблению евро, фунта и других мировых валют. При этом российский рубль при высокой стоимости нефти может противостоять доллару, закрепившись в сложившемся коридоре цен.

EUR/USD

В рамках технической составляющей MEELS (Market Edge Levels) модели рынка MEDIUM курс евро закрепился в нижней части ценового диапазона 1,1675–1,1940. Середина указанного диапазона, отметка 1,1807, выступает в качестве локального сопротивления и может послужить стартовой площадкой, от которой евро начнет очередной цикл снижения. Кроме сильного доллара фактором риска для евро выступает ситуация с формированием нового, можно сказать, популистского правительства Италии. Учитывая особенности итальянского законодательства, сложившаяся ситуация может еще очень долго держать в напряжении как итальянское государство, так и весь ЕС, что будет негативно сказываться на экономическом положении еврозоны и единой европейской валюты. Таким образом, уровень 1,1675 – это, может быть, еще не окончательная остановка «прогулки евро на юг».

GBP/USD

Выступления представителей Банка Англии в прошедший вторник, 22 мая, оказали временную поддержку британской валюте. Особенно позитивно для фунта были восприняты комментарии Гертяна Влиге, который ожидает еще одного-двух повышений процентной ставки в ближайшие три года. При этом глава регулятора Марк Карни считает, что текущий уровень коммуникации регулятора

с участниками рынка относительно денежной кредитной политики вполне адекватный и вовсе нецелесообразно публиковать более ясные и точные прогнозы изменения процентных ставок в будущем. Фактором риска для фунта выступает также неопределенность в реализации процедуры Brexit – вероятность проведения очередного референдума в Шотландии, если их не устроит реализация последствий Brexit, а также неопределенность с границами Ирландии – страны, исторически разделенной на две части. Фунт по такому сценарию, как и евро, может отправиться вниз последовательно к уровням 1,3310, 1,3175 и далее к 1,3040, где он был последний раз в октябре 2017 года.

USD/JPY

В последнее время доллар демонстрирует высокий потенциал роста против японской иены. Полученные в Японии данные указывают на еще очень долгий путь к достижению целей по инфляции, что сигнализирует о продолжении ультрамягкой монетарной политики Банка Японии. Дифференциал доходности будет толкать пару доллар/иена вверх. Но не стоит забывать, что японская иена наравне со швейцарским франком также рассматривается участниками рынка как защитный актив, а значит, пользуется спросом в моменты геополитической напряженности. После заявления Дональда Трампа о том, что планируемая ранее встреча лидеров США и КНДР мо-

жет и не состояться, если КНДР не выполнит ряд условий, создается неопределенность после периода затишья на Корейском полуострове. В ходе коррекционного отката доллар может снизиться к уровню 110,25, который сейчас выступает в качестве нижней границы актуального торгового диапазона. Но в целом восходящий тренд доллара против иены не нарушен, и ближайшая цель роста – отметка 112,25.

USD/RUB

На локальном российском валютном рынке ситуация имеет свои особенности, определяемые высокой ценой на нефть и высокой ключевой ставкой Банка России при относительно сбалансированных рисках. А потому даже при глобальном усилении доллара на Московской бирже рубль пользуется спросом, и курс американской валюты находится на перепутье. Краткосрочный тренд доллара – негативный, среднесрочный тренд – нейтральный, а с точки зрения ценовых диапазонов границы изменения цены – это отметки 60,25–62,00. На момент написания статьи курс доллар консолидируется как раз в середине актуального торгового диапазона около отметки 61,10. И от того, как будет отработана именно середина диапазона, зависит ближайшая перспектива доллара США на локальном российском рынке – либо дальнейшее снижение к 60,25, либо восстановление роста к 62,00.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Тренд на повышение

Анастасия ИГНАТЕНКО, ведущий аналитик ГК TeleTrade

Нефть

Цены на нефть продолжают торговаться выше уровня \$79 за баррель, однако за последнюю неделю мы видели две попытки котировок уйти выше уровня \$80 за баррель, и обе они оказались неудачными. В ходе последних торгов локально цена на нефть марки Brent поднималась до уровня \$80,48 за баррель, но оптимизм игроков быстро иссяк.

Инвесторы оценивают геополитические риски и с нетерпением ждут реакции ОПЕК. Как известно, участники соглашения собираются обсудить на ближайшей встрече, которая состоится 22 июня, резкое падение производства в Венесуэле и риски для поставок из Ирана в связи с решением США о возобновлении санкций. Обе страны пали жертвами санкционного режима, который был навязан Штатами.

А это означает, что с высокой вероятностью текущие квоты будут пересмотрены в сторону увеличения.

На этой неделе в рамках Питерского форума вопрос увеличения добычи будет обсуждаться министрами РФ, Саудовской Аравии и ОАЭ.

Однако наряду с опасениями, связанными с увеличением производства, трейдеры по-прежнему следят за статистикой по запасам. Согласно последним данным от Американского института нефти (API), по итогам прошлой недели запасы нефти и дистиллятов снизились на 1,33 млн и 1,32 млн баррелей соответственно, увеличились лишь запасы бензина – на 980 тыс. баррелей.

Еще в начале недели игроки ожидали официальную статистику от Минэнерго США, которая должна была либо подтвердить, либо опровергнуть эти цифры. Но в случае выхода данных, говорящих о снижении резервов, не исключены новые забросы цены выше уровня \$80 за баррель.

Однако, на мой взгляд, тот коридор, который сформировался в нефти за последнюю неделю, останется актуальным и на ближайшую перспективу. Это диапазон \$78–80,50 за баррель.

И возможно, в случае ухода за нижнюю границу этого боковика, мы наконец-то увидим локальную коррекцию цен. Но чтобы она получила свое продолжение, необходим пробой уровня \$77, через который проходит ближайший тренд на повышение.

Только в этом случае уместно делать ставки на снижение.

Золото

Что касается рынка золота, то после долгого, почти 4-месячного стояния в диапазоне \$1305–1365 за унцию, после публикации данных по розничным продажам в Америке за апрель в прошлый вторник, произошел прорыв вниз. Цены локально уже проседали до уровня \$1282 за унцию, но пока на этом и ограничились.

Несмотря на сдержанную реакцию котировок золота, я считаю, что высокая вероятность их дальнейшего снижения на ширину выбитого вниз диапазона, а это район \$1245 за унцию.

В случае, если цены перед этим отстируют пройденную поддержку на предмет сопротивления, то есть дадут отскок к уровню \$1300–1305 за унцию, можно рекомендовать открытие позиций на продажу с минимальной целью спуска, падающей на зону \$1264–1265 за унцию, которая является 161,8%-м уровнем коррекции от последней волны роста \$1302,72–1365,16.

Эту цель можно считать самой ближайшей, так как при уходе за 100%-й рубж (то есть за отметку \$1302,72) котировки обычно довольно быстро достигают следующего Фибо-уровня.

Алюминий

Волна спекулятивного спроса на алюминий сошла на нет, и рынок

продолжает остывать. В рамках последних дней курс алюминия держится стабильным на уровне \$2260–2280 за тонну. Некоторые игроки считают, что текущую стоимость можно считать справедливой.

Однако после введенных против «Русала» санкций концерн ставит производство в США по временным лицензиям и надеется опосредовать вопрос санкций в ВТО.

Как известно, Россия запросила в ВТО консультации по поводу введенных США пошлин на алюминий и сталь.

Насколько результативными окажутся данные консультации – еще большой вопрос. Первоочередной задачей является повышение внутреннего потребления алюминия, и тогда российская экономика будет менее подвержена внешним влияниям.

Что же касается технической картины рынка алюминия, то, скорее всего, в ближайшее время мы будем наблюдать затишье после бури. Ближайший серьезный уровень поддержки расположен на уровне \$2200, и, вероятно, именно к нему цены и будут стремиться.

Но в среднесрочной перспективе тренд по алюминию остается повышательным, а это значит, что после некоторой коррекции рост цен будет продолжен.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (16.05 – 22.05)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
Народный банк	1,06%	PA KazPharmOJSC	-3,19%
Kcell	0,93%	Банк Астана	-1,50%
Банк ЦентрКредит	0,33%	Сбербанк	-1,46%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Astoria	165,63%	Agile Therpe	-74,06%
Corv	121,57%	gfy Pharma	-35,04%
Alliance PMA	63,16%	Casco Therapeutics	-34,20%
ZI Vaxart	33,45%	Chico Internal Fractal	-27,53%
Blink Charging	29,85%	Absona Therapeutics	-21,83%
Akera Biosciences	26,35%	Alere Pharma	-19,57%
Black Box	26,32%	Boehringer A	-18,30%
Alpine Immune Sciences	25,00%	Centrex	-17,92%
Aqua Metals Inc	24,84%	Bioccept Inc	-17,27%
Clean Energy	21,46%	Altimmune	-16,67%

MCSX

рост	изм. %	падение	изм. %
PYCAL	8,46%	Сустена	-3,62%
TRK OAO	6,75%	XS Retail Group	-2,43%
QOK ESC OAO	3,50%	Сбербанк	-2,24%
AK APOCA	3,11%	Телепорт (npb.)	-2,08%
Интер PAO ESC OAO	2,78%	Роснефть	-2,01%
Маскат	2,78%	Газпром	-1,64%
NRK OAO	2,13%	M Вурго	-1,51%
Юнпро	1,90%	Группа Компаний ГКК	-1,41%
HTC	1,82%	Аэропорт	-1,30%
NRK OAO	1,73%	ННПТ OAO	-1,27%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
CRH	5,49%	Inesa	-12,52%
Aethna Group	4,76%	Somondir	-5,45%
Louis Watson	4,44%	Deutsche Tel.	-5,02%
Air Liquide	4,16%	Enel	-4,65%
Philips	3,99%	ETI	-4,27%
Inditex	3,37%	Deutsche Bank	-4,1%
Schneider Electric	3,31%	BITUJ	-3,91%
Adidas	3,26%	BVA	-3,28%
Salora	3,20%	SooGen	-2,95%
Freemove SE	2,89%	BIP Paribas	-2,47%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Merck	6,65%	Commerzbank	-8,00%
Addax	3,26%	Deutsche Tel.	-5,02%
Freemove SE	2,89%	Somondir	-5,45%
Boyer	2,21%	Deutsche Bank	-4,1%
Linde 1	2,09%	BITUJ	-3,91%
Haniel	1,87%	Lufthansa	-1,91%
BASF	1,53%	ThyssenKrupp	-0,87%
E.ON	1,45%	REU	-0,54%
Freemove Medical	1,31%	Wifone	-0,41%
Governo AG	1,22%	Allianz	-0,40%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
ENDE BRASIL ON	4,41%	BRF-Brazil Foods SA	-9,69%
JBS ON	4,02%	ELETRONBRAS PNB 01	-8,32%
MAPAZ LUZA ON	2,87%	NATURA ON	-7,07%
ESTACIO PART ON	1,91%	RAIADROGASIL ON	-6,87%
CVC BRASIL ON	1,00%	SABESP	-6,82%
Aucor	0,85%	ECORDOOVAS ON	-6,64%
COPEL	0,62%	Petrobras Brasileira SA Par.	-6,49%
CHRELA REAL ON	0,56%	BRASIL ON E1	-6,06%
FIBRIA ON	0,44%	BRADESCO ON 01	-6,00%
IGUATEMI ON	0,37%	Centrais Eletricas Brasile.	-5,85%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-0,49%
Dow Jones	1,24%
FTSE 100	1,91%
NASDAQ	0,58%
Nikkei 225	0,62%
S&P 500	0,80%
Euro Stoxx 50	0,40%
Hang Seng	0,26%
MCX	-0,56%
IBOVESPA	-3,89%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,51%
Natural Gas	0,64%
Алюминий	-0,11%
Медь	0,68%
Никель	0,41%
Олово	0,00%
Паладий	0,02%
Платина	0,38%
Серебро	0,36%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,10%
Eur/JPY	0,13%
Eur/Kzt	-0,47%
Eur/Usd	-0,28%
Eur/Rub	0,14%
Usd/Chf	-0,03%
Usd/JPY	-0,01%
Usd/Kzt	-0,68%
Usd/Rub	-0,44%

ИНВЕСТИДЕЯ

Xiaomi: 67%-й рост и наращивание прибыльности

3 мая китайский производитель смартфонов и другой бытовой электроники Xiaomi подал заявку на проведение IPO на Гонконгской бирже. В заявке не названа сумма, которую компания планирует привлечь в результате IPO, однако, по данным источников Bloomberg, она составит не менее \$10 млрд, что существенно превышает объемы размещений на Гонконгской бирже в последние годы.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Xiaomi была основана восемью партнерами 6 апреля 2010 года. Компания производит смартфоны, планшеты, ноутбук, телевизоры, «умные» часы и «умные» велосипеды, а также пароварки и тестеры воды.

Основателем и владельцем компании является Lei Цзюнь, открывший бизнес вместе со своими партнерами. Помимо доходов от продаж смартфонов и планшетов Xiaomi зарабатывает на совместных разработках с партнерами IoT-продуктов, интернет-сервисах (реклама) и сервисном обслуживании.

К концу 2017 года Xiaomi вышла на 4-е место по продажам в мире вслед за Samsung, Apple и Huawei. На данный момент продажи смартфонов приносит ей 70% доходов из \$18 млрд, IoT и лайфстайл-устройств – 20,5%, а интернет-сервисы – лишь 8,6%. Однако такие интернет-сервисы, как браузер, игры, медиаприложения, генерируют 60% валовой маржи, в то время как маржинальность направления смартфонов – лишь 8,7%.

– Каковы финансовые показатели компании?



– В 2016 году компания столкнулась с замедлением выручки всего до 2% в год. Xiaomi объясняла этот спад сбоем в цепочке поставок из-за быстрого роста продаж. Однако уже в 2017 году выручка компании выросла на внушительные 67% по сравнению с 2016 годом и составила 114,6 млрд юаней.

Стоит отметить, что причиной такого роста доходов стал выход на

новые рынки, в том числе в Индию, где Xiaomi заняла лидирующие позиции. За 2017 год операционная прибыль выросла в 3 раза по сравнению с 2016 и составила 12 млрд юаней. Чистый убыток в 44 млрд юаней в 2017 году в целом стал следствием неоперационного компонента, не относящегося к бизнесу, – переоценки привилегированных акций в 2017 году.

– Что известно о планируемом IPO компании?

– Компания подала заявку на НКХЗ 3 мая. Документы, поданные Xiaomi, не раскрывают ни объема размещения, ни даты проведения IPO. Согласно данным СМИ, компания хочет привлечь порядка \$10 млрд при оценке в \$70–80 млрд. Потенциально IPO компании может оказаться самым большим в Китае и мире после размещения Alibaba на \$25 млрд в 2014 году. Все будет зависеть от того, какую долю акций Xiaomi выставит на продажу.

В рамках подготовки к IPO Xiaomi дала инвесторам крайне необычное обещание – навсегда ограничить чистую рентабельность от производства смартфонов и любых других устройств уровнем в 5%. Если же в течение календарного года маржа превысит этот уровень, излишки чистой прибыли будут распределены среди поль-

зователей компании. Тем самым Xiaomi сигнализирует о желании сделать ставку на развитие сервисов и повысить их долю в выручке и прибыли.

Xiaomi Corp. стала первой крупной компанией, которая использовала вступившие в силу с 30 апреля новые правила Гонконгской фондовой биржи для размещения акций на бирже. Это первая заявка на двухклассную структуру владения акциями после того, как 30 апреля Гонконгская биржа приняла пересмотренные правила, позволяющие компаниям с двухклассными структурами акций и биотехнологическим фирмам без каких-либо доходов подать заявку на листинг. Реформа направлена на привлечение на эту площадку большего числа эмитентов из числа компаний, связанных с высокими технологиями и «новой экономикой».

«Ты помнишь, брат?»

Лидер казахстанской рок-группы «Мотор-роллер» говорит о том, как быть великой страной

Группа «Мотор-роллер» в последние годы четко ассоциируется с патриотической тематикой, концертами, посвященными памятным датам и прошлой войне. Ее лидер создает песни, которые одинаково тепло воспринимаются на всем постсоветском пространстве, независимо от границ и прочих различий. Но Ильяс Аутов – это не только мощный голос, берущие за душу стихи и сильная рок-команда. Это еще и активная гражданская позиция человека, болеющего за свою страну и ее будущее. Об этом и рассказал он в интервью «КЪ».

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

– Ильяс Рахимжанович, вы накануне Дня Победы представили новый клип на песню «О советском детстве». Думаю, не я один его ждал, поскольку на Youtube была лишь нарезка с концертной аудиодорожкой... Ведь сама песня «цепляет» многих.

– Вот так получилось. Вы не представляете, как я сам его ждал. Снимать полтора года – это ни в какие ворота не лезет... Никаких нервов не хватит. Но, как ни странно, хватило. Так долго шла работа, что я не могу его воспринимать объективно. Просто слушаю, что говорят люди, и из этого делаю выводы. Радует, что отзывы в основном положительные. Значит, что-то получилось. Кстати, вдова известного советского актера Алексея Петренко – Азима – сказала мне, когда я посетовал по поводу того, что все так затянулось: «Это нормально. Везде, где снимался Алексей Васильевич, была такая история – все было очень непросто».

О подлости и дружбе народов...

– Для меня песня «Брестские крепости» была открытием. Это манифест уровня брехтовской Песни единого фронта. Я уверен, что многие ее так и воспринимают.

– Спасибо. Я написал то, о чем думал и за что переживал. Было больно видеть, как сначала нашу страну разделили, а потом принялись уничтожать поодиночке, – как тот венчик из притчи: расчленили венчик на прутики и стали их ломать. Самое обидное, что многие повелись на это дело – на эту сказочку, миф про западную счастливую жизнь. И сейчас поражает, когда кто-то в Казахстане высказывается в отношении России и бывшего Советского Союза, что Казахстан был колонией, и это был захват. Это такая ерунда. Даже если начать с самого понятия «колония», то это – территория, не граничащая с государством-захватчиком. А Казахстан имеет самую большую границу в мире с Россией.

Это говорят люди безграмотные, чаще всего – купленные. В их глазах Россия – захватчик, а Запад – просто замечательный спаситель культуры, наследия, традиций нашего народа. Но, тем не менее, в России снимается фильм «28 панфиловцев» – о подвиге наших земляков, а в Великобритании – «Борат». И это говорит о том, что британцы нас очень «любят», «ценят» нашу культуру, они нам «принесут» счастье. Тупицы за эти почти тридцать лет не поняли, что никто нам после распада Советского Союза не собирался нести ни просвещение, ни прелестей хорошей жизни. Все только старались с нас что-то поиметь или вовсе уничтожить.

Всегда, когда мне говорят о Великой Отечественной, что «это была не наша война», я первым делом спрашиваю: «На чьей стороне воевали твои предки?» И тут же все комментарии снимаются. Врагов нужно учиться бить. И я стараюсь их бить на своем поле.

– Как вы считаете, этот сегмент памяти и исторического единения, единства всего большого народа востребован в Казахстане? И если да, то как с этим работать?

– В Казахстане всегда наблюдалась искренняя межнациональная дружба. Это особенно сильно ощущалось и в армии. Мы, алматинцы самых разных национальностей, ни нам «наверху», ни делами Запада, тем, кто разрушил СССР. Они понимали, что в этом, генетически присущем всему народу Казахстана, а также и всему народу Советского Союза, признаке таится главная для них угроза. Поэтому они нас всегда боялись и ненавидели, и держали в режиме санкций. СССР всегда был в режиме санкций, поэтому то, что сейчас против России вводится – это глупость. И россиянам на них плевать, и любому народу бывшей Страны Советов – тоже, мы так воспитаны. Поэтому это очень востребовано. Как бы там, «наверху», ни делила власть, какие бы политические течения и тренды ни возникали, все равно в народе эта межнациональная дружба очень востребована – я так чувствую.

– Даже социологи, я думаю, на этот вопрос ответить не смогут. Но после того, как более-менее бога-



тые люди начали отправлять своих детей за рубеж, в их среде уже нет патриотизма, они – космополиты. Это другие люди.

– Это простейшая населения, которая существовала всегда и смотрела в сторону Запада. В советское время их называли диссидентами – скрывать, или явными. И они себя считали наиболее образованной, продвинутой частью населения, потому что в основном слушали западную музыку, читали западных авторов, диссидентскую литературу. Западные ценности очень ценились этими людьми. И, собственно, они первыми и предали свою Родину, когда начался этот «ветер перемен», который сломал заборы и стены, которые должны были сохраняться.

На них ориентироваться не надо, Родина держится не на таких. Вспомните историю: когда к нам приходили тяжелые времена, захватчики чувствовали себя хозяевами, верхушка продавала свой народ, и казалось, что все безвозвратно гибнет, но появлялись истинные патриоты, народные герои-бесбребренники, которые брали всё в свои руки, поднимали сограждан на борьбу, на труд, и Родина вновь вставала с колен.

Вообще, Советский Союз был населен народом, который, наверное, больше других любил свою Родину, в отличие от прочих народов, от той же Европы. Нацистская Германия взяла всю Европу за пару месяцев. Столько же оборонялись защитники одной только Брестской крепости. Почему? Потому что западные люди такого глубокого значения понятию «родина» не придают. А сегодня нас пытаются добить, переделать историю, поменять ориентиры. Почему я так много об этом говорю? Потому что это наболело за столько лет: нас на каждом шагу пытаются продать, предать, подставлять. И надо уметь этому противостоять. Говорят, нужен сильный Казахстан. Да, нужен. Но начинать надо с простых вещей. С сильного образования, а не с того клоунского, которое сейчас дают в школе, это насмешка, а не образование. С сильной культуры, по-настоящему поднимать театры, создавать институты культуры, где будут воспитываться по-настоящему сильные художники, творцы. Нужны сильные институты, которые готовили бы собственных сильных математиков и физиков. Нужны собственные заводы, которые бы выпускали собственную продукцию, которой мы бы могли гордиться. Это всё можно сделать, у нас талантливый народ.

– Мы с коллегами недавно вычитывали проекты учебников для общеобразовательных школ – хватался за голову, не хватает эвфемизмов.

– Вот, а у меня маленькие дети. Причем я раньше думал, что это глупость. Думал – дураком поставили на высокие посты, которые отвечают за образование, культуру, медицину. А потом понял: нет, не дураком ставят, просто многих купили, и они делают то, что им диктуют иностранные «хозяева», в чьи расчеты не входит дать нам возможность быть сильной и самостоятельной страной. Ему говорят: «включай клоуна» – он включает. Все роли расписаны. Они не дураки, а продажные иуды. Не все, конечно. Но они есть!

– Главное, чтобы это ощущение не было следствием паранойи, в том числе и массовой.

– Это же не только собственные догадки: я делаю такие выводы после прочтения как современных аналитических трактатов, так и после прочтения исторических романов, где все эти политтехнологии описаны уже давным давно. Просто они в конце 20 – начале 21 века приобрели такой небывалый размах, такую неприкрытую наглость.

Кстати, раз уж мы коснулись темы образования и вражеских политтех-

И. Аутов: «В России снимается фильм «28 панфиловцев» – о подвиге наших земляков, а в Великобритании – «Борат». И это говорит о том, что британцы нас очень «любят», «ценят» нашу культуру, они нам «принесут» счастье. Многие за эти почти тридцать лет не поняли, что никто нам после распада Советского Союза не собирался нести ни просвещение, ни прелестей хорошей жизни. Все только старались с нас что-то поиметь или вовсе уничтожить».

Фото: Олег СПИВАК

нологий, то вот вам живой пример направленной против нашей молодежи диверсии, чья цель – разрушение личности. Результат этой диверсии уже налицо: у многих современных школьников и студентов очень плохо развит речевой аппарат. Создается впечатление, что у большинства не развита гортань. Это происходит от того, что у них крайне мало вербального общения, устная речь используется все реже – функцию речевого аппарата взяли на себя их пальцы, отсылающие сообщения. Ведь даже сидя за одним столом, они чаще всего переписываются друг с другом, а не беседуют. А когда все же беседуют, то кажется, что речь произносится с каким-то компьютерным, цифровым акцентом. А неразвитость речевого аппарата ведет к нарушениям психики и умственной деятельности. В той же Библии сказано: «В начале было слово». Слово! Все остальное – потом. Слово – это важнейший инструмент. Кто владеет словом, тот зачастую владеет человеческими умами и сердцами. Но нашим детям об этом не рассказывают.

Сегодня нашим врагам выгодно, чтобы мы были погружены в цифровой, виртуальный мир и не могли ничего противопоставить в случае опасности в реальном мире. Что страшно – что у тебя «накротится» компьютер или гаджет из-за вируса или твой дом накроет бомбовый удар?

– Я в последнее время вижу, что многие пришли к тому, что нашему обществу надо вновь обращаться к старым ценностям – нести в массы просвещение.

– Западная элита первая «прокололась» на введении новых «ценностей». Она свой народ развращала и оглуляла, думая, что из необразованных баранов легче всего лепить себе электрот, управлять ими, продавать им всё, что заблагорассудится. Но элитари не взяли в расчет того обстоятельства, что тенденции проникают во все социальные слои общества одинаково, ведь эти слои – сообщающиеся сосуды. Они думали, что их деток деградация не коснется, что те по-прежнему будут получать хорошее образование, независимо от того, будет ли так называемое быдло грамотным или нет. Но оглуление, как зараза, проникло всюду, из-за чего общее падение образования стало наблюдаться не только в среднестатистических школах и университетах, но и в элитарных вузах. Такие субъекты, как Джейн Паски, Джордж Буш-младший с их высказываниями, шокирующими вменяемых людей, – все они жертвы падения общего уровня образования. Жертвами стали не только политики, но и деятели других сфер. Например, западные спецслужбы. Дело Скрипалей, байки о мельдонии и допинговой «чистоте» своих спортсменов – все это шито такими толстыми белыми нитками, что их только слепой не заметит. Я уже не говорю о производителях продуктов питания и одежды. Тотальное надувательство, тотальная подлость, падение профессионализма достигли таких масштабов, что мир мутит и колотит, как человеческий организм при отравлении. Поэтому всё громче раздаются голоса, призывающие вернуть нравственность, традиционную мораль, традиционные ценности. Почитайте очередной доклад Римского клуба, который вышел в начале этого года и не падайте со стула! Доклад, которого с интересом ждуть во всем мире, буквально благоухает марксизмом! Эта международная общественная организация (аналитический центр), объединяющая представителей мировой политической, финансовой, культурной и научной элиты, громко и ясно заявила, что капитализм привел человечество к пропасти, что нужно переходить к другой формации. К какой? И хотя в докладе о том напрямую не сказано, но докладчики так и готово сорваться с губ: «К социализму!». Поэтому, друзья, как бы кто ни относился к Ленину, а пора следовать его призыву: «Учиться,

учиться и учиться». И навсегда отшвырнуть от себя то, к чему нас с 90-х годов настоятельно призывают: «Не париться и расслабиться». Дораслаблялись: читать нечего, смотреть и слушать – тоже.

– Как вы считаете, нынешняя российская власть для Казахстана – благо или они вообще сами по себе?

– Умные россияне и умные казахстанцы понимают, что мы должны быть вместе, иначе нам всем придется очень туго. Нынешняя российская власть, в отличие от ельцинской, которая отталкивала Казахстан и прочие союзные республики от России, прилагает немало усилий, чтобы объединить бывшие братские народы СССР. И вектор казахстанской внешней политики также нацелен на укрепление связей и дружбы с соседями. Хороший порыв? Хороший! Так что может быть в этом не благого?

– А как же наши напаты, которые кричат об экспансии России?

– Я бы сказал, что это вражеские голоса, которые хотят внести дестабилизацию в наше общество, посеять в нем вражду. Одни кричат об этом намеренно, другие бессознательно, но и в том, и в другом случае подобные заявления работают на разрушение государства. Основа стабильности – в дружбе народов. Я общаюсь с очень многими людьми из самых разных стран, которые застали времена Советского Союза. И все они в один голос признают факт, что тогда очень многих вещей мы не боялись только потому, что держались вместе. Нам было плевать на мировые кризисы, на терроризм и какие-то военные угрозы. Выпнуть на Советский Союз, да еще в окружении такого мощного соцлагеря, тогда мог только дурак.

Рок и продажность

– Что касается начального периода, когда развалили страну: в прессе появлялась информация о том, что рок-музыканты этому способствовали, в том числе и за деньги.

– Согласен полностью. Анализируя собственные наблюдения, читая статьи других музыкантов, неравнодушных к судьбе своего народа, мне многое стало понятно. Например, что почти все «ораторы перестройки» – рок-группы 80-х – начала 90-х годов, которые мы тогда слепо верили, – просто «рубил бабло» на модной теме. Многие из них спокойно предавали страну, уничтожали в нас любовь к ней при помощи своих песен, весело соревновались в том, кто наиболее метко и остроумно плюнет в свою родину. Не зря Джоанна Стингрей летала по несколько раз в месяц в США и обратно – в разваливающийся Советский Союз, где тусовалась с «душешными» ребятами, страдающими от «тирании советского строя». Переспала почти со всеми с ними, о чем и хвасталась, и денежки доставала на различные акции протестных музыкантов, требующих перемен. Не надо было тех перемен, о которых они тогда пели, добиваться их было преступлением, – к сожалению, мы поняли это слишком поздно.

Как бы я ни поддавался всеобщей эйфории от хлынувшей к нам в 90-е «свободы», в отличие от них, я никогда не кричал, что моя Родина – уродина. И в моем окружении, кстати, тоже не было таких людей. Да, мы отдавали должное классным произведениям западной культуры, но у нас было не меньше классного. У нас были великие композиторы, художники, режиссеры, операторы, писатели, с которыми рядом не стояли многие западные «светила».

– Вы сейчас общаетесь с российскими «рок-звездами»?

– С братией из тусовки того розлива особого желания общаться нет. Общаюсь только с Володей Шахриным. И хотя «ЧайФ» возник на той же волне, Шахрин никогда не поливал свое

Ильяс АУТОВ,

лидер группы Motor-Roller

Ильяс родился в интернациональной семье. Окончил среднюю школу №16 г. Алма-Аты.

В 1993 г. окончил журфак КазГУ по специальности «Телевизионная и радиожурналистика».

Творческая биография коллектива Motor-Roller началась в 1993 году. В 2004 году появилось анимированное видео на песню «От Бишкека до Алма-Аты». В 2006 году был снят фильм «Хроника предсказанного сновидения», повествующий о работе группы над песней «Сновиденья». Весной 2013 года группа дала электро-акустический концерт в Санкт-петербургском арт-салоне «Невский, 24» с программой «Песня о войне» и не только.

16 ноября 2016 года Ильяса Аутова представили в России к медали им. И. В. Панфилова – за стремление донести правду о подвиге земляков на подступах к Москве и за большой личный вклад в дело увековечения памяти воинов, погибших при защите Отечества.

В конце 2016 года в Алматы состоялись съемки клипа на песню «Ты помнишь, брат, как это было?» («Песня о советском детстве»). Режиссер клипа – Константин Харалампидис Кот-Оглы. В феврале 2017 года видеоклип на песню «Брестские крепости» победил в ежегодном всероссийском кинофестивале «Моё Отечество» в категории «Лучший анимационный фильм».

родину грязью. Более того, несмотря на свою популярность, эти ребята так и не перебрались из Екатеринбургa в Москву. Казалось, это сулило бы большие заработки, но они сделали выбор в пользу своего родного города.

Единственный, как мне кажется, кто понял, что он натворил своим творчеством, – Константин Кинчев. Именно поэтому он сейчас очень глубоко и фанатично ударился в веру, публично говорит о своем прозрении.

Группа «Мотор-роллер» пришла в мир не для того, чтобы «закопачивать бабки»

– Кажется, вы пели и в Кремле... Как это случилось?

– Да, было дело. Про нас узнали благодаря нашим песням и пригласили на 60-летие Военно-промышленного комплекса России.

– А наше руководство как к вашему творчеству относится? Приглашают?

– Приглашают. Одним мы нравимся, другие ничего не говорят, третьи – фыркают. И это нормально. Наоборот, было бы хуже, если бы о нас говорили только хорошо или только плохо.

– Как обстоят дела с ротацией клипов, аудио на ТВ и радио?

– В России и других странах – нормально: наши клипы крутят, о чем мы узнаем из писем, которые нам пишут. Причем, крутят совершенно бесплатно. Нас находят, с нами связываются, просят разрешения на размещение, присылают договоры. Свои же казахстанские каналы за ротацию всегда просят денег. Странная, извращенная система: ведь фильмы и передачи они покупают! Почему клипы они не считают таким же продуктом – ума не приложу!

– То есть, можно сказать, что вы настолько раскручены, что с этого бизнеса – клипового, музыкального – можете жить?

– Нет. Дело в том, что мы за ротацию наших клипов денег не берем. Группа «Мотор-Роллер» пришла в мир не для того, чтобы «закопачивать бабки», у нас другие цели. Нам удаётся зарабатывать на жизнь нашей музыкой, но превращать музыку в бизнес мы не станем. Мы не рантье от рок-н-ролла, мы – его крестьяне и рабочие.

Поросенок Парамон к юбилею

– Расскажите немного о планах.

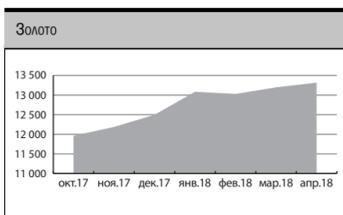
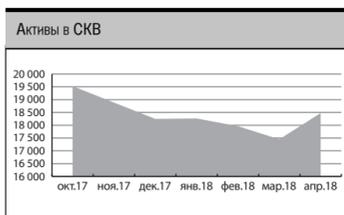
– Планы никогда не заканчиваются. Если честно, хочется немного отдохнуть. В этом году у нас должно появиться три спектакля. Первый – 22 июня в Волгограде, посвященный 1941 году. Мы вплотную приступили к работе над ним, песни уже готовы. Это будет спектакль с применением современных лазерных технологий. Но мы будем стоять весь спектакль на сцене и «живьем» исполнять песни. Второй спектакль – об Алма-Ате. Действие его начнется в конце 80-х, потом перенесется в страшные 90-е, а закончится в наше время. К этому мюзиклу тоже надо написать порядка десяти песен, плюс музыкальное оформление.

Третий спектакль – детский, по повести московского писателя Валентина Лебедева «Парамонада, или Приключения поросенка Парамона». Это сказка о старых, добрых, традиционных ценностях. Уже половина песен написана. Получается долго, но, как мне кажется, – неплохо.

Кроме этого, нашей группе в декабре «стукнет» 25 лет. Нужно подумать о концерте по этому поводу и о выпуске нового альбома.

Также мы собирались к 9 Мая выпустить альбом «Ты помнишь, брат?», но не успели. В День Победы мы выступили в Москве, до него и после – тоже были различные выступления и мероприятия. Но, надеюсь, что в начале июня альбом все же выйдет в свет.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



ЕНПФ в поисках вкладчиков

Для достижения целей по внедрению многоуровневой пенсионной системы, считают представители ЕНПФ, необходимо прежде всего повысить уровень финансово-правовой грамотности казахстанцев в сфере пенсионного обеспечения. По данным фонда, в его базе числятся нулевые счета, куда вообще не поступают взносы. В связи с этим ЕНПФ пытается наладить контакт с такими вкладчиками. За два месяца работы сотрудникам фонда удалось связаться более чем с 70 тыс. человек.

Богдан ЕЛАГИН

Усилить внимание к самозанятым в Едином накопительном пенсионном фонде было решено с февраля 2018 года.

По данным фонда за 2016 год, из общего числа занятых в 6,3 млн человек число вкладчиков, которые сделали все 12 взносов, составило 1,4 млн человек. Вкладчиков, которые осуществили единственный взнос, 5,8 млн человек. Возникает вопрос, что происходит с остальной частью населения – самозанятыми, которые составляют на сегодняшний день проблему для экономики, поскольку невозможно наверняка определить, являются ли они действительно экономически активной частью населения или попросту безработными.

В этой связи фондом создан проект по проработке индивидуальных пенсионных счетов, взносы на которые не поступают. «В базе данных вкладчиков идентифицированы счета, открытые в период с 2015 по 2017 год, но до настоящего дня остающиеся нулевыми, а также счета с накоплениями, на которые в течение 2017 года взносы не поступали», – сообщает в ЕНПФ.

Согласно этой инициативе за первое полугодие текущего года ориентировочно планируется проработать около 325 тыс. вкладчиков. «Так, за период февраль – март 2018 года была налажена связь более чем с 71 тыс. вкладчиков. По итогам телефонных контактов 25% из числа этих вкладчиков, а это 8953 человека, обратились в фонд за дополнительной консультацией. И на 9789 ИПС поступили взносы, что составляет 14% от количества установленных контактов», – отмечают в фонде.

Согласно опросу, проведенному в ЕНПФ, 68% вкладчиков являются безработными, 15% – самозанятыми. Найденные вкладчики уже получили консультации по действующим социальным программам продуктивной занятости и массового предпринимательства. Планируется, что дальнейшая работа в этом направлении будет продолжена с целью максимального охвата всего экономически активного населения накопительной пенсионной системой.

«Мы недавно запустили информационное сообщение. За несколько



недель около 9 тыс. человек воспользовались новой услугой. Мы выделили специальных сотрудников, опытных, наиболее подготовленных, которые консультируют не только по вопросам работы пенсионной системы, но и лично каждого вкладчика, каким образом ему планировать свою пенсию», – сообщила председатель правления ЕНПФ Нурбуби Наурызбаева.

Доверие казахстанцев к пенсиям

Не исключено, что некоторое количество вкладчиков, потерявших связь с ЕНПФ попросту не видят необходимости в накоплениях. Так, в конце 2017 года фондом совместно с ТОО «Центр изучения общественного мнения» было проведено исследование, цель которого заключалась в том, чтобы выяснить уровень доверия казахстанцев к ЕНПФ и накопительной пенсионной системе в целом. Помимо этого необходимо было определить степень финансовой грамотности населения в области пенсионного обеспечения.

«По результатам опроса индекс доверия населения к накопительной пенсионной системе составил 5,9 балла из 10 возможных и к ЕНПФ – 5,7 балла из 10. Базовыми знаниями о пенсионном обеспечении в РК обладают 58,2%, продвинуты – 24,7% населения. При этом большинство населения (61%) разделяют мнение, что основой их финансового благосостояния в пенсионном возрасте будут пенсионные накопления, около половины (50,4%) казахстанцев понимают, что за будущую пенсию они сами несут ответственность» – такими данными поделились в ЕНПФ.

По отдельным показателям, например по социально-демографическим характеристикам, наиболее высокий уровень доверия наблюдается у граждан в возрастных категориях 18–29 и 60–65 лет. Согласно исследованию больше доверяют пенсионной системе сельское население, государственные служащие, а

Согласно опросу, проведенному в ЕНПФ, 68% вкладчиков являются безработными, 15% – самозанятыми.

Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

также сотрудники в неправительственном секторе. В географическом разрезе уровень доверия выше среди населения Мангистауской, Актюбинской и Атырауской областей, ниже – среди жителей Карагандинской, Павлодарской областей и города Алматы. Различий в разрезе гендера не наблюдается, отмечают в ЕНПФ.

«Полученные результаты станут отправной точкой для выстраивания стратегии фонда в области коммуникаций для дальнейшего укрепления доверия к ЕНПФ и повышения осведомленности (грамотности) населения Казахстана в сфере пенсионного обеспечения», – заявляют в фонде.

К слову, помимо этого в 2018 году в фонде проводится работа по развитию культуры планирования пенсии. «Для достижения этой цели необходимо повысить уровень финансово-правовой грамотности казахстанцев в сфере пенсионного обеспечения, укрепить доверие к накопительной пенсионной системе через формирование позитивного имиджа ЕНПФ, формировать культуру персональных пенсионных планов и развивать добровольные пенсионные планы», – говорит Нурбуби Наурызбаева.

Так, согласно программе фонда, рассчитанной на 2017–2021 годы, ЕНПФ должен стать консультантом для вкладчиков по персональному планированию пенсии.

В апреле 2018 года в ЕНПФ открыта услуга по персональному консультированию. За две недели в апреле филиалами фонда было проведено 8728 консультаций по вопросам планирования пенсии. Наибольшее количество консультаций приходится на алматинский городской и южноказахстанский областной филиалы.

Деятельность АО «ЕНПФ»

Если говорить о результатах деятельности фонда, то общая сумма пенсионных накоплений по состоянию на 1 января 2018 года составила 7,78 трлн тенге, увеличившись с начала 2017 года на 1,1 трлн тенге.

>> 7

Готов ли рынок к программе «7-20-25»

Одна из амбициозных целей Нацбанка, обозначенных президентом Нурсултаном Назарбаевым, – это существенное снижение кредитных ставок по ипотеке. Предполагается, что программа «7-20-25» для большинства семей откроет новые возможности приобретения жилья. «Къ» обсудил с экспертами планы регулятора.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Банковский портфель жилищных ссуд в конце марта составил 1,1 трлн тенге. Это на 10,4% больше, чем годом ранее. В НБ считают, что этот показатель значительно увеличится благодаря проекту «7-20-25» и, что удивительно, роста цен на рынке жилья не будет. Дело в том, что претендовать на участие в госпрограмме смогут только те, кто не имеет собственной недвижимости. Кроме того, будет установлена предельная стоимость жилья. Например, для таких городов, таких как Астана, Алматы, Актау и Атырау, максимальная цена на квартиры составит 25 млн тенге, для других регионов – 15 млн тенге.

«Данные ограничителя позволят не допустить роста цен. Нельзя повторить прошлый опыт со спекулятивным ростом цен на жилье», – заявил заместитель председателя Национального банка Олег Смоляков в сенате парламента Казахстана.

В настоящее время ипотечный портфель всего банковского сектора растет за счет кредитов Жилстройсбербанка. Так, в 2017 году 83% займов на недвижимость было выдано именно ЖССБ, небольшой рост ипотечного кредитования также обеспечила программа «Нурыл жер».

«В последние годы банки второго уровня ограничили выдачу ипотечных займов, в том числе в связи с отсутствием долгосрочного фондирования. Привлекательные условия программы «7-20-25», а именно ставка 7% для заемщика, на мой взгляд, приведет к оживлению рынка и будет востребованной», – поддержала мнение представителей регулятора Дана Курманиязова, управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана.

Иначе думает глава департамента исследований Halyk Finance Мурат Темирханов. В частности, он считает, что из-за ограничений на максимальную стоимость квартиры из программы по факту будет исключен средний класс, которому нужно жилье большего размера и с более высоким качеством. «Таким образом государство поможет небольшой прослойке населения с доходами ниже среднего, при этом уйдет рынок ипотеки для других слоев населения. В таких условиях госпрограмма выступает конкурентом банковской системе и не помогает, а мешает долгосрочному развитию ипотеки в стране. Люди с средними доходами уже не пойдут в

банки за рыночной ипотекой. Зная, что на рынке есть ипотека по 7% годовых, никто уже не захочет платить банкам ставку в 2 раза больше», – объяснил свою точку зрения спикер.

Сегодня только 18 из 32 банков предоставляют займы на приобретенную недвижимость. Средняя ставка на рынке составляет 10%. «Прежде всего у банков достаточно дорогие привлеченные ресурсы (депозиты, облигации и так далее), и процентная ставка на ипотеку в принципе не может быть низкой в таких условиях. Также банки не готовы давать ипотеку на очень длительные сроки. Все это приводит к тому, что ипотечный кредит в текущих условиях становится неподъемной ношей для большинства населения. То есть такая ипотека доступна только для людей с доходами значительно выше среднего», – подчеркнул Мурат Темирханов.

Но государство интересуется людьми, а не конкуренцией на рынке БВУ. Согласно схеме регулятора банки будут выдавать займы, затем этот кредит выкупит специальная компания НБ РК – «Баспана». Полученные деньги банк направит на следующие ипотечные ссуды. «При этом сам кредит остается в банке и продолжает обслуживаться в нем. Банк заключит специальный договор и будет выступать доверительным управляющим кредита от имени «Баспаны». Все поступающие деньги по ипотечному кредиту (основная сумма и проценты) он немедленно будет переводить на счета этой компании. За доверительное управление ипотечным кредитом, принадлежащим «Баспане», банк будет получать вознаграждение 4% годовых от остатка основного долга по кредиту», – объяснил глава департамента исследований Halyk Finance.

Ранее заявлялось, что государственная компания будет привлекать деньги на фондовом рынке за счет использования рыночного механизма секьюритизации ипотечных займов. «Механизм секьюритизации довольно распространен в международной практике, однако в Казахстане широкого распространения пока не получил. Такой механизм позволяет обеспечить рынок длинным источником фондирования. Для справки: ранее было выпущено только две эмиссии облигаций на сумму всего 16,5 млрд тенге, которые имели обеспечение ипотечными займами. Оба проспекта были выпущены КИИ», – напомнила управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана.

В работе этого механизма сомневается Мурат Темирханов: «Интересно, где на фондовом рынке Нацбанк сможет найти деньги по ставке меньше 3%, если его собственная базовая ставка находится на уровне 9,25%?»

Что бы ни говорили аналитики, большинство банков будут сотрудничать с госкомпанией «Баспана». «Банковское сообщество принимает активное участие в обсуждении параметров и условий новой программы. Безусловно, заинтересованность есть», – заключила Дана Курманиязова.

Без счета и денег нет

<< 1

Основной задачей Национального банка Казахстана при этом является обеспечение доверия к тенге в рамках плавающего обменного курса», – отметила заместитель начальника управления анализа макропроденциальной политики НБ РК Динара Тазетдинова.

Самым эффективным методом борьбы с зависимостью от доллара во всем мире признано инфляционное таргетирование. Например, в соседней России эта денежно-кредитная политика была введена за несколько лет до Казахстана, и показатели долларизации там намного ниже отечественных. Впрочем, и у нас дела идут не так плохо: с 2016 по 2017 год долларизация вкладов населения снизилась с 72 до 48%.

«Переход на плавающий курс способствовал восстановлению доверия к тенге, дедолларизации и стабилизировал ситуацию с тенговой ликвидностью. Проблемы с ликвидностью испытывали только отдельные банки с плохим судным портфелем. Введение в 2016 году коридора процентных ставок по предоставлению или изъятию ликвидности позволило Национальному банку Казахстана эффективно реагировать как при структурном дефиците, так и профиците ликвидности», – заверила Динара Тазетдинова.

Зависимость от иностранной валюты, безусловно, относится к структурным проблемам экономики, как и низкий уровень урбанизации, высокая стоимость

эффективной единицы труда, высокая концентрация экономики на сырьевом секторе, низкие и неравномерные доходы населения, их сильная зависимость от внешних условий торговли.

Еще один источник напряжения банковского сектора – плохие кредиты и переоценка стоимости недвижимости. В 2017 году сразу несколько крупных банков списали неработающие займы, признали убытки по ним и провели переоценку собственного капитала.

«Займы с признаками низкой возвратности и низким уровнем покрытия провизиями по-прежнему остаются на балансах банков, продолжая оказывать давление на капитал и возможность кредитовать экономику», – сообщил директор департамента финансовой стабильности Сабит Хакимжанов.

По его словам, до 2015 года существенная переоценка банками стоимости залогов на жилые и нежилые здания отсутствовала. «Признание процентного дохода по займам, которые не генерируют денежные потоки, относится к так называемой агрессивной политике признания процентного дохода», – отметил представитель НБ РК.

До сих пор большая часть банковского сектора не списала токсичный портфель. И Национальный банк в этой ситуации не может повлиять на БВУ, как пока не может запретить финансистам подозрительные сделки. Такие ограничения привели к значительному росту числа фактически недокапитализированных банков,

в которых структура мотивации способствовала еще большему росту проблемных займов. Как считают в НБ, мотивация таких банков в значительной степени была обусловлена тем, что ответственность руководства, акционеров и крупных кредиторов банков за недобросовестное и связанное кредитование была ограничена.

Как показала практика, банки могут применить различные схемы, которые позволяют им формально выполнять как регуляторные нормы, так и законодательные требования. Например, финансовая организация кредитует заемщика с низким уровнем платежеспособности без наличия качественного залога или под нерыночный процент. При этом заемщик формально не относится к лицам, связанным с банком особыми отношениями.

Поскольку клиент не подпадает под критерии, установленные законодательством для связанных сторон, данная сделка не является объектом регулирования сделок со связанными сторонами, и, следовательно, Национальный банк не имеет полномочий применить соответствующие меры.

«Недостатки режима урегулирования наряду с высокой концентрацией госфондирования ограничивают возможности Национального банка Казахстана по эффективному урегулированию с минимизацией общественных затрат, создают правовые и репутационные риски для Национального банка, а также снижают ответственность и мотивацию банков по разрешению

ситуации», – заявила начальник управления анализа макропроденциальной политики департамента финансовой стабильности НБ РК Алия Утаева.

Для исправления этой ситуации надзорный орган в прошлом году ввел механизм консервативного подхода при оценке кредитных рисков и провизий. Также были разработаны законодательные поправки по введению мотивированного надзорного суждения в рамках риск-ориентированного надзора, в том числе при оценке качества активов банков, регулировании сделок со связанными лицами с введением «презюмции» связанности и при оценке систем управления рисками и деловой репутации руководящих работников и крупных акционеров банка.

«Национальный банк Казахстана будет вправе принять меры в отношении проблемного банка при выявлении фактов, которые могут привести к нарушению требований по капиталу (не дожидаясь формального нарушения), ограничить сроки капитализации на уровне закона», – объяснила Алия Утаева.

Кстати, поправки, которые усилили мандат Национального банка и позволяют перейти на принципы риск-ориентированного надзора финансовых организаций, в настоящее время рассматриваются парламентом РК.

А пока казахстанцы все меньше и меньше доверяют банкам. Так, объем депозитов резидентов на конец марта 2018 года составил 16 820,8 млрд тенге (сокращение за месяц

на 0,5%). Вклады юридических лиц уменьшились на 0,5%, до 8824,2 млрд тенге, депозиты физических лиц – на 0,4%, до 7996,6 млрд тенге.

«Значительно выросли риски концентрации, которые усугубляются формой фондирования в виде вкладов с правом досрочного изъятия. Зависимость от крупных депозиторов может привести к проблемам с ликвидностью при одномоментном изъятии нескольких крупных вкладов. Требуется внедрение риск-ориентированного надзора и усиление ответственности банков в отношении управления своими пассивами и активами, а также ликвидностью», – объяснила заместитель начальника управления анализа макропроденциальной политики НБ РК Динара Тазетдинова.

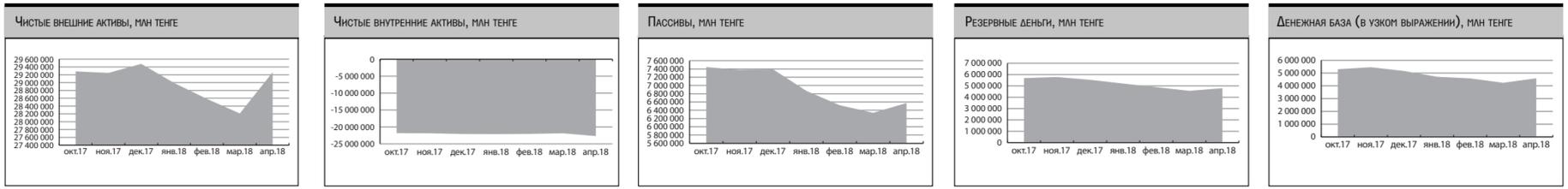
По мнению представителя надзорного органа, концентрация БВУ на вкладах госкомпаний объясняется отсутствием длинного фондирования. «Депозиты заместили внешнее фондирование, но не являются стабильными срочными фондами. При этом условная срочность депозитов требует мер по стимулированию формирования срочности на уровне регулирования предельных ставок КФД. Большинство банков допускают досрочное изъятие депозитов без штрафов и иных дестимулирующих условий, в результате чего срочные вклады фактически уравниваются с вкладами до востребования и нивелируется понятие срочности. Как следствие, возникает дефицит длинных и стабильных фондов у банков и ограничивается потен-

циал долгосрочного кредитования экономики», – объяснила г-жа Тазетдинова.

Согласно статистике Нацбанка, в прошлом году ставки по краткосрочным вкладам в тенге сравнялись со ставками по долгосрочным. По валютным депозитам произошло обратное – вознаграждение по долгосрочным вкладам приблизилось к краткосрочным.

«Необходим переход на дифференциацию предельных ставок по тенговым депозитам населения в зависимости от сроков и наличия штрафов за досрочное изъятие в 2018 году. Сегодня основной формой привлечения депозитов является пополнение, и оно происходит по более высоким ставкам, чем по вновь заключенным договорам. В результате увеличиваются процентные риски и средняя стоимость фондирования, а также снижается действенность механизма предельных ставок. Необходимо внедрить механизм учета стоимости права пополнения при формировании процентной ставки по депозитному продукту с таким правом», – заключила Динара Тазетдинова.

Конечно, самостоятельный анализ самого себя может вызвать справедливые сомнения. Однако обзоры о финансовой стабильности делают все центральные банки развитых стран и большей части государств emerging markets. Такие документы объясняют действия надзорного органа, на примерах показывают риски сектора, помогают регуляторам отслеживать собственную работу.



И снова о криптовалютах

Нужны ли правила криптовалютам?

Тема регулирования криптовалют несколько поутихла в Казахстане после активных обсуждений в начале года. Однако недавно президент страны заявил о необходимости создания общих правил для криптовалют. В этой связи «КЪ» обратился к экспертам, чтобы снова узнать, каковы плюсы и минусы регулирования крипторынка.

Ольга КУДРЯШОВА

Выступая на XI Астанинском экономическом форуме, президент Казахстана Нурсултан Назарбаев затронул тему регулирования криптовалюты. В частности, он заявил о необходимости введения общих правил для стран по использованию криптовалют и их дальнейшей адаптации в финансовых системах. Для этого глава государства предложил использовать формат экспертной дискуссии G-Global на площадке ООН.

«Инициатива выработать общие правила для всех государств актуальна. Такие правила давно существуют для традиционных финансовых институтов (банков, бирж и т. д.). Похожие общие правила существуют относительно оборота наркотических средств и во многих других областях. ООН – подходящая для этого организация», – говорит антивирусный эксперт «Лаборатории Касперского» Алексей Маланов.

Вопрос регулирования криптовалют так или иначе задел многие страны. Аналитик ГК «Финам» Сергей Дроздов отмечает, что отношение к криптовалюте на государственном уровне в последнее время смягчилось. Так, в Швейцарии к биткоинам относятся как к иностранной валюте, в Китае операции с биткоином разрешены для физических лиц, но запрещены для банков. «Пока только Япония признала биткоин законным платежным средством, но в Германии он легально присутствует в качестве расчетной денежной единицы», – добавил он.

Для того чтобы прийти к общим правилам и эффективной законодательной базе, нужен и общий знаменатель для всех заинтересованных сторон, полагает независимый финансовый аналитик Сергей Польшгалов. «В этой ситуации, на мой взгляд, легче и целесообразнее создать юридическое поле для повышения прозрачности и снижения рисков при инвестициях в криптовалюты», – считает спикер.

За и против

Законодательство для криптовалют или создание государственных или национальных криптовалют позволит, в первую очередь, снизить негативный фон вокруг них, а во-вторых, даст возможность использовать их как альтернативное платежное средство на государственном уровне.

Один из главных рисков, которые сегодня связывают с криптовалютами, – это отток капитала из страны. «На фоне того, что некоторые государства не могут определиться



с признанием криптовалют, граждане этих государств все равно проводят операции с ними, но за пределами стран, где они живут. Это естественным образом приводит к тому, что часть денег уходит из внутреннего оборота, покидая территорию государства», – добавил г-н Польшгалов.

Если говорить о плюсах регулирования криптовалютных операций, то необходимо обратиться к самой технологии создания криптовалют. Среди них высокая защищенность и скорость транзакций, снижение расходов на переводы. Одним из основных преимуществ аналитик назвал контроль над финансовыми операциями граждан. «Каким бы анонимным ни был блокчейн, операции с криптовалютой все-таки отследить можно. При должном желании это будет даже эффективнее, нежели с обычными электронными переводами», – пояснил эксперт.

Сергей Дроздов тоже считает, что контроль над криптовалютами решил бы ряд проблем. Например, невозможной стала бы подделка и кража наличной валюты, стали бы не нужны услуги посредников в виде карточных систем вроде таких гигантов, как VISA и MasterCard. «Собственно, идея технологии криптовалюты сейчас уже активно изучается банками как средство модернизации существующей инфраструктуры», – отметил спикер.

Для Казахстана есть и другой плюс. «Создав условия для регистрации криптостартапов именно на территории Казахстана, можно в перспективе получить существенную финансовую отдачу. Например, казахстанская криптобиржа с большим объемом торгов будет платить налоги, привлечет специалистов и тому подобное», – предполагает Алексей Маланов.

Контроль над криптовалютами решил бы ряд проблем. Инициатива выработать общие правила для всех государств актуальна.

Фото: Shutterstock.com

По регулированию есть и обратная сторона. Во-первых, криптовалютой в привычном понимании они уже не останутся, так как основной принцип криптовалют заключен в децентрализации. Во-вторых, неизвестно, будут ли доверять новым монетам. По словам эксперта «Лаборатории Касперского», так как блокчейн (технология, на базе которой работают криптовалюты) децентрализован, то он крайне медленный – единицы транзакций в секунду, это на несколько порядков медленнее, чем хотелось бы для повсеместного использования. Кроме того, майнинг (добыча криптовалюты) будет централизованным. «Это значит, что у него не может быть какой-то естественной ценности. Отсюда, их придется привязывать к реальной национальной валюте в соотношении курсов один к одному. В этом смысле национальные криптовалюты окажутся лишь одной из форм обращения фиатной национальной», – предполагает Сергей Польшгалов.

Рентабельность майнинга

К слову о добыче криптовалют. Сергей Дроздов напомнил о том, как работает система майнинга. Биткоины добываются не по одному, а блоками, размер которых уменьшается вдвое после каждых 210 тыс. добытых блоков, именно потому количество биткоинов никогда не превысит 21 млн. Через каждые 216 добытых блоков добывать их становится все сложнее. «В настоящий момент пользователю домашнего компьютера добыть биткоин практически невозможно, мощности его машины на это просто не хватит. Сегодня в майнинге задействованы суперкомпьютеры, для остальных эта задача просто нерентабельна», – пояснил он.

По недавнему заявлению российской интернет-омбудсмена **Дмитрия Мариничева**, приближительная окупаемость майнинга с учетом курса (рубля) и стоимости оборудования составляет от 8 до 12 месяцев. Также он не исключает, что в перспективе майнинг может стать отдельной отраслью. Алексей Маланов пояснил, что окупаемость зависит от ряда параметров: стоимости заемных средств, сроков поставки оборудования, стоимости электричества и арендной платы и, конечно же, от стоимости самой криптовалюты.

«Майнинг – это формирование «красивого» блока, чтобы его можно было включить в блокчейн. Так как в блокчейне все блоки «красивые», его нельзя просто переписать, это обеспечивает его неизменность. На получение «красивого» блока все майнеры тратят колоссальные ресурсы – сейчас на обслуживание одного только биткоина тратится больше электричества, чем потребляет вся Беларусь, Хорватия или Эквадор», – рассказывает Алексей Маланов.

Он отметил, что в криптовалютах второго поколения используется другой принцип создания блоков, который не требует такого колоссального сжигания ресурсов. Однако развитие майнинга как индустрии может привести к негативным последствиям для экологии планеты, резюмировал он.

«В криптовалютном мире на сегодняшний день вопросов гораздо больше, чем ответов. И понадобится достаточно много времени, чтобы эти ответы получить. Уверен в одном: криптовалюты продолжают свое существование и когда-нибудь будут в той или иной мере признаны обществом. И главная задача общества – начать работать в едином направлении в решении вопросов, касающихся криптовалют», – заключил Сергей Польшгалов.

Когда растут аппетиты

Пока Министерство финансов готово увеличить расходы республиканского бюджета на 500 млрд тенге, или на 5% к текущему размеру расходов, но администраторы бюджетных программ кивают на почти двукратный рост цен на нефть за последнее время и ожидают большего.

Жанболат МАМЫШЕВ

О хорошем аппетите администраторов бюджетных программ к расходованию денег рассказал премьер-министр РК Бакытжан Сагинтаев в ходе форума Global Challenges Summit 2018. По его словам, сегодня цена барреля нефти \$80, а бюджет на 2018 год формировали из \$45 за баррель. Камнем преткновения стали 5%, предусмотренные в адмрасходы. «В прошлом году без этих 5% нормально прожили, сейчас живем рабаем, а когда мы говорим, что все, 5% будет, все говорят: «Нет, мы не согласны, мы же бюджет 2018 года формировали, исходя из \$45, а сейчас-то 80. Какие 5%?» – отметил Бакытжан Сагинтаев.

При этом он напомнил, что ранее при падении цен на углеводороды правительство это сразу почувствовало и пошло на сокращение расходов. В этой связи премьер считает, что необходимо стараться снижать себестоимость производимых в Казахстане товаров, чтобы частично нивелировать эффект дешевающей нефти.

Между тем министр финансов Бахыт Султанов уточнил «КЪ», что рост расходов республиканского бюджета на 5% планируется на 2018 год. «При формировании проекта республиканского бюджета на три года есть некоторое облегчение. У нас была усложненная система, пока поднимутся все расчеты и обоснование. Мы пошли по пути, что базовые расходы мы предоставляем в виде лимитов, а администратор сам уже внутри распределяет приоритеты по этим лимитам», – сказал он.

Таким образом, расходы республиканского бюджета в 2019 году могут возрасти на 5% при условии, что уровень инфляции прогнозируется в этот год в коридоре 4–6%. «Выглядит, что мы только на инфляцию повышаем расходы. В количественном выражении это порядка 500 млрд тенге к 10 трлн. Это базовые расходы республиканского бюджета. Среднегодовую цену на нефть не пересматриваем – также \$55 (за баррель. – «КЪ»), и на этот, и на следующий год мы ставим 55», – сообщил министр.

Напомним, в апреле 2018 года глава государства подписал поправки в закон «О республиканском бюджете на 2018–2020 годы», согласно которым прогноз цены на нефть изменен с \$45 до 55 за баррель, прогноз добычи нефти в республике в 2018 году – с 86 млн до 87 млн тонн. Доходы бюджета без учета трансфертов в 2018 году оценивались в объеме 5,7 трлн тенге. Гарантированный трансферт из Национального фонда сохранен в ранее утвержденном размере – 2,6 трлн тенге. Расходы республиканского бюджета прогнозировались в объеме 9,6 трлн с увеличением на 425 млрд тенге относительно ранее утвержденного показателя.

Видеть БОЛЬШЕ

SAP FORUM
30 мая, Хилтон Астана

SAP NOW

ЕНПФ в поисках вкладчиков

<< 6

Таким образом, прирост составил 16%. По предварительным данным, отношение суммы пенсионных накоплений к сумме ВВП РК за 2017 год составляет 15,1% (в 2016 году, по уточненным данным, – 14,2%).

Общая сумма поступлений в 2017 году составила 757,7 млрд тенге (без учета возвратов взносов). Общее поступление пенсионных взносов увеличилось на 8% по сравнению с итогами 2016 года, когда данный показатель составил 700,7 млрд тенге (без учета возвратов).

В I квартале 2018 года пенсионные активы выросли на 193 млрд тенге и на 1 апреля 2018 года составили 7,97 трлн тенге. Основная доля – порядка 98% всех пенсионных накоплений – сформирована за счет обязательных пенсионных взносов. За отчетный квартал открыто 92,2 тыс. ИПС. Средний взнос на индивидуальный пенсионный счет составил 15 700 тенге.

Сумма пенсионных выплат из ЕНПФ за январь – декабрь 2017

года составила 211,12 млрд тенге, в том числе переводы в страховые организации 26,06 млрд тенге. Для сравнения: за аналогичный период прошлого года из ЕНПФ было выплачено 169,69 млрд тенге, из них в страховые организации 22,69 млрд тенге. В среднем на 1 человека выплаты в 2017 году составили около 576,5 тыс. тенге.

А вот за январь – март 2018 года сумма выплат из ЕНПФ составила 72,4 млрд тенге, в том числе переводы в страховые организации 3,9 млрд тенге. Для сравнения: за аналогичный период 2017 года сумма выплат из ЕНПФ составила 77,35 млрд тенге, в том числе переводы в страховые организации 6,04 млрд тенге.

За прошлый год отмечается увеличение числа индивидуальных пенсионных счетов с электронными способами информирования на 1,9 млн единиц, или на 66% от уровня 2016 года; доля ИПС со способом информирования через интернет либо по электронной почте увеличилась за 2017 год с 30 до 49%. Около 4,7 млн человек в качестве способа

получения информации о состоянии пенсионного счета выбрали электронный способ информирования. Около 0,8 млн человек получают выписки на электронный адрес, и около 3,9 млн имеют возможность получать информацию посредством сайта или мобильного приложения ЕНПФ для смартфонов и планшетов, функционирующих на разных операционных системах.

В I квартале 2018 года была продолжена работа по улучшению качества оказываемых населению услуг. На 1 апреля 2018 года на сайте ЕНПФ с момента запуска сервиса около 2298 человек открыли ИПС онлайн, около 987 получателей подали заявление на выплаты, около 11 754 человек внесли изменения в свои реквизиты и около 4155 вкладчиков сменили способ получения выписки с ИПС на интернет-информирование.

Кроме того, за три месяца 2018 года по вопросам пенсионного обеспечения ЕНПФ провел на предприятиях и в организациях более 4,8 тыс. презентаций, в которых приняли участие более 152 тыс. человек.

ТЕНДЕНЦИИ

Почему из Казахстана «утекают мозги»?

На встрече Expert Update эксперты обсудили braingain и попытались докопаться до причин, заставляющих перспективных молодых людей искать возможность применения своих талантов в других странах.

Анна ШАПОВАЛОВА

Талант заметить легко – одаренный человек выделяется из общей массы, как золотая монета среди простых медяков. Такой точки зрения придерживается политолог, экс-директор Института общественной политики НДП «Нур Отан» Саясат Нурбек. «С 2008 года я веду базу победителей олимпиад и различных научных конкурсов. Несколько тысяч фамилий... В итоге особенно перспективные в 70% оказались в США и Европе, часть – в России. Для себя я нашел ответ, почему происходит утечка мозгов, не только в Казахстане, но и во многих странах – это комбинация двух категорий внутренних и внешних факторов. Внешний фактор – продуманная, целенаправленная политика по привлечению талантов. Страна, которая постоянно ищет новые базовые технологии (а единственным источником идей и технологий являются таланты), создает благоприятную среду по привлечению людей, которые и могли бы искать новые технологии», – отметил эксперт.

Второй фактор, по его мнению, заключается в понесенных затратах, не нашедших отражения в реалиях жизни. Так, ребята, обучившиеся по программе «Болашак», получают зарубежный теоретический компонент, заточенный под другую структуру экономики, другие промышленные стандарты, другие потребности рынка. Но, возвращаясь домой, понимают, что их знания неприменимы.

«Первым выпускником «Болашак» 40–45 лет, они входят в зрелый возраст. Прорыва не получилось. Мы не сделали концентрацию выпускников на определенных направлениях. Их обучаем, привозим на рынок труда и тонким слоем размазываем по многим отраслям. Полученные ими теоретические знания неприменимы – программы, стандарты, куррикулумы заточены на другие реалии экономики. К тому же «передаточного» механизма так и не было создано: мы их тщательно ищем, отбираем, отправляем на обучение, а вот механизма отслеживания того, что с ними происходит после возвращения, как такового нет. Концентрация на ключевых секторах не произошла. На государственной службе «болашаковцев» мало – 219 человек, в нацкомпаниях «оседает» порядка 18–20%, а вот свыше 60% работает в частных иностранных компаниях», – констатирует Саясат Нурбек.

Внутренние причины

По вопросу, какой же может быть внутренняя причина «утечки мозгов», эксперты несколько разошлись во мнениях. «Наша туда едут, потому что видят больше перспектив развития. Другой вопрос, почему не хотят возвращаться. Американцы привлекают таланты – делают такое предложение, от которого сложно отказаться».



С точки зрения экспертов, для того чтобы молодые люди оставались в стране, необходимо создавать комфортные условия, при которых они смогут раскрыться и плодотворно работать. Фото: Офелия ЖАКАЕВА

А что у нас? Мы будем развивать суперпродвинутые продукты? Не готовы ни среда, ни экономика. И даже гениальному парню объективно сложно тут реализоваться. Мы будем той страной, которая выпускает качественные продукты, как, например, Германия, Корея, Япония? Мы можем выбрать эту модель. Но отличаемся ли мы точностью, дисциплиной, аккуратностью? Что остается – производить дешевые товары, основным преимуществом которых является низкая себестоимость?», – задается вопросами бизнесмен, руководитель компании «Сентранс Капитал» Ельдар Абдразаков.

Стране необходимо ставить вопрос о своей стратегической позиции, исходя из желаемой структуры экономики. «Где наши шансы? Мы очень хорошо работаем с disruption, тем, что сработало в других экономиках или даже не сработало, но могло бы быть переработано здесь. Это не вопрос самых передовых вещей, их трудно догнать, для этого очень сильно нужно повезти. При этом мы не можем отказаться от нефти и металлов. Нам нужно выбрать какую-то небольшую нишу и одно-два десятилетия потратить на появление в ней бизнес-моделей, которые будут применимы здесь и на Западе. Это не Google, конечно, но нужны быстроразвивающиеся виртуальные технологии», – уверен бизнесмен.

Президент фонда «Аспандау» Канат Нуров считает, что необходимо разделять понятие людских ресурсов и человеческого капитала, а также создавать научную среду и инвестиционный климат.

«Утечка мозгов не относится к потоку людских ресурсов. С этой точки зрения у нас все не так печально: русские уезжают – плохо, казахи приезжают – хорошо, в целом мы остаемся на стабильном демографическом уровне и постепенно немного растем. Утечка мозгов относится к личностному потенциалу: людей может уехать немного, но уедут те таланты, которые могут развивать технологии и продвигать страну вперед. Две причины, почему так получается. Первая – отсутствие научной среды. Вузы не слишком связаны с научными исследованиями. У нас все помешалось на практическом применении знаний, навыков и умений. Это просто информационный шум – практические умения и навыки всего лишь применение знаний. Более важный вопрос – добытие знаний, именно здесь вузы не справились. Вторая причина – отсутствие инвестиционного климата, который позволил бы

человеку, который добыл какое-то знание, коммерчески его применить», – отметил Канат Нуров.

Кроме того, по мнению экспертов, а Казахстане хромает методология оценки интеллектуальной собственности, несмотря на то, что защита интеллектуальной собственности – важный аспект.

Острова возможностей

«Я – пример утечки мозгов в Казахстан», – отшутился ректор университета «Нархоз» Эндрию Вахтель.

«Почему люди уезжают в штаты? Это немудрено. Почему они в таком количестве не уезжают из Швеции? (...) В Швеции люди имеют возможность применить таланты, созданы «острова», где они могут работать. В Казахстане таких островов нет. Проект Назарбаев Университета в этом плане – полный провал. Умные люди учатся, хорошие партнеры, но там потрачено безумное количество денег и все равно не могут создать условий, чтобы люди хотели остаться и реализоваться в стране. Если вы готовы тратить столько денег, то должны создавать условия, при которых люди будут счастливы самореализовываться на месте. Для преподавания привлекают часто третьестепенных иностранцев, но лучше было бы привлечь своих специалистов, чтобы они на собственных ошибках учились и росли», – считает ректор «Нархоза».

При этом он уверен, что в Казахстане есть достаточное количество специалистов в социальных науках, бизнесе, математике, экономике. Для них можно создать комфортные условия, при которых они смогут раскрыться и плодотворно работать. В случае же с физиками, химиками, биологами ситуация сложнее – кроме условий нужны еще и высокопрофессиональные лаборатории.

Стертые границы

Саясат Нурбек отметил, что культурные границы и барьеры стерты, и сейчас талантливому человеку принять решение уехать за рубеж – просто. Большого культурного шока нет.

«Если 30–50 лет назад человек должен был уехать навсегда, то сегодня он может спокойно жить в двух местах. Самое интересное и важное для Казахстана не то, как возвращать уехавших людей обратно на ПМЖ в страну, а как привлечь их на короткое время погостить в Казахстане. Это уже совсем другая модель эмиграции, с которой можно и нужно работать», – подтвердил Эндрию Вахтель.

Международное образование для бизнесменов

Число предпринимателей, мечтающих получить диплом зарубежного университета, растет с каждым днем. Тема высшего образования за границей уже стала полем для дискуссий внутри бизнес-сообщества: некоторые предприниматели считают обучение за рубежом бессмысленной погоней за трендами, другие всерьез заявляют о его практической значимости. О пользе высшего образования за рубежом рассказывает Джейми Битон, генеральный директор международной компании Crimson Education, которая помогает студентам с поступлением в топовые университеты США и Великобритании.



Джейми БИТОН, генеральный директор компании Crimson Education

образования (Master in Education Technology). Кстати, там в рамках программы MBA каждому студенту помогают составить индивидуальный карьерный план, а также развить необходимые для работы личные и профессиональные качества. Средний доход выпускников Стэнфорда составляет \$136 тыс., и это лишний раз доказывает целесообразность инвестиций в собственное образование.

– Почему образование за рубежом считается преимуществом в бизнес-среде?

– Образование на Западе сильно отличается от образования в странах СНГ. В университетах США введена система обучения Liberal Arts, что подразумевает достаточно свободную форму обучения: до второго курса можно поменять направление подготовки. Например, поступая на экономическую специальность, студент имеет право перевестись на программное образование в течение двух лет. Также есть возможность набирать дополнительные предметы и курсы, в зависимости от предпочтений студента. Такой подход нацелен на формирование всесторонне развитых специалистов, в этом можно увидеть сходство с образовательной системой стран СНГ. Отличие состоит в том, что в штатах учащиеся сами формируют свою программу, и эффективность обучения возрастает, поскольку главным мотивирующим фактором являются личные интересы студента. В университетах США очень много времени отводится именно практической части обучения, благодаря чему я начал развивать свою компанию Crimson Education еще на втором курсе Гарварда. В Великобритании поменять профиль невозможно, поэтому образование в этой стране больше подходит для людей, на 100% уверенных в своей цели. Здесь преимуществом является глубокое погружение студента в выбранную область, каждый выпускник выходит из университетских стен в статусе эксперта.

– Какие направления обучения обычно выбирают для себя бизнесмены/будущие предприниматели? Так ли важно получить именно бизнес-образование?

– Здесь все зависит от той стратегии развития, которой придерживается будущий предприниматель. Конечно, для того чтобы эффективно управлять любой компанией, необходимо получить знания в области менеджмента и развить управленческие навыки. Для этого в высших учебных заведениях США и Великобритании существуют программы MBA (Master of Business Administration) или Executive MBA (курс для тех, кто уже имеет опыт работы на руководящей должности). Вместе с управленческим образованием я всегда рекомендую получить профильное, которое подразумевает всеобъемлющее изучение той узкой сферы, в которой сосредоточена деятельность предприятия. Объясню на собственном примере: моя компания занимается консалтингом в сфере образования, поэтому я принял решение поступить в Стэнфордский университет одновременно на программу MBA и магистратуру по технологиям



– Поступление в топовые университеты США или Великобритании – сложный процесс, который отнимает много времени и сил (сбор документов, подготовка). Есть ли способы его оптимизировать?

– Процесс поступления в зарубежный университет всегда занимает огромное количество времени – от нескольких месяцев до года. А некоторым не удается поступить с первого раза, и желаемое образование откладывается на неопределенный срок. Чаще всего это происходит из-за неадекватной оценки собственных возможностей и, как следствие, неверного планирования действий. Вынуждено во все детали этого комплексного процесса действительно очень сложно. Мы в Crimson Education помогаем студентам с выбором оптимальной программы обучения, а затем сопровождаем их на всех этапах поступления, включая оформление документации и подготовку к сдаче экзаменов. Для экономии времени я бы порекомендовал абитуриентам оформить заявку на проживание в резиденции или предоставление гранта сразу после подачи документов. Также добавлю, что ускорить процесс помогает правильная мотивация: поступающему необходимо видеть свой прогресс, поэтому важно отмечать каждое маленькое достижение в специальном документе. У нас для этого существует интерактивная дорожная карта.

– Каким образом возможно совмещать ведение бизнеса в своей стране и обучение за границей? Какие могут возникнуть сложности и как их избежать?

– Совмещение бизнеса и учебы – непростая задача. Тем не менее, каждый день я с большим упорством доказываю всем вокруг и самому себе, что справился с такой нагрузкой реально. Для этого нужны лишь возможность дистанционного обучения и эффективный тайм-менеджмент. А еще сила воли и желание развиваться. Я совмещаю управление

компанией с учебой в Стэнфорде по двум программам одновременно и не планирую на этом останавливаться. За это время Crimson превратился в большую международную компанию с лучшими экспертами по поступлению со всего мира. Только за последние два года с нашей помощью 133 студента поступили в университеты Лиги Плюща и 38 были зачислены в Оксфорд и Кембридж. У современных студентов есть огромные возможности для саморазвития, вне зависимости от нагрузки и местоположения. Например, в университетах США большое внимание уделяется онлайн-обучению. Университеты выкладывают свои лекции в открытый доступ, например MIT выложил все свои лекции, и их может слушать любой, у кого есть доступ к интернету. Также в вузах США функционирует удоб-

ная LMS (Learning Management Systems) – система, в которой профессор назначает домашнюю работу, проверяет и выставляет оценку. В большинстве случаев подготовка онлайн намного эффективнее, чем подготовка один на один.

– Дает ли образование за рубежом перспективы для развития бизнеса в стране обучения и на других рынках?

– Безусловно, да. Во-первых, в кампусе престижных университетов нередко приходят представители крупных корпораций, которые находятся в поиске талантливых сотрудников или потенциальных партнеров. Успеха может добиться студент/выпускник из любой точки мира. Яркими примерами являются такие значимые фигуры, как греческий предприниматель Стелиос Хаджи-Иоанну, выпускник Лондонской школы экономики и политических наук (LSE) и основатель группы компаний Easu, или российский бизнесмен Юрий Мильнер, ставший одним из крупнейших интернет-инвесторов мира благодаря знаниям и контактам, полученным в Уортонской школе бизнеса. Во-вторых, поддержку можно получить со стороны преподавательского состава. В Гарварде моим научным руководителем был Лоуренс Саммерс, бывший директор Национального экономического совета. Знания в области экономики и финансов, полученные от него, помогли мне вывести Crimson Education на международный уровень. Дюбавок, топовые университеты являются отличной площадкой для networking, что очень полезно для развития собственного бизнеса. Своих первых сотрудников я нашел среди коллег из Гарварда, отсюда же привлекал первые крупные инвестиции. Главное – сохранять контакты и делиться своими идеями с теми, кто готов их поддержать. В то же время, важно соблюдать осторожность: сосед по парте может оказаться вашим будущим конкурентом.

Никакого дыма

Почему японцы массово отказываются от сигарет?

Появление систем бездымного нагревания табака привело к феноменальному снижению показателя курения в Японии. Если в 2005 году число курящих японцев достигало 49% среди мужчин и 14% среди женщин (то есть порядка 60% населения), то спустя 10 лет уровень курения в Японии снизился до 18,2% от общей численности населения.

Марина ГРЕБЕНЮК

Страны Юго-Восточной Азии и Индокита традиционна считаются одними из самых курящих в мире. Здесь пристрастие к табаку типично для большинства населения. И то, что стало происходить в последнее время, медицинские эксперты называют фантастикой. По мере активного выхода на рынок вейпов, а особенно инновационных систем бездымного нагревания табака, процент тех, кто предпочитает традиционные сигареты, стал стремительно падать. Наиболее существенные изменения произошли с выходом на рынок систем нагревания табака, которые исключают горение и,

соответственно, возникновение дыма.

«Исследование «The 2018 State of Smoking Survey» («Исследование курения – статус 2018» – «КЪ») показало, что темпы снижения числа японских курильщиков значительно ускорились с появлением на рынке систем нагревания табака. Аналогичный эффект мы видим и во многих других странах, где снижение показателей курения сопровождается появлением систем нагревания табака и вейпов», – отметил Джои Дулай, президент Филиппинской ассоциации производителей электронных сигарет.

Инновационные системы, известные в современной табачной промышленности как «продукты без горения», нагревают табак примерно до 300 градусов, генерируя ароматический никотин-содержащий пар. Поскольку табак при такой температуре не горит и не дымится, уровень вредных химических веществ в таких устройствах на порядок ниже по сравнению с сигаретным дымом. При этом, как известно, медиками давно доказано, что страшные последствия курения, такие как рак легких, обусловлены именно воздействием на организм канцерогенных компонентов табачного дыма, таких как смола и другие вредные химические компоненты.

Произошедший в Японии удивительный по темпам спад в потреблении традиционных сигарет – 18–20% за последние 18 месяцев – говорит сам за себя. Это результат массового перехода жителей страны на продукты с меньшим риском для здоровья. Не случайно три крупных производителя таких продуктов сейчас активно конкурируют за внедрение их на рынок страны. «Это стратегия ведущих табачных компаний, переходящих на инновационные технологии, цель которой – сокращение потребления традиционных сигарет в Японии», – отмечает доктор Дерек Ях, президент фонда «Мир без табачного дыма». – Огромную роль сыграли технологии, позволившие отделить никотин от всего остального, содержащегося в сигаретах – от всего того, что убивает».

Как показал опрос, стремительно растущая популярность продуктов нагревания табака в Японии объясняется именно осознанием людьми тех рисков для здоровья, которые связаны с курением. Свою роль играет и высокая стоимость традиционных табачных изделий в стране, и стремление японских курильщиков исключить из своей повседневной жизни неприятный запах табачного дыма.

К черту политес!

<< 3

В общем, Пекин сдался, а на страничке любимой Дональдом Трампом социальной сети Twitter, которая уже давно заменила собой пресс-службу Белого дома, 21 марта появилась запись: «В рамках нашей потенциальной сделки с Китаем они будут покупать у наших великих фермеров практически столько же, сколько наши фермеры могут производить».

Можно предположить, что открытым успехом в случае с Китаем администрация Дональда Трампа продолжит аналогичную политику и в отношении других стран. Тем более что, судя по публикации в американской и западноевропейской прессе, страны-кандидаты для этого уже имеются. Прежде всего это Северная Корея, которая угрожает политическим и экономическим интересам США в Тихоокеанском регионе. Обладающий четвертым по величине в мире запасами нефти, газа и урана Иран с его «поддержкой терроризма» и якобы разработками ядерного

оружия и баллистических ракет. Тревожащая всю испаноязычную Америку своим боливарианством Венесуэла, в недрах которой находятся самые большие запасы нефти в мире. Пакистан, препятствующий, чуть ли не с подачи Китая, поставкам вооружения американским миротворцам в Афганистан. И, конечно же, Российская Федерация, ныне виноватая во всех смертных грехах, что творятся в мире, одновременно мешающая Соединенным Штатам продвигать свои товары на европейский, ближневосточный и азиатско-тихоокеанский рынки.

Все работает как надо. Например, по словам члена Комитета по иностранным делам Бундестага Юргена Триттина, промышленность Германии после введенных санкций против России покупает алюминий в США по более высоким ценам.

Никогда не говорите «никогда»

Спрашивается: а может ли новая американская политика за-

цепить Казахстан? Ответим так: гарантий нет. Реакция с берегов Потомака может последовать, если вдруг там решат, что официальная Астана неправильно выполняет свои обещания поддерживать транзит военного снаряжения в Афганистан по «северному коридору» или не тем продает свои нефть и уран. Вариантов хватает. Главное, чтобы это обеспечивало появление новых рабочих мест и способствовало «сделать Америку вновь великой». Хуже всего, что подобная политика без политесов может оказаться разрывительной. Тем более что наша страна непосредственно граничит с непредсказуемой Россией и с проигравшим торговую войну Соединенным Штатам Китаем, которые также пересматривают свои роли в мире. Нет, каких-либо военных действий от них ожидать не следует. Но вот вспомнить слова 3-го президента США Томаса Джефферсона о том, что «банковские учреждения опаснее, чем готовые к сражению войска», ныне, пожалуй, не помешает.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 20 (744), ЧЕТВЕРГ, 24 МАЯ 2018 г.

ИНДУСТРИЯ:
ПЕРЕЛОМНЫЙ
МОМЕНТ

10

СВОЙ БИЗНЕС:
ИЗ АГРАРИЯ –
В РЕСТОРАТОРЫ

11

РЕГИНЫ:
СВЕТ В КОНЦЕ

12

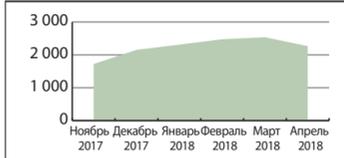
В ФОКУСЕ:
ПЕСТРЫЙ
ОПЛОТ ТУРИЗМА

14

ХЛОПОК, КАРДО- И ГРЕБНЕСАМЫЙ, ТОНН



ТКАНИ ХЛОПЧАТОБУМАЖНЫЕ, ТЫС. КВ. М



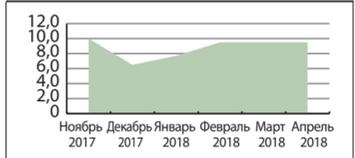
ИЗДЕЛИЯ ТКАНИЛЬНЫЕ ГОТОВЫЕ, КРОМЕ ОДЕЖДЫ, ДЛЯ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА, ТЫС. ШТУК



ОЕТР И ВОЙЛОК, В ТОМ ЧИСЛЕ С ПОКРЫТИЕМ, ПРОПИТАННЫЙ ИЛИ ЛАМИНИРОВАННЫЙ, ТЫС. ТЕНГЕ



ОБУВЬ ВАЛЯНАЯ И ОЕТРОВАЯ, ТЫС. ПАР



Биржевой тандем

Казахстанская торговая биржа ЕТС и Узбекская республиканская товарно-сырьевая биржа заключили регламент по проведению пилотных сделок по пшенице и цементу, которые состоятся во второй половине 2018 года. Как будут проходить торги и каковы перспективы развития торговли, рассказал председатель правления биржи ЕТС Курмет Оразав.

Анна ШАПОВАЛОВА

– Какова динамика развития торговли между Узбекистаном и Казахстаном?

– С прошлого года между Казахстаном и Узбекистаном наблюдается очень серьезная динамика развития внешнеторгового баланса. Связана она в первую очередь с политикой нового главы государства Узбекистан. Инициатором создания необходимой инфраструктуры для генерирования роста наших оборотов была узбекская сторона. Соответственно, правительство Узбекистана разработало несколько нормативно-правовых актов, которые стимулируют эти процессы. Один из них – это список товаров для



мотивирования узбекской стороны закупать их в Казахстане. В него входят уголь, цемент, асбест, строительное стекло, лес и пиломатериалы, зерно и мука, при импорте которых узбекский участник освобождается от определенных налогов, в частности НДС, таможенных пошлин, что в сумме составляет до 20% от стоимости товаров. Единственно,

На казахстанской площадке могут продаваться поставщик из Узбекистана и покупатель из России.

Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

сделки должны быть реализованы на основе рыночных принципов исключительно через биржевые торги.

– Что из себя представляет биржевая инфраструктура?

– Современная биржевая инфраструктура – это в первую очередь онлайн-инфраструктура, возможность удаленного доступа к торгам,

По данным Комитета статистики РК, в прошлом году размер импорта угля из Казахстана в Узбекистан в денежном выражении составил \$51,39 млн, а цементной продукции – \$11,86 млн. По итогам февраля Узбекистан стал номером один по экспорту пшеницы из Казахстана. Объем отгрузок составил 258,4 тыс. тонн.

Оборот биржи Узбекистана по итогам 2017 года достиг 11,35 трлн сум или \$4,39 млрд (2585,27 сум = \$1). Биржа ЕТС является лидером товарно-биржевого рынка Казахстана. На начало 2017 года капитализация биржи ЕТС составила более 1,7 млрд тенге или более \$5,3 млн (326 тенге = \$1). Это наибольшая капитализация среди товарных бирж Казахстана. Оборот биржи ЕТС по итогам 2017 года достиг 171 млрд тенге или \$524,5 млн (326 тенге = \$1).

обеспечение рисков участников, то есть гарантии того, чтобы продавец получил свои деньги за товар, а покупатель – товар. Риск-менеджмент биржи обеспечивает эти вещи.

– Каков потенциал рынков?

– Потенциал на этих рынках очень большой. Например, мы закончили прошлый маркетинговый год по пшенице и муке на отметке около 2,4 млн тонн, по цементу – в районе 300 тыс. тонн. Можно привести в пример еще много других товаров, некоторые из которых входят в список освобожденных от пошлины, если они прошли через биржу. Регламент предусматривает, что торги пшеницей, мукой будут проходить в пилотном режиме на ЕТС, а торги цементом пройдут на площадке Узбекской республиканской

товарно-сырьевой биржи. Узбекские покупатели будут выставлены на узбекской бирже заявками на покупку казахстанского цемента, на ЕТС казахстанские поставщики зерна и муки будут выставлять заявки узбекским покупателям на эти наименования. Инфраструктура обеспечит участие их электронных заявок в наших аукционах и наоборот, наших продавцов на цементном рынке узбекской биржи.

В таком режиме пройдут пилотные сделки, затем планируем запустить в боевом режиме более широкий список товаров по этой же методике.

Что касается нестандартизированных товаров, участвующих в закупках – это аукционы, которые проходят в действующем режиме, и к этим аукционам участники узбекского рынка будут подключены уже в мае.

Вадим Лю, «Кселл»: «Наша стратегия – стать для клиентов digital-партнером»

Активно обсуждаемые в последние годы перспективы развития интернета вещей и больших данных способствовали росту интереса к технологиям и телекоммуникационным услугам со стороны компаний, занятых в самых разных отраслях. На волне растущего спроса игроки мирового телекоммуникационного рынка обратили особое внимание на работу в корпоративном сегменте, который становится своего рода полигоном для испытания инновационных решений, лучшие из которых обеспечивают рост бизнеса операторов. О том, какую работу в этом направлении ведут казахстанские операторы, рассказывает директор департамента по развитию бизнес-рынка АО «Кселл» Вадим Лю.

Арман БУРХАНОВ

– Вадим, в какой мере тревожные тренды, наблюдавшиеся на мировом телекоммуникационном рынке, отразились на ситуации в корпоративном бизнесе?

– Все тенденции, которые наблюдались в конъюнктурном сегменте, в Казахстане начали проявляться с небольшим опозданием по сравнению с глобальным рынком, но в итоге воплотились довольно быстро. В Казахстане, как и во всем мире, очень сильно снижается доля голосовых услуг и растет доля передачи данных. В сегменте B2B эта тенденция проявляется в меньшей степени, но тоже имеет место. Этот факт вынуждает принять все операторы. И это реальность, с которой нужно жить. Трудности закаляют и заставляют искать выход из сложной ситуации. Мировой опыт показывает, что в этой фазе развития рынка корпоративный сегмент принимает лидирующую позицию и оказывается фокусным направлением. Потому что потенциал бизнес-рынка не исчерпан, клиенты, стремясь к оптимизации затрат и операций, рады приобретать разные услуги



из одного окна. При этом оператор использует так называемый мультипликативный эффект – позитивное влияние роста в B2B на массовый сегмент.

– По итогам 2017-го и I квартала 2018 года бизнес-направление «Кселл» показало рост. Какие факторы его обеспечили? О каком результате, по вашему мнению, можно будет говорить по итогам текущего года?

– В 2017 году наше подразделение выросло на 11%, рост произошел в основном за счет развития бизнес-решений. Мы начали осваивать это направление три года назад, возможно, не с такой силой и упорством, как делаем это сейчас. В I квартале этого года доля бизнес-решений в общем объеме услуг, предоставленных бизнесу, составила 58%. Соответственно, 42% приходится на долю традиционных услуг мобильной связи – голоса, мобильных данных, SMS. По итогам года мы планируем стабильный рост и делаем ставку именно на бизнес-решения. Для телекоммуникационного оператора – это единственная возможность использовать все преимущества телекома и предложить те продукты и услуги, которые помогут нашим партнерам решить актуальные для них вопросы.

– Какие продукты пользуются самым высоким спросом со стороны клиентов? Приходилось ли иметь дело с неудачными решениями, от реализации которых пришлось отказаться?

– Конечно, у нас был не совсем удачный опыт, когда продукты оказывались ненужными рынку. Проблема телеком-оператора заключалась в том, что мы работали по старинке. Изучали рынок B2B-клиентов, понимали, что у них есть определенные потребности, делали выводы и вступали в бой, чтобы удовлетворить эти потребности. Мы вкладывали в разработку серьезные деньги, но из-за нюансов работы внутри компании процесс занимал достаточно много времени. В результате за то время, что мы делали продукт, рынок приобретал новый опыт, находил альтернативы, и наш продукт становился неактуальным. Чтобы такая ситуация не повторялась, мы усиленно меняем подход к разработке, к выбору продуктов и нашей культуре в целом, начинаем практиковать простейшие, в какой-то мере стартапские подходы. Мы переходим на другой уровень принятия решений о том, какие продукты нужны рынку, а какие – нет. Сначала мы тестируем продукт, и только если видим, что все работает, как надо, начинаем вкладывать деньги.

Что касается продуктов-локомоторов, то в топ бизнес-решений находятся, например, SMS-рассылки и сервисы на основе SMS. Сегодня много говорят о том, что доля SMS падает, но это справедливо лишь отчасти, когда речь идет об SMS, как о средстве общения. Если говорить о транзакциях, скажем о механизме верификации личности в банковском бизнесе, SMS набирает обороты. Предмет гордости нашего департамента – продукты, связанные с Big Data, в частности, «Бизнес-взгляд». Банкам, торговым сетям мы предлагаем отчеты по геолокации. Они помогают лучше изучить и понять, где именно находятся их клиенты. Результат – рост продаж и лояльности. Наша стратегия заключается в том, чтобы стать для наших клиентов не просто телеком-оператором, а партнером в оказании услуг по digital и IT-направлению. В этом смысле Big Data – одно из ключевых направлений, и на него мы делаем ставку.

– Существует мнение, что сегодня уровень развития технологий опережает уровень готовности рынка к внедрению этих технологий. Насколько ваша целевая аудитория готова принимать предложенные решения?

– Действительно, клиенты зачастую недооценивают важность аналитики, не понимают, насколько крута и насколько может помочь им в бизнесе. Поэтому мы действуем на опережение, смотрим, какие болевые точки есть у бизнеса, как можно решить проблемы с помощью больших данных. Сотрудники «Кселл» выступают на отраслевых конференциях, рассказывая не столько о самих продуктах, сколько о том, какую пользу они могут принести клиентам.

Самый динамичный рост сейчас показывает сегмент малого и среднего бизнеса, где есть серьезная потребность в наших решениях, которые могут оптимизировать работу компании. Надо сказать, что в целом уровень компетентности в казахстанском корпоративном секторе постепенно растет, рынок намного более серьезно, чем прежде, относится к обучению, самообразованию. Идя навстречу запросам рынка, мы запускаем активности в этой нише.

Примерно год-два назад мы решили найти новые формы взаимоотношений с клиентами и организовали проведение тренингов. Поначалу мы планировали сделать акцент на онлайн-обучении, но практика показала, что именно офлайн-семинары приносят хорошую конверсию и повышают лояльность клиентов из числа МСБ. В связи с этим мы решили не прекращать офлайн-обучение и проводить семинары не только в Алматы, но и в регионах. Предприниматели, работающие в областях, жаждут узнать, с помощью каких инструментов можно улучшить свой бизнес, и испытывают недостаток информации. Мы планируем отработать возможность проведения еженедельных тренингов, и если будем удовлетворены результатом, к концу лета пойдем в регионы. Что касается онлайн-обучения, то мы уже запустили небольшой проект DigitalReady.kz, который позволяет клиентам с помощью новейших вопросов оценить, насколько они могут сократить расходы или увеличить продажи.

– Конкуренция в сегменте B2B сегодня достаточно высока. Каковы, на ваш взгляд, преимущества мобильных операторов и, в частности, «Кселл»?

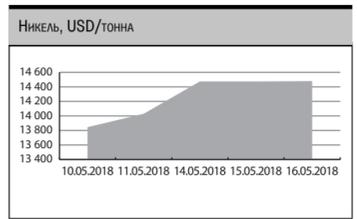
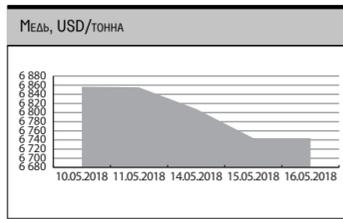
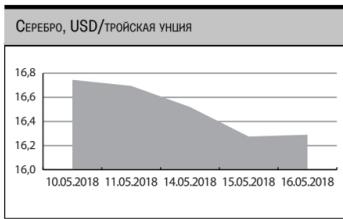
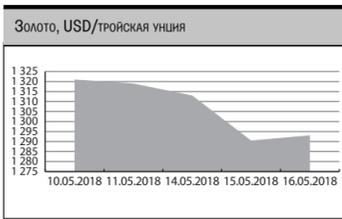
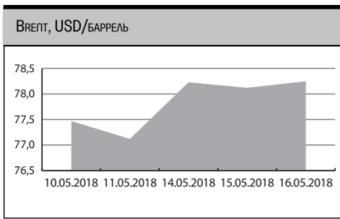
– Одно из главных преимуществ – это покрытие мобильного интернета «Кселл» и активное развитие нашей компанией сети 4G. По моему мнению, по мере роста проникновения мобильного интернета доля фиксированной связи будет падать, и в перспективе последняя будет востребована лишь в очень узком сегменте. Еще одно преимущество «Кселл» заключается в том, что мы были пионерами в развитии новых сервисов, и за счет этого, во-первых, наработали базу данных, которых нет у конкурентов, а во-вторых, создали целую линейку продуктов, способных удовлетворить все запросы. Клиенты иногда готовы отдать чуть больше, но работать с одним надежным подрядчиком, который предоставит все необходимые решения в высоком качестве.

При том, что за последние годы количество абонентов в сегменте B2B практически не изменилось, показатель ARPU (средняя выручка на одного клиента) увеличилась, и рост произошел за счет того, что мы продаем тем же клиентам новые услуги. Еще одно наше преимущество – это команда. В дополнение к лучшим профессионалам в телекоме мы привлекаем экспертов в IT и больших данных. За счет взаимного обогащения знаниями и опытом мы постоянно наращиваем экспертизу.

– На каких направлениях в развитии сегмента B2B команда «Кселл» намерена сосредоточиться во второй половине нынешнего года и в будущем году?

– Не так давно мы запустили self-сервис по управлению SIM-картами, который используется в том числе для решений M2M. В наших планах дальнейшее развитие этого направления. Кроме того, у нас есть понимание, что для запуска глобально интересных продуктов подразделения B2B и B2C должны работать в тандеме, а не заниматься перетягиванием каната. Есть ряд продуктов, которые работают на стыке сегментов, они зарождаются в B2B и переходят в B2C, потому что в конечном итоге этой услугой пользуются потребители из числа физических лиц. Более всего подход B2B2C актуален для сервисов в области интернета вещей, финтехе – технологий по управлению финансами через цифровые интерфейсы, и мобильного маркетинга. Мы понимаем, что необходима синергия, что только вместе сможем стать на порядок сильнее, и в ближайшей перспективе будем работать над тем, чтобы и частные лица, и корпоративные игроки воспринимали «Кселл» как одну компанию.

ИНДУСТРИЯ



Отдавай, что не жалко – бери всё, что можно

Программа по управлению недрами не нашла нужный градус

Министерство по инвестициям и развитию РК (МИР) разрабатывает программу по управлению государственным фондом недр (ПУГФН). Но пока полных данных о том, какие правила предоставления прав недропользования будут действовать для той или иной территории, нет. МИР не может собрать данные от других ведомств, чтобы создать точную карту.

Ирина ДОРОХОВА

Вице-министр МИР РК Тимур Токтабаев и глава департамента недропользования Руслан Баймишев на встрече 18 мая представили ПУГФН недропользователям и участникам Общественного совета. Основная часть презентации состояла из слайдов с картами. На них были размечены блоки (площадь каждого – 2,3 кв. км), которые ведомство намерено выставить



Можно было бы, засучив рукава, взяться за разработку Программы по управлению госфондом недр, да только – как всегда – проблемы с согласованием вопросов и бюджетом.

Фото: Shutterstock.com

Впрочем, количество участков для государственного геологического изучения недр (ГГИН) может измениться, если бюджет на него не будет согласован или сократится. Пока в тексте программы приведен список работ с объектами, площадью и сроком их проведения (см. таблицу №2). Предполагается, что площади, отведенные для ГГИН, будут доступны для предоставления прав недропользования по принципу первой заявки после 2019 года.

В-третьих, разработчики не дали информацию в динамике. Только по блокам для предоставления прав

недропользования по принципу первой заявки известно, что они будут выставлены в 2018–2019 гг. Заявки будут приниматься с 15 сентября 2018 года. В презентации также отмечается, что «в 2020–2023 гг. будет выставлена большая часть территории для геологоразведочных работ», но о каких именно блоках идет речь – непонятно.

В МИРе признали, что пока ПУГФН не включает все территории для проведения разведки по принципу «первой заявки», так как необходимо завершение работ, в которых задействованы двадцать госорганов, в том числе акиматы, МСХ, МО, МЭ, МНЭ. К примеру, на республиканском уровне не полностью систематизированы сведения по географическому расположению объектов, где недропользование запрещено, в том числе координаты населенных пунктов, особо охраняемых природных территорий, территорий земель водного фонда и т. д. Все эти сведения собирает Минсельхоз, создавая проект по Национальной инфраструктуре пространственных данных. Однако создаваться он будет до 2022 года, а ПУГФН должна заработать с июля нынешнего года. В том числе по этой причине ПУГФН будет обновляться и постепенно включать отработанные территории и участки, где завершается ГГИН. Когда заработает Национальный банк данных по недропользованию, эта работа должна упроститься.

Недропользователи в своих комментариях отметили, что комитет геологии тем самым расписался в своей беспомощности. В ведомстве

сейчас нет геологов, которые могли бы объяснить административному персоналу, что необходимо сделать.

Недра для государства или недропользователей?

Будет ли ГГИН действительно «государственным» – тоже непонятно, так как в тексте самой ПУГФН информация противоречива.

В начале документа говорится, что «необходимо совершенствование государственной системы геологического изучения недр с учетом усиления роли государства в финансировании более ранних и, соответственно, более рискованных региональных и поисковых стадий геологоразведочных работ на твердые полезные ископаемые, углеводородное сырье и подземные воды».

Но в следующем абзаце отмечается, что «нормативно-правовая и техническая база должна обеспечивать равноправную конкурентную среду, реализацию механизмов государственно-частного партнерства путем привлечения ведущих мировых геологоразведочных, горнодобывающих и нефтедобывающих компаний для участия в реализации проектов государственного геологического изучения недр».

Из сопоставления двух абзацев возникает вопрос: кто же именно должен финансировать геологоразведку на ранних этапах – государство или все же частные компании?

В МИРе, впрочем, заверили, что ГГИН будет проводиться только за счет бюджетных денег. Возможно, текст программы будет скорректирован.

Корректировки действительно нужны. Например, в тексте есть определение: «Развитие инфраструктуры геологической отрасли – огромные не до исследованные территории, перспективные на различные виды полезных ископаемых, разнообразие поверхностных и горно-геологических условий» (орфография оригинала сохранена. – «КЪ»). Оказалось, что фраза эта в искаженном виде взята из «Концепции развития геологической отрасли Республики Казахстан до 2030 года». Там «развитие инфраструктуры» – одна из задач.

В целом, основная часть текста программы – это пересказ сведений о состоянии минерально-сырьевой базы Казахстана и об объектах, которые по разным причинам (чаще экономическим) до сих пор не введены в эксплуатацию. Но пока в ПУГФН нет главного – полной информации о том, где и как правительство РК намерено предоставлять права недропользования по еще свободным площадям, учитывая уже занятые.

Таблица №1. Площади для предоставления прав недропользования в ПУГФН

Принцип получения прав недропользования	Тип полезных ископаемых	Количество блоков	Общая площадь
«по первой заявке»	ТПИ, ОПИ	83465	192 тыс. кв. км
ГГИН	ТПИ, ПВ, УВС	50783	116,8 тыс. кв. км
Через аукцион	ТПИ	Нет данных	Нет данных
Через аукцион	УВС	34416	79,2 тыс. кв. км
Исключительное право нацкомпаний	УВС, уран	4606	10,6 тыс. кв. км

для предоставления права недропользования (Подробнее см. таблицу №1).

Также на одном из слайдов была карта с территориями, которые по различным причинам не могут быть предоставлены для недропользования (заповедники и ООПТ, земли для нужд обороны и т. д.). Еще один слайд представлял собой карту с нанесенными на нее границами действующих контрактов.

В презентации были данные, предписанные ст. 67 Кодекса о недрах. Но информация на картах, ее методические основания и полнота данных с учетом переходных положений вызвали у присутствующих вопросы и критику.

У МИРА не сошлись карты

Во-первых, карты на слайдах были представлены в разных масштабах, а карты со сводными данными не было. Нет ее и в полном тексте ПУГФН. Из-за отсутствия сводной карты невозможно точно увидеть взаимное расположение территорий, входящих в разные категории. Также непонятно, какие территории не включены ни в одну из категорий (по ним государство не имеет права предоставлять права недропользования).

Например, участки недр для аукционов по ТПИ представлены на карте отдельными точками. Но в Кодексе о недрах (ст. 268, п.3 пп.1) отмечается, что месторождения, потенциально представляющие коммерческий инте-

рес, участки недр, содержащие ресурсы и запасы промышленных категорий, а также участки в 30-километровой зоне от горных отводов, принадлежащих градообразующим предприятиям, будут предоставляться через аукцион до 2028 года. Исчерпывается ли список территорий для аукционов по ТПИ теми точечными объектами, которые нанесли на карту разработчики ПУГФН, неизвестно. В соответствии с Кодексом о недрах (ст. 268), полный список территорий (с их координатами) для проведения аукционов должен быть.

Во-вторых, нет методологии для отнесения участка к той или иной категории. Например, критерием для выделения участка по принципу первой заявки, по словам разработчиков, стал предварительный интерес действующих недропользователей.

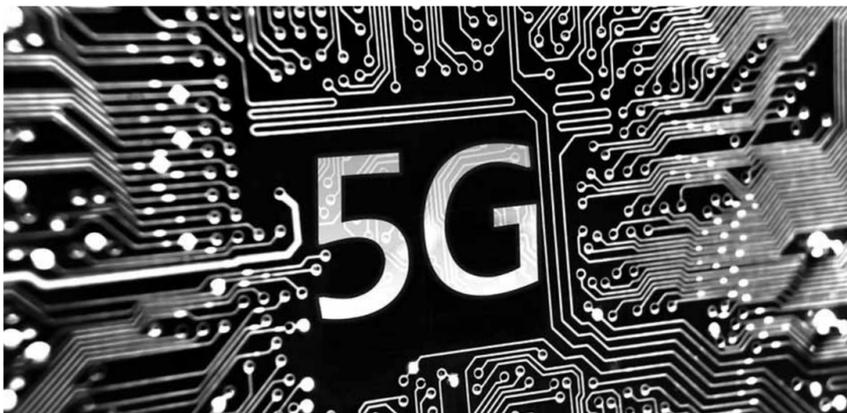
Такой подход вызвал недоумение у участников. «На вопрос, почему так отвели площади, ответ: «Потому что!». Очень большие территории запланированы под государственное изучение недр. Возникает вопрос: а у государства есть бюджет эти территории освоить? Расчеты есть? Пока что это выглядит как территории, заблокированные для тех принципов, которые заложены в Кодексе: «первый пришел – первый получил», – возмутился депутат Мажлиса Альберт Рау, который входит в Общественный совет (должен выдать заключение по ПУГФН).

Таблица №2. Работы, запланированные в рамках ГГИН (2017–2021 гг.)

Вид работ	Количество объектов	Расположение	Площадь территории, км²
Геологическое доизучение площадей масштаба 1:200000	29	Восточный, Западный, Северный и Центральный регионы Казахстана	95 тыс.
Геохимическое опробование и анализ методом подвижных форм (масштаб 1:2500000)		Вся территория РК более детально – в пределах Жезказганского рудного района	
Аэрогеофизика (гравиразведка, аэромагнитная и аэрогаммаспектрометрическая съемки)		Мангистауская, Актюбинская и Карагандинская области	93,0 тыс.
Глубинное геологическое картирование масштаба 1:200000	17 объектов	Во всех регионах Казахстана	150,0 тыс.
Геолого-минералогическое картирование рудных районов масштаба 1:200000	7 объектов	Восточный и Центральный регионы Казахстана	около 90,0 тыс.
Региональные гидрогеологические исследования	37 объектов		168,3 тыс.
Региональные геолого-геофизические исследования (геотраверс) осадочных бассейнов	Прииртышский осадочный бассейн		660 погонных км
	Чу-Сарысуиский осадочный бассейн		570 погонных км
	Северо-Тургайский и Северо-Казахстанский осадочные бассейны		950 погонных км
	Южно-Тургайский осадочный бассейн		510 погонных км
	Сырдарьинский осадочный бассейн		–
Поисковые работы на углеводородное сырье	1 объект		
Крупномасштабные площадные поисковые работы на ТПИ	65 объектов		
Поисково-оценочные работы на ТПИ	14 объектов		

Переломный момент

Телеком осваивает новые точки роста



Трансформация телекоммуникационного рынка, проникновение телекома и IT-технологий во все бизнес-процессы ставят новые вызовы перед операторами связи.

Ирина ТРОФИМОВА

О том, как казахстанские операторы связи реагируют на прорывной рост новых технологий, какие действия предпринимают, чтобы перейти к новой модели предоставления телекоммуникационных услуг, говорили участники состоявшегося в Алматы «круглого стола», посвященного развитию телекома в РК.

Характеризуя текущее состояние отрасли, генеральный директор «Beeline

Уже сегодня перед телекоммуникационной отраслью встает вопрос о развитии новых стандартов. Речь идет, в частности, о технологии 5G, которая предвещает совсем другие, по сравнению с сегодняшним днем, технические требования.

Фото: Shutterstock.com

Казахстан» Александр Комаров сообщил, что одним из актуальных трендов является динамичное развитие сети LTE – с точки зрения как географии, так и абонентской базы. В сети оператора, например, количество LTE-абонентов ежемесячно увеличивается на 100 тыс., а по отношению к I кварталу 2017 года рост потребления трафика составил 102%. Наблюдается незначительное замедление, поскольку к концу прошлого года данный показатель вырос на 115%. В условиях сокращения доходов от традиционных видов услуг, в частности, голосовой связи, практичные все операторы осваивают новые направления деятельности, в числе которых, по мнению г-на Комарова, особое место отводится Big Data и мобильным финансам. В по-

следние годы казахстанские операторы запустили ряд новых сервисов, основанных на данных технологиях, активно продвигают OTT-сервисы, а также конвергентные предложения, сочетающие традиционные услуги мобильной связи, передачи данных, телевидение.

«Если говорить о нашей компании, то темой нынешнего года, безусловно, является создание экосистемы интернета вещей. Это новое, чисто предпринимательское направление, и когда будут построены хотя бы зачатки этой системы, мы начнем ее коммерциализировать. Пока идут пилотные проекты. В частности, мы подписали меморандум о сотрудничестве с «Казтрансгазом», рассматриваем возможность подписания меморандума с «Нархозом» на предмет подготовки специалистов по аналитике больших данных, словом, создаем элементы, которые в перспективе должны составить экосистему. В области сетей активно идет процесс замены старых систем на более современные. Сейчас мы во многом проигрываем в скорости и удобстве предоставления сервиса, поскольку зависим от тяжелых систем, которым уже пять-семь, а некоторым и 15 лет», – прокомментировал генеральный директор «Beeline Казахстан».

В среднесрочной перспективе, считает эксперт, на повестке дня появится вопрос развития новых стандартов. Пока к этому не готовы ни сами стандарты, ни потребители, но пилоты могут появиться в ближайшем году-два. Речь идет, в частности, о технологии 5G, которая предвещает совсем другие, по сравнению с сегодняшним днем, технические требования.

Еще одно направление, которое осваивают операторы, работающие в том числе и на рынках постсоветских государств, связано с созданием дополнительных предложений

для клиентов из разных сегментов. Стремясь развить это направление, операторы инвестируют в сервисы, которые уже имеют свою понятную бизнес-модель, клиентскую базу и стараются агрегировать их в свою клиентскую аудиторию. В числе примеров подобных сделок можно вспомнить покупку российским МТС билетных операторов Ticketland.ru и Ponominalu.ru, а также приобретение «МегаФон» доли в Mail.Ru Group. Осуществляя подобные альянсы, считают участники мероприятия, операторы стремятся показать потенциальным инвесторам, что у телекоммуникационной индустрии есть потенциал для роста. «Правда, подобные альянсы в итоге не всегда оказываются успешными, ожидаемой синергии не происходит, и каждое бизнес-направление развивается самостоятельно. При том что во всем мире основные телеком-услуги не показывают рост, мы планируем, что к 2023 году мобильный трафик глобально вырастет в восемь раз – до 100 Эбайт, а мобильные операторы будут искать новые точки роста в OTT-услугах. Эта тенденция наблюдается уже сегодня», – констатировал партнер KPMG в Казахстане Сакен Жумашев.

Заложники прогресса

По мнению главы казахстанского представительства компании IKS-Consulting Светланы Черненко, в то время как цифровые технологии проникают во все сферы экономики, операторы связи ищут свое место в цепочке предоставления услуг – от поставщиков сервисов до конечных игроков. Приложив в последние годы максимум усилий к развитию сетей, обеспечив практически повсеместный доступ в интернет, операторы оказались заложниками собственного развития, уверена эксперт. Сетями, в

строительстве и поддержке которых инвестировали и продолжают инвестировать операторы, могут пользоваться сторонние игроки, лишь первые доли финансовых поступлений. Можно вспомнить мессенджеры, которые в потребительском сегменте фактически вытеснили sms и частично заменили голосовую связь.

«В сложившейся ситуации перед операторами стоит задача сохранить баланс между развитием сетей и потреблением. На операторов ложится ответственность за инфраструктурное и технологическое развитие, и при этом им надо не отстать в сервисной гонке, конкурируя со сторонними поставщиками услуг, которые могут напрямую связываться с потребителями», – считает г-жа Черненко.

Партнерская модель взаимодействия операторов связи и разработчиков решений во всем мире существует много лет, отмечает она: сингапурский оператор, например, запустил открытую платформу, доступ к которой имеют все разработчики. «Последние предлагают свои решения, пользователи тестируют их на протяжении определенного периода, оценивают, после чего самые удачные разработки попадают на рынок под самостоятельным брендом или под брендом оператора», – рассказывает эксперт. Однако, отмечают участники рынка, для внедрения подобных механизмов должны «созреть» все заинтересованные стороны. Операторы и разработчики решений должны первыми проявлять инициативу, идти на контакт, не дожидаясь, когда это сделает другая сторона. Бизнес-модель не родится сама по себе, для ее создания потребуются приложения усилия. И сегодняшний переломный момент, отмечают эксперты, подходит для этого как нельзя лучше.

Образное мышление

Как научить женщин выглядеть как леди

В Жамбылской области несколько швейных предприятий. Однако лишь единицы из них могут похвастаться моделями собственной разработки, и только одно-два ТОО нашли возможность открыть свои торговые точки. Четыре месяца назад в Таразе появился магазин женской одежды, произведенной на местной швейной фабрике, причем модели имеют казахстанское происхождение. По словам бизнес-леди Багдат Майлыбаевой, это лишь первый шаг по пути к успеху.



бизнес на долгие годы. Во всяком случае, нужно быть готовым к тому, что первые два года ты не будешь получать баснословную прибыль. Наша фабрика моды открылась четыре месяца назад, и все это время мы работаем в убыток. Это правда.

– Наверное, поднимать такое серьезное дело трудно?

– Не то слово! Я к этому бизнесу готовилась полтора года. Мало было просто зарегистрировать бренд «Бакоя». Нужно еще построить здание фабрики, закупить производственное оборудование. Кроме того, необходимо запастись нитками, фурнитурой, тканями. За материей я ездила в ОАЭ и Гуанчжоу, это в Китае. Ткань выбирала только натуральную. При этом необходимо было продумать об ассортименте, чтобы в день открытия весь товар уже был в торговом зале. И пока возводилось здание, я выделила комнату в детском саду, где создавался первый модельный ряд бренда «Бакоя».

– Каким образом вы предположили решить вопросы сбыта вашего товара?

– Действительно, рынок швейных изделий сегодня переполнен. Появилось множество магазинов, предлагающих женщинам платья за небольшие деньги. Несомненно, этот товар найдет своего покупателя. Но ведь она произведена из ткани низкого качества, сплошная синтетика. Еще мне непонятно, как за две с половиной тысячи тенге можно сшить хорошее платье? У меня себестоимость одного экземпляра обходится значительно дороже, даже без учета стоимости ткани. Что касается сбыта, то наш товар рассчитан на покупателей со средним достатком. И думаю, женщина, которая хорошо к себе относится, обязательно полюбит нашу одежду.

– Ваши модели можно назвать уникальными?

– Все модели разработаны мной с учетом особенностей и менталитета наших женщин. Конечно, некоторые платья вызывают неординарное отношение со стороны некоторых посетительниц, но, что примечательно, мужчины их принимают вполне адекватно. Причем, у нас можно приобрести и повседневный наряд, и вечерние платья, и одежду для дома.

– Продвижение бренда всегда было сложным этапом в работе. Вам это удалось?

– Мы используем все возможности, чтобы решить и эту задачу. В том числе даем информацию через социальные сети. О том, что у нас можно купить качественную и красивую одежду, своим знакомым рассказывают наши покупатели. Однажды к нам зашла очень элегантная женщина, которая, по ее словам, решила, что у нас магазин итальянской одежды. За короткое время у нас появились постоянные клиенты.

– Наверное, это можно считать высокой оценкой.

– Наверное. Потому что в первую очередь мы хотим воспитать в наших женщинах хороший вкус и умение одеваться. Спасибо моим родителям, которые привили мне чувство красоты, научили правильно одеваться, обучили этикету, умению говорить. Я не утверждаю, что все знаю и могу кого-то учить чему-то. Но, к сожалению, большинство моих соотечественники не знают, как правильно себя вести, как красиво одеваться.

– Наверное, чтобы получить желаемый результат, нужно позаботиться и о работниках фабрики.

– Скажу сразу, что о работниках я позаботилась в первую очередь. Сегодня у меня работает 18 человек. У нас пятидневка. Рабочий день начинается в восемь часов утра и заканчивается в шесть часов вечера. Для девочек созданы все условия: есть хорошо оборудованная раздевалка, душевая, столовая, где кормят бесплатно. Имеется уголок отдыха.

– Я обратила внимание, что в цехе очень просторно. Вы намерены расширять свое производство?

– Площадь фабрики – 1 тыс. квадратных метров. Признаться, мы планировали открыться и сразу начать работать на полную мощность. Я изначально закупила 70 швейных машин. Но чтобы запустить производство на полный цикл, нужен спрос. А его нужно наработать. Поэтому сегодня мы думаем открыть филиалы в других городах республики. Государство дает возможность развиваться, но не все этой возможностью желают пользоваться. Лично мне дешевле кредиты никто не дает, но у меня есть стремление развивать свое дело. Это огромный труд, от результата которого зависит благосостояние моих работников и судьба начатого бизнеса. А у меня есть много планов и есть уверенность, что они осуществляются.

– Что именно вы планируете в перспективе?

– В будущем я намерена наладить выпуск детской одежды. Производство одежды для малышей – довольно трудоемкий и сложный процесс. Причем для этого надо опять же использовать только натуральные ткани. Опыт производства детской одежды у нас имеется. Мы для воспитанников детского сада «Аю» шьем все костюмы на утренники и праздники.

– Ваш пример показывает, что при желании можно начать и поднять даже самый сложный бизнес. Почему же в таком случае жамбылские предприниматели избегают братья за производство товаров?

– Наши предприниматели хотят заниматься производством, но пока у нас есть бизнесмены, которые предпочитают завозить товары, а не производить их, или использовать «серые» схемы, это сделать трудно. А чтобы в нашей области открылось как можно больше производственных предприятий, нужны примеры успешной работы на легальной основе.

Из агрария – в рестораторы

Как превратить финансовое фиаско в успешный бизнес

Ресторатора Мухтара Тойбазарова в Усть-Каменогорске не знают, пожалуй, только те, кто завтракает, обедает и ужинает исключительно у себя дома. Именно он создал в областном центре Восточного Казахстана несколько успешных ресторанных проектов, продемонстрировавших, что и у жителей далекой провинции есть вкус и главное – места, где его можно оценить.

Антон СЕРГИЕНКО



«Понимание всего: общественной жизни, общественных институтов, степени развития общества приходит с годами, со степенью начитанности. То есть в 18 лет у тебя одно мировоззрение, в 25 уже другое, а в 50 – третье», – рассказывает Мухтар Тойбазаров.

Он успел поработать преподавателем, организовать сеть киосков по продаже пиццы и напитков на вынос, больше года отработал на государственной службе, откуда ушел после того, как успешно запущенный его командой проект был погублен вышестоящими чиновниками. Тогда Мухтар решил никогда больше не связываться с госслужбой и стал на корню менять работу элеватора, одним из владельцев которого был его отец.

Бизнесмен с головой ушел в создание сельхозпредприятий в пяти районах Восточного Казахстана. Причем практически с нуля и на заброшенных землях. Примерно в это же время был открыт собственный хлебозавод. И всем этим управляли из Усть-Каменогорска. Около 12 лет понадобилось бизнесмену, чтобы понять, что сельское хозяйство – это не его путь. Из-за полного отсутствия инфраструктуры и мизерных государственных субсидий он вышел из дела с огромным минусом и решил больше никогда не связываться с сельским хозяйством.

«Я понял, что в такой отрасли я не хочу работать, поэтому я вышел из сельхозсектора без денег. В собственности у меня была только моя квартира и маленький ресторанчик на 30 человек», – признается бизнесмен.

Именно с него и удалось запустить первый рентабельный ресторанный проект. Если раньше люди покупали рестораны для «понтов», для жены или просто для того, чтобы было куда друзей сводить, то теперь в Усть-Каменогорском ресторанном бизнесе началась новая глава. Новоявленный ресторатор решил сделать свой бизнес доходным и интересным. А для этого было нужно просто жить своими проектами.

«Мы этим занимаемся серьезно. Принципиально создали команду. Это был очень долгий и продуманный процесс. Мы точно понимали, что именно здесь должны вырастить свои кадры, а не завозить их из столиц», – сказал он.

В первый ресторанный проект персонал набрали буквально из училища. И каждый год повышали квалификацию мастер-классами с лучшими поварами мира и Казахстана. Эта традиция сохранилась и по сей день. Хотя формат и названия вначале одного, а затем

уже трех успешных заведений изредка менялись. Именно Мухтар Тойбазаров первым открыл Усть-Каменогорску мексиканскую кухню – и не прогадал.

Его фишка и кредо – брать молодых ребят и воспитывать из них настоящих урвневых шеф-поваров. На период обучения, несмотря на финансовые потери, заведения закрываются, и ребята «накачиваются» новыми знаниями и умениями. Периодически и сам владелец встает у плиты. Особенно ему удаются стейки.

«Я могу сказать уверенно, что мы привезли сюда мексиканскую кухню, мы первыми начали делать здесь стейки, бургеры, мы первыми открыли настоящее восточное кафе», – говорит ресторатор.

Уже несколько лет ресторанный дворик Мухатара Тойбазарова, в котором в зависимости от сезона работают от трех до пяти заведений различной направленности, держит марку лучшего в городе. Сюда идут люди. Много людей. В первую очередь потому, что в меню большое число позиций, во вторую – из-за цены, которая соответствует финансовым возможностям усть-каменогорцев. Поиск именно этого пути тоже занял какое-то время.

«Чтобы не отставать от тенденций, ты просто нохаешь воздух и отслеживаешь, что модно, что востребовано и что может пойти в нашем городе на наш кошелек. Модных вещей в мире очень много, но не все направления кухни здесь пойдут. Например, нашей серьезной ошибкой было сделать здесь ресторан морепродуктов. К нам приходили только топы. А все остальные хотели в одном заведении поесть суши, пиццу, стейк, бургер или что-то восточное. Это провинциальная ментальность, нужно, чтобы все было в одном флаконе», – рассказывает ресторатор.

За несколько лет он открыл в Усть-Каменогорске ряд успешных проектов. Здесь по полной использовалась местная ментальность. Люди ходили в одно место, в котором можно по-ресторанному покушать, затем послушать музыку, а следом потанцевать.

Однако теперь ресторатор решил изменить подход, следующим шагом будут уже моно-концерты. К этому решению шли долго, но, по мнению Мухтара Тойбазарова – теперь это новый тренд для города.

Один из секретов успешного ресторанный бизнеса – это, прежде всего, продуманная бухгалтерия и качественный аудит. Эта не многим видимая сторона очень

важна. Но самое сложное в ресторанном бизнесе, как оказалось, в другом. Непросто придумать и создать уникальный проект, наладить поставку, аудит, подготовить персонал.

«На самом деле, я уже устал дегустировать. Кушать приходится все время, это неминуемо для собственника ресторана. Он должен все пропустить через свой желудок, точно понять, какие вкусы у того или другого блюда. Перед тем как сделать восточную кухню, мы едем в Ташкент, в Бухару и Самарканд и три недели едим во всех заведениях, в каких возможно. Едим, чтобы узнать, где правильный продукт, а где неправильный. Потом мы начинаем готовить это на своей кухне, снова дегустируем и решаем. Поэтому это работа на износ желудка. Это серьезная такая часть профессии, которой ты должен владеть, то есть людям на диете, вегетарианцам и людям, которые что-то не едят, в ресторане делать нечего», – заявляет Мухтар Тойбазаров.

Поневоле путешествуя для пополнения меню, ресторатор увидел, какое влияние оказывает туризм на различные страны, и впервые задумался над тем, как привлечь туристов в Восточный Казахстан.

«Грузия маленькая страна, там живет 3,5 млн человек, однако 7 млн человек в прошлом году там побывало. Узбекистан, страна которая рядом с нами, с восточной ментальностью, принял в прошлом году около 2,5 млн иностранных туристов. Монголия принимает от 800 тыс. до 1 млн туристов при полном бездорожье, абсолютном отсутствии того, что называется структурой приема, инфраструктурой страны и так далее. В Кыргызстане огромный туристический поток – разные цифры, от 500 тыс. до 1 млн. В Казахстане чистых туристов 60 тыс. человек. Я просто сказал себе: «Мухтар, попытайся сам попутешествовать хотя бы по родному краю, создать круг единомышленников и рассказывать об этом», – признается бизнесмен.

Он загорелся идеей популяризировать родной край хотя бы для местных жителей. Вот уже больше года по городам и весям Восточного Казахстана колесит группа неравнодушных людей, которые на безвозмездной основе принимают участие в выездах, а затем выкладывают свои впечатления в социальных сетях.

Бизнес на травах

Как говорила героиня одного известного фильма, «если у мужчин есть свои дела, они спокойно могут заняться ими», потому что тема сегодняшнего разговора – натуральная косметика. Идея открыть собственное производство пришла врачу-дерматокосметологу Наталье Скурихиной.



Наталья СКУРИХИНА, предприниматель, врач-дерматокосметолог

Елена ШТРИТЕР

Несмотря на то, что конкуренция на рынке косметических продуктов довольно высока, эта отрасль остается достаточно доходной. Как показало исследование DISCOVERY Research Group, объем рынка косметических средств, парфюмерии и товаров для ухода за собой в Казахстане в 2017 году составил 222 193,6 млн тенге.

Идея заняться производством собственной косметики пришла Наталье Скурихиной довольно давно: «Я занимаюсь косметологией уже лет 20. В последнее время часто стала наблюдать, что после даже очень хороших процедур, которые мы делаем в салоне, результаты не сохраняются надолго. Мы стали исследовать причины этого и пришли к выводу, что нужна качественно новая косметика. Ответ на свой вопрос мы нашли в аюрведе».

Сначала были найдены и запатентованы несколько древних рецептов, которые Наталья и ее команда адаптировали для Казахстана. Косметика прошла био-

клинические испытания: «Мы брали биопаты у добровольцев до и после ее использования. Проводили исследования на специальном диагностическом оборудовании, а также получили все необходимые заключения гистологов».

Далее Наталья решила обратиться к контрактному производству. Однако спустя два года пришла к выводу, что надо открывать собственное: «Такое решение возникло после того, как нам безо всяких экономических обоснований подняли цену. И я поняла, что это может продолжаться до бесконечности. Разумеется, повышение цены сказывается на потребителе и, как следствие, на рентабельности продукта. Свое производство позволяет ни от кого не зависеть и устанавливать цены на готовую продукцию исключительно исходя из накладных расходов».

Основным вложением стала покупка здания и вывод его из жилого фонда. Затраты на этом этапе составили порядка \$60 тыс. Следующим этапом стала покупка оборудования. «В Казахстане сложно открывать производство, потому что у нас не делают оборудо-

дования. Все приходится закупать в России, Украине, Европе, а потом сертифицировать», – рассказывает Наталья. Покупка оборудования в России обошлась в 6 млн тенге.

Помимо базовых вложений, производство косметики требует регулярных закупок сырья. Сами травы экспортируются из Индии. «Это аюрведическая косметика, и сертифицированы были формулы именно на основе индийских трав. Соответственно их приходится закупать там», – объясняет предпринимательница. В среднем покупка одной тонны сырья обходится примерно в \$10 тыс. Из одной тонны травы получается порядка 450–500 кг готового продукта.

За счет дорогих компонентов, находящихся в составе косметики, она обладает достаточно высокой стоимостью. Основная целевая аудитория такой продукции – женщины со средним и высоким уровнем дохода. Стоимость 30 мл продукта – от 4 тыс. тенге и выше. В месяц расходы на такую косметику составляют от 10 тыс. тенге.

В перспективе Наталья планирует начать выпуск косметики для масс-маркета, которая уже окажется в широкой продаже. От профессиональной ее будут отличать, во-первых, менее активные компоненты. Во-вторых, при ее производстве станет использоваться местное сырье – травы Зайлиевского Алатау.

Говорить о сроке окупаемости производства пока рано. «В наших экономических условиях очень сложно делать прогнозы, однако с учетом хорошей команды маркетологов, а также того, что бренд на рынке уже не первый год, я предполагаю, что вложения окупятся за 3–4 года», – считает Наталья.

Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:
АЛМАТЫ → ТАРАЗ

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

ЖАҢА БАҒЫТ

НОВЫЙ РЕЙС

РЕГИОНЫ

ЮКО

Свет в конце

Строительство тоннеля на перевале Шокпакбаба возобновилось

Общая протяженность автомобильного коридора по маршруту Санкт-Петербург – Москва – Нижний Новгород – Казань – Оренбург – Актобе – Кызылорда – Шымкент – Тараз – Кордай – Алматы – Хоргос – Урумчи – Ланьчжоу – Чжэнчжоу – Ляньюньган – 8 445 км. Из них 2 233 км – по территории РФ, 3 425 км – в КНР, 2 787 км – в РК, в том числе 421 км – по ЮКО.

Игорь ЛУНИН

Китайские товарищи свой участок давно построили и подвели к границе на Хоргосе, мы – достраиваем, а россияне еще думают. Шокпакбабинский тоннель – один из нескольких оставшихся незавершенными объектов международного транспортного коридора Западная Европа – Западный Китай на территории Казахстана, и первый в нашей стране автомобильный тоннель такой протяженности. На самом деле тоннелей под Шокпакбабой три. Два – автомобильных. Они обеспечат раздельное двухполосное движение автотранспорта и круглогодичную проходимость перевала. До сих пор здесь зимой снежные заносы и штормовые ветры нередко останавливали движение на несколько дней и создавали многокилометровые заторы. И один – для технического обслуживания всего подземного комплекса.

Технические характеристики:

строительная длина основного тоннеля	860 м x2
расчетная скорость движения автотранспорта	80 км/ч
высота тоннелей	5 м
ширина	13,5 м
ширина проезжей части	7,5 м
предохранительная полоса справа	2,5 м
предохранительная полоса слева	1 м
две сервисные штольни	110x7 и 737x7 м

До соединения двух штолен тоннеля, соединяющего южно-казахстанский и жамбылский участки, осталось 60 и 280 метров горной проходки. Законсервированный больше года назад стратегически важный участок транспортного коридора новый подрядчик – компания EVRASCON из Азербайджана – обещает сдать в эксплуатацию к концу года. Одновременно с проходкой горы с



востока и запада перевала отливается стометровые бетонные купола въездов в тоннель.

Старая история

Строительство началось в 2014 году. Тоннели должны были раз и навсегда решить проблему преодоления этого участка автотрассы в зимнее время. Иранское АОЗТ «Дена Рахсаз Констракшн» предложило вместо предусмотренного первоначальным проектом открытого разреза горы проложить в ее толще два тоннеля с двухполосным движением в каждом. Иранцы не только взяли на себя все проектные работы и обеспечение строительства оборудованием и специалистами, но и обязались уложиться в отпущенную на открытый вариант автодороги сумму в 7 млрд тенге.

«Идея строительства тоннеля, – рассказал представитель заказчика – комитета автодорог РК – руководитель РГУ «Онтустик жол лаборатория» Мухит Ахметов, – принадлежит иранским инженерам. По первоначальному проекту здесь планировалось прокопать в горном массиве выемку глубиной 50 метров, чтобы понизить градус подъема дорожного полотна на перевале. Они изучили особенности местности,

строители надеются основные работы завершить к концу этого года, а точнее – ко Дню Независимости Казахстана. Предполагается, что к 2020 году объем грузоперевозок по транспортному коридору Западная Европа – Западный Китай увеличится в 2,5 раза и составит 30 млн тонн в год.

Фото автора

климатические условия и пришли к однозначному выводу: это проблему зимней проходимости участка не решит. Глубокая выемка будет работать как снегосборник и потребует серьезных эксплуатационных расходов для уборки снега. Просчитав несколько вариантов технических решений, специалисты остановились на строительстве тоннелей. Тем более, что по финансовым затратам это укладывалось в первоначальную смету проекта участка автодороги, а по эксплуатационным расходам – в дальнейшем даст существенную экономию сил и средств».

Дальше все пошло в точном соответствии с армейской мудростью «инициатива наказуема». Первоначально срок сдачи тоннеля был назначен на август 2016, затем передан на апрель 2017 года. Работы шли быстрыми темпами, и к концу 2016 года было проложено и одето в бетон 832 и 540 из 860-ти метров двух штолен. Оставалось совсем немного. Но тут произошла смена курса тенге. В результате – задолженности по иностранным контрактам, исчисляемым в долларах, нарастали и в конце концов сделали казахстанскую компанию неплатежеспособ-

ной. Работы остановились в январе 2017 года. Финансовые проблемы были и у других компаний-подрядчиков, но с ними общими усилиями справились.

«Вопросы с финансированием работ были решены Комитетом автодорог РК совместно с банками-кредиторами, – пояснил М. Ахметов. – Проблема была в том, что работающие у нас подрядчики – дочки крупных компаний. Естественно, головные предприятия распределяли поступающие средства по своим резонам (у них объекты во многих странах) и не всегда учитывали наши интересы. С 2016 года все денежные средства, заработанные компаниями, занятыми в проекте «Западная Европа – Западный Китай», распределяются только с согласия Комитета автодорог РК, как генерального заказчика. Банки-кредиторы деньги, согласно договорам, перечисляют с точностью часов, поэтому проблем с оплатой рабочих и материалов больше не возникает».

Тоннелю – быть

Не менее 95% материалов, используемых при строительстве казахстанского отрезка коридора Западная Европа – Западный Китай, отечественного производства: цемент, инертные и каменные материалы, металлоконструкции. В штатах компаний-подрядчиков местные специалисты и рабочие составляют более 95%.

«Мы обеими руками поддержали проект строительства тоннеля вместо открытого разреза горы, – говорит руководитель общественной мониторинговой группы «Национальный аналитический информационный ресурс» Бауыржан Исалиев. – Первоначальный вариант предусматривал большой объем взрывных работ, а строительная площадка – в нескольких сотнях метров от поселка. Несколько лет назад при прокладке трубопровода здесь уже были проблемы с взрывниками: пострадали постройки, да и людям просыпаться под грохот взрывов, мягко говоря, не комфортно. В соответствии с процедурами банков-кредиторов этот вопрос обсуждался с местными жителями, и мы достигли консенсуса – тоннелю быть. В ходе мониторинга убедились, что выбор сделан правильный. И иранская компания-подрядчик, и пришедшая ей на смену EVRASCON работают в тесном контакте с нашей группой,

учитывая интересы жителей населенных пунктов и не нанося ущерба окружающей среде».

Технические проблемы возникают по мере продвижения в толще горы. Сначала непонятно откуда появилась вода, потом выяснилось, что монолитная снаружи скальная порода внутри неоднородна. Все это затрудняет проходку, но, как говорит руководитель строительства Эльчин Аскеров, делает работу интересней и полезней, в смысле приобретаемого специалистами компании опыта. Приняв законсервированную стройку и изучив все проблемы, азербайджанцы разработали надежную и эффективную систему гидроизоляции и безопасности всех подземных сооружений. Кроме собственно автомобильных и обслуживающих тоннелей, это еще аварийные шахты, системы сигнализации и водоотводов, две вертолетные площадки и многое другое.

«Мы строили метрополитены в Баку и Москве, – говорит Аскеров. – Шокпакбабинский тоннель – первый опыт строительства такого крупного и сложного объекта. Надеемся, не последний. И у вас, в Казахстане, в том числе. Отливка бетона ведется двумя разными передвижными укладчиками. Еще два везут сюда из Баку. Это – вопрос скорости работ. Заливка восемь дней и еще два – на схватывание бетона. Только потом конструкцию можно перевести к следующему участку. Сейчас работает по одной установке с каждой стороны. Доставят дополнительные – сможем сразу четыре купола отлить».

По словам эксперта, институт Шымкентдорпроект предложил вариант «умной» гидроизоляции – специальная пленка с клееным слоем датчиков. Дорого, но надежно и безопасно в эксплуатации. Договорной срок сдачи тоннеля – май 2019-го. Но строители надеются основные работы завершить к концу этого года, а точнее – ко Дню Независимости Казахстана.

Предполагается, что к 2020 году объем грузоперевозок по транспортному коридору Западная Европа – Западный Китай увеличится в 2,5 раза и составит 30 млн тонн в год. Из них около 1,5 млн тонн придется на транзит. Среднегодовой суммарный экономический эффект только от сокращения времени в пути оценивается примерно в 40 млрд тенге, еще столько же даст снижение числа ДТП.

Экибастуз

Без взрывов

Новый инновационный экскаватор Liebherr R-976 позволяет проводить вскрышные работы на угольных разрезах без взрывов. И, что важно, соответствует концепции по переходу РК к «зеленой» экономике.

Игорь ТИМОШЕНКО

Парк разреза «Восточный» АО «Евразийская энергетическая корпорация» пополнил новый экскаватор Liebherr R-976 LITRONIC. Машина изготовлена по эксклюзивному заказу специалистов разреза в рамках инвестиционной программы компании по освоению нового поля «Восточный-2».

Гидравлический экскаватор с самой просторной среди экскаваторов 90-тонного класса кабиной, Liebherr R-976 приобретен АО «ЕЭК», в рамках инвестиционной программы. Особенность машины, стоимостью около 324,8 млн тенге, – специально удлиненные стрела и



По словам специалистов, новая техника отличается повышенной производительностью и одновременно низким потреблением топлива.

Фото: АО «ЕЭК»

рукоять – 4,7 м. Техника, будет эксплуатироваться на новом поле №8. «Къ» ранее рассказывал о том, что в 2018 году на поле №8 планируется добыть первые 7 млн тонн

угля. Сегодня, по словам главного технолога по горным работам разреза Игоря Музычука, компании удалось найти технику, способную осуществить этот прорыв. «Мы ис-

кали экскаватор с глубиной копки ниже уровня поверхности земли до 10 метров для селективного удаления породных прослоек из угольных пластов, а также для разрезания зумпфов системы открытого водоотлива. Компания Liebherr изготовила технику, способную проводить выемку породных прослоек без ведения взрывных работ. Размеры ковша подобраны оптимальные: объем – 2,6 куб. м, ширина – 1,4 метра», – пояснил Игорь Музычук.

Данная техника, по словам специалистов, отличается повышенной производительностью и одновременно низким потреблением топлива. «Дизельный двигатель, автомат холостого хода, электронная система регулирования оборотов двигателя, система охлаждения с гидростатическим приводом вентиляторов (работающих лишь когда необходимо), позволяют сократить потребление топлива и объем вредных выбросов», – говорит старший механик по одноковшовым экскаваторам разреза «Восточный» АО «ЕЭК» Вадим Аксёнов.

То, что новый экскаватор потребляет меньше топлива, позволяет говорить и о снижении отрицатель-

ного воздействия на окружающую среду, и об экономии ресурсов, что полностью соответствует концепции «зеленой» экономики Казахстана. Ведь в первую очередь, «зеленая» экономика направлена на рачительное использование тех ресурсов, которые в настоящее время подвержены истощению, например, нефтепродуктов. Положительным фактором для экологии Экибастузского региона является и то, что новый экскаватор позволяет проводить вскрытие земляных пластов без применения взрывчатых веществ.

Как отмечают работники, в кабине машиниста много места для максимального комфорта. Она оснащена сиденьем на пневмоподвеске с обогревом, элементами управления на консолях сиденья и высокопроизводительным автоматическим кондиционером. Расположение всех элементов управления точно выверено для увеличения скорости реакции и концентрации при работе. Кабина смонтирована на вязкоупругих опорах, заметно снижающих вибрации.

«Рабочее место оснащено монитором с семидюймовым цветным сенсорным экраном, способным

демонстрировать видео высокого разрешения с камер наблюдения, укрепленных на машине. Также с его помощью машинист управляет всеми функциями экскаватора, среди которых радио, выбор рабочего режима и навесного оборудования», – рассказывает бригадир, машинист экскаватора R-976 Александр Буханов.

В противовес встроена камера обзора задней зоны и камера обзора боковой зоны – для лучшего обзора и повышения безопасности работы. Есть и автоматический кондиционер. Он имеет 12 индивидуально регулируемых сопел подачи воздуха для его оптимального распределения по кабине. Управлять им можно также с помощью сенсорного экрана.

Специально отобранная бригада машинистов прошла обучение на базе подразделения Евразийской Группы АО «Шубаркокоммир» в Карагандинской области. Здесь уже несколько лет эксплуатируется подобная техника. С компанией Liebherr разрез «Восточный» АО «ЕЭК» сотрудничает на протяжении многих лет. На предприятии работают 13 единиц техники этой марки: экскаваторы, краны, погрузчики и бульдозеры.

Карагандинская область

Воровство в больших масштабах

Государственные программы для некоторых чиновников Карагандинской области стали предметом личного обогащения. С начала этого года к уголовной ответственности за коррупционные преступления привлечены 11 руководителей государственных органов. Ущерб государству был нанесен на 87,5 миллиона тенге.

Самал АХМЕТОВА

О фактах хищения при реализации государственных программ рассказал заместитель руководителя департамента Национального бюро по противодействию коррупции Ерик Есенов. По словам Ерика Есенова, только за январь-март этого года сотрудниками департамента по борьбе с коррупцией было задержано 33 чиновника, среди которых 11 возглавляли ведомства разных уровней. Кроме того, за этот период было зарегистрировано 66 уголов-

ных правонарушений, 47 из которых носят коррупционный характер. На сегодня в суд направлено 40 дел.

Одним из громких преступлений, получивших огласку, стало хищение из государственной казны 53 млн тенге руководителем отдела жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта и автомобильных дорог Каркаралинского района. Чиновница украла деньги, выделенные на реализацию государственной программы «Нурлы жер». Финансы предусматривались для улучшения инфраструктуры района. Здесь стоит отметить, что в Каркаралинском районе уже долгие годы не проводился ремонт дорог, и выделенные из бюджета средства должны были хоть как-то решить проблему. Однако вместо того, чтобы заняться улучшением г. Каркаралинска, государственная служащая вместе с коллегами, гражданским мужем и подрядной организацией ТОО «ПАРСЕК» занялись отмыванием денег. Чиновница переводила государственные средства на счет подрядчика, заведомо зная, что работы еще не завершены, а стоимость

услуг изрядно завышена. Оставшиеся деньги были перечислены на счет другого предприятия, которое принадлежало родственникам коррупционеров. Позже деньги обналичивались и преступники делили их между собой.

В суд уголовное дело поступило в марте 2018 года. Под подозрение правоохранительных органов попали три специалиста акимата Каркаралинского района во главе с руководителем отдела ЖКХ. В отношении последней уголовное дело было выделено в отдельное производство. Причиной такого шага правоохранителей стало признание вины 39-летней госслужащей и процессуальное соглашение с прокурором.

«9 апреля руководителем отдела ЖКХ Каркаралинского района была приговорена к лишению свободы сроком на 6 лет. Ей было предъявлено обвинение по статье 189 УК РК, то есть растрата или хищение вверенного чужого имущества в особо крупном размере», – сообщил Ерик Есенов.

Однако женщина получила отсрочку отбывания наказания на

9 апреля 2018 года руководитель отдела ЖКХ Каркаралинского района была приговорена к лишению свободы сроком на 6 лет за хищение из государственной казны 53 млн тенге.

Фото: Shutterstock.com



пять лет, так как имеет годовалого ребенка. Тем не менее, осужденная должна в течение полугода возместить государству ущерб в размере 19 млн тенге. В отношении остальных подозреваемых судебные разбирательства еще продолжаются. Что же касается гражданского мужа бывшей чиновницы, то он во время досудебного расследования скончался.

Как отметил Ерик Есенов, чаще всего коррупционные преступления

совершаются при реализации программы жилищного строительства «Нурлы жер» (три факта), развития здравоохранения РК «Денсаулык» на 2016–2019 гг. (один факт), развития образования и науки РК на 2016–2019 гг. (два факта), развития и функционирования языков (пять).

Из нанесенного государству ущерба в сумме 87,5 миллиона тенге, государству возмещено 78,3 миллиона, отметили в антикоррупционной службе.

Шымкент

Грани партнерства



Более 600 предпринимателей из Казахстана и Узбекистана стали участниками бизнес-форума, прошедшего в Шымкенте в рамках Года Узбекистана в Казахстане. В ходе двусторонней встречи представителей бизнес-сообществ двух стран в южном городе состоялось и первое заседание Делового совета, а также переговоры между предпринимателями, прошедшие в формате B2B.

Ирина ГАЛУШКО

Вопросы создания совместных проектов, экспорта и импорта продукции и кооперации с целью выхода в третьи страны обсуждали участники представительного бизнес-форума, собравшего представителей министерств и ведомств двух стран и предпринимателей из нескольких регионов Казахстана и Узбекистана.

По словам акима ЮКО Жансеита Туймебаева, за последний год объем двусторонней торговли РК и Узбекистана увеличился на 30% и составил \$2 млрд. «Лидерами наших стран поставлена задача нарастить в этом году товарооборот до \$3 млрд, а к 2020 году увеличить до \$5 млрд. Открывая бизнес-форум, мы закладываем прочный

фундамент экономического и делового сотрудничества между нашими странами», – подчеркнул глава области.

По данным другого спикера, по итогам I квартала 2018 года отмечается высокий рост взаимной торговли – на 46%. «Ни с одним партнером Казахстан не имеет такой стремительной динамики роста. Активизация взаимной торговли способствует целый ряд факторов: новая валютная политика в Узбекистане, улучшение бизнес-климата, снижение акцизов на многие импортные товары и в целом укрепление двустороннего политического диалога, что оказало благоприятное воздействие на повышение деловой активности между нашими странами», – заметил посол Казахстана в Узбекистане **Ерик Утембаев**.

«В рамках бизнес-форума состоялось первое заседание Делового совета, на котором мы обсудили вопросы, связанные с расширением торгово-экономического сотрудничества, с тем чтобы быстрее достичь результатов, обозначенных двумя президентами, – выйти на уровень товарооборота в \$5 млрд, – сказал председатель Торгово-промышленной палаты Узбекистана **Адхан Икрамов**. – Интерес к бизнес-форуму со стороны предпринимателей Узбекистана очень высок. Такой формат общения позволяет завязать прочные контакты, найти деловых партнеров».

По данным спикеров форума, по итогам 2017 года товарооборот между двумя странами увеличился на 11,7%. По итогам трех месяцев 2018 года он составил уже \$125,7 млн.

Фото автора

В Южном Казахстане, как и в целом в республике, создаются условия для успешной реализации инвестиционных проектов.

Более тысячи южноказахстанских предприятий и организаций в сфере промышленности, торговли, сельского хозяйства, строительства и строительных материалов, а также в области медицины и образования установили успешное сотрудничество с узбекскими предприятиями. По итогам 2017 года товарооборот между двумя странами увеличился на 11,7%. Более того, по итогам трех месяцев 2018 года он составил уже \$125,7 млн. Кроме того, объем экспорта товаров из ЮКО увеличился на 143,6% и составил \$73,1 млн, а объем импорта – на 108% (\$52,5 млн).

По словам директора Палаты предпринимателей ЮКО «Атамекен» **Аскара Абубакирова**, одна из основных идей сегодняшнего форума – это совместный выход и продвижение наших товаров на крупнейшие глобальных рынках, включая Китай и ЕАЭС. Сегодня в ЮКО уже реализуются инвестиционные проекты с узбекским капиталом. Например, в прошлом году на территории индустриальной зоны «Бадам» запустили цех по выпуску газовых плит. Кроме того, в индустриальной зоне Шымкента ведется строительство битумного завода с объемом инвестиций \$8,6 млн. Одной из компаний, документально подтвердивших готовность к долгосрочному сотрудничеству с узбекскими партнерами, стало шымкентское ТОО Ferrum-Vtor, занимающееся производством стального проката.

«В связи с последними переменаами, которые произошли с началом нового этапа сотрудничества двух наших стран, работать с Узбекистаном стало очень комфортно, – делится управляющий директор группы компаний Ferrum-Vtor **Бауржан Альтеев**. – Я уверен в своих будущих партнерах, поэтому без колебаний подписал сразу три меморандума о сотрудничестве на общую сумму \$50 млн».

В заключение отметим, что уже через месяц казахстанские и узбекские партнеры вновь смогут встретиться в Шымкенте на международном инвестиционном форуме «Онтустик Инвест – 2018».

Тараз

У тебя своя сказка, а у меня – своя



С. Тапеев: «Дело в том, что мы не имеем права проверять принятые акиматами постановления и решения по предоставлению права пользования землей. Именно поэтому некоторые нарушения земельного законодательства остаются вне сферы нашего внимания». Фото автора

Нарушений Земельного кодекса немного, но оно есть, а некоторым владельцам участков дается долгое время избежать проверок. О том, кто и как волен распоряжаться своей землей, рассказал «Къ» руководитель управления по контролю за использованием и охраной земель акимата Жамбылской области Серикбай Тапеев.

Людмила МЕЛЬНИК

– Расскажите, сколько нарушений закона, касающегося земельных отношений, было выявлено с начала этого года?

– С января по апрель в наш адрес поступило 58 сигналов и обращений от местных исполнительных и правоохранительных органов по поводу нецелевого использования сельхозземель. Впрочем, при проверках было выявлено всего 17 нарушений законодательства при использовании земли площадью 422 гектара. По 9 фактам наложены штрафы на общую сумму 2,5 млн тенге, 8 земледельцев получили предупреждения об устранении недостатков.

Вообще, по области участились случаи использования земельных участков не по назначению. В 2017 году нашими специалистами управления по контролю за использованием и охраной земель акимата Жамбылской области было проведено 67 проверок и выявлено 23 нарушения земельного законодательства. По всем нарушениям наложены штрафы 10 лицам на общую сумму 3,35 млн тенге, также вынесены 13 предупреждений. Кроме того, 13 лицам выданы предписания по устранению ситуации в течение 3 месяцев, в противном случае они должны будут заплатить штраф.

Такие факты зафиксированы на бывших орошаемых полях Мойын-кумского, Таласского, Сарысуского районов. Главная причина – это потеря возможности водоснабжения угодий и засоление земель. Даже при возврате таких земель, требующих значительных финансовых затрат, найти новых владельцев и земледельцев не так быстро и легко.

– Много ли гектаров было возвращено в государственную собственность?

– В прошлом году мы вернули государству более 4 тыс. гектаров земли сельскохозяйственного назначения. Учитывая масштабы региона, это не очень большая территория, но земля – стратегический ресурс и должна работать. В своей работе мы руководствуемся нормами Предпринимательского кодекса РК, изданного в рамках реализации поручений, изложенных президентом страны в Платформе нации «100 конкретных шагов». В 2015 году шесть законов были объединены в этот кодекс, так как глава государства всегда обращает внимание на необходимость поддержки и защиты предпринимательской деятельности. Согласно этому кодексу в настоящее время в республике действуют центральный и местный контрольные органы. Под вторым подразумевается наше управление по контролю за использованием и охраной земель акимата Жамбылской области. Оно было создано в 2014 году, когда Комитет земельных ресурсов Минсельхоза РК передал часть своих полномочий местным исполнительным органам. На управление же возложена обязанность по выявлению таких нарушений, как неиспользование либо нецелевое использование земель и так далее. Выявление серьезных нарушений при землепользовании Комитет земельных ресурсов оставил себе.

– Каким образом вы ведете работу по выявлению нарушений правил использования земли?

– Вот здесь и начинается самое интересное. Дело в том, что мы не имеем права проверять принятые акиматами постановления и решения по предоставлению права пользования землей. Именно поэтому некоторые нарушения земельного законодательства остаются вне сферы нашего внимания. И по собственной инициативе мы не имеем права проводить проверки. Получив сигнал о нарушении, инспекторы

управления составляют акт о назначении проверки, который регистрируется в областном управлении Комитета по правовой статистике и специальным Генпрокуратуры РК. Субъект должен быть извещен о предстоящей проверке не менее чем за сутки до прибытия инспекторов. И часто происходит так, что когда наша группа приезжает на место, владельца земельного участка она не застаёт. Именно в это время ему срочно понадобилось выехать в другой город или даже страну.

– Но ведь можно осуществить проверку в другой раз. Или у вас нет на это полномочий?

– В том-то и дело, что на проверку у нас имеется всего пять дней. Мы вынуждены в течение этого времени дважды отправлять инспекторов на машине в отдаленный район, тратить на это бюджетные деньги, так как без участия земледельца выполнить свои обязанности не можем. Так некоторым владельцам участков дается избежать административного наказания либо изъятия земли в госсобственность. А ведь до 2015 года управление имело право проводить такие мероприятия внепланово. И эффективность работы была высокой. Сейчас все иначе.

– Можно ли как-то изменить положение, в котором находится в настоящее время ваше управление?

– Сегодня постоянно вносятся изменения и дополнения в законы, касающиеся земельных отношений. Законопроекты выносятся на обсуждение в регионах. Поэтому я неоднократно обращал внимание разработчиков на ряд несоответствий. К примеру, при предоставлении земли в аренду местные исполнительные органы руководствуются статьями 43, 44, 48 Земельного кодекса. То есть вопрос о предоставлении гектаров рассматривается земельной комиссией при акимате области, города, села. Выносятся соответствующее постановление, и земля уже находится в собственности. А управление работает с тремя кодексами: Земельным, Административным и Предпринимательским. И часто нормы Земельного кодекса не стыкуются с нормами Кодекса об административных нарушениях. В статьях 92–94 ЗК РК говорится, что в случае если земля не используется по целевому назначению или используется с нарушениями, то она должна быть возвращена государству. Административный кодекс не содержит такой статьи, хотя до 2015 года она существовала. Потом эту норму изъяли.

– Неужели в этой ситуации ничего нельзя предпринять?

– Почему же нельзя? Мы нашли выход из положения. В начале мая текущего года вышло распоряжение акима Жамбылской области **Аскара Мырзахметова** о создании региональной рабочей группы по мониторингу внутреннего контроля за использованием земель сельскохозяйственного назначения. По результатам работы этой группы мы теперь сможем проводить внеплановые проверки владельцев сельхозугодий.

– 4 мая текущего года президент страны подписал Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования земельных отношений». Теперь иностранные граждане не могут арендовать земли в приграничной зоне. Сколько гектаров сельхозземель в Жамбылской области находится во владении граждан других государств?

– В нашем регионе нет земель, напрямую принадлежащих гражданам других государств. В Кордайском районе есть факты землепользования с долевым участием граждан КНР. С вступлением в силу изменений и дополнений в Земельный кодекс им рано или поздно придется отказаться от этого участка, так как Кордайский район является приграничной зоной. Впрочем, в законопроект включена и норма, согласно которой участки в приграничных зонах не будут предоставляться в частную собственность и гражданам Казахстана.

Костанай

Не ходите с просьбой о деньгах

Председатель президиума НПП «Атамекен» **Тимур Кулибаев** во время рабочего визита в Костанайскую область 17 мая посоветовал бизнесу реже рассчитывать на субсидии и чаще сопоставлять размер денежных вливаний в отрасль с ее отдачей.

Жанара АХМЕТ

Вечные вопросы

Тимур Кулибаев в качестве главы президиума Регионального совета палаты ежегодно посещает область. На сей раз, говоря о пятилетии Национальной палаты предпринимателей, он отметил, что НПП состоялась как диалоговая площадка между бизнесом и госорганами. В соответствии с этим статусом НПП общение обычно и складывается. Область в лице нескольких предпринимателей проговаривает свои проблемы и просьбы, руководство НПП берет их на карандаш.

Формат сохранился, а вот суть ответов и комментариев на этот раз была жестче.

Костанайцы ставили вечные вопросы о диспаритете цен на ГСМ и зерно – сегодня тонна солярия стоит как пять тонн пшеницы. Предлагали государству субсидировать 30% стоимости дизтоплива. Жаловались на рост железнодорожных тарифов, в том числе в сравнении с узбекскими, которые делают погоду при экспорте муки. Напоминали, что в последние годы мукомольная отрасль теряет рынки один за другим.

«Энергетическая отрасль не может работать, снижая для аграриев цены в ущерб себе. Так не бывает, что все работают по рыночным механизмам, а НПП – по другой схеме, – закрыл тему недовольства стоимостью льготных ГСМ председатель правления НПП «Атамекен» **Аблай Мырзахметов**. – Вы же тоже ищите более выгодную цену на свою пшеницу. Вопросы по железнодорожным тарифам до нас дошли. Мы подключились. Проинформирован первый вице-премьер».

Обещано, что до конца мая либо узбекские тарифы будут уравнины с казахстанскими, либо РК включит те самые зеркальные меры регулирования, о которых просили предприниматели – например, будут подняты тарифы на ввоз узбекской плодоовощной продукции.

Еще одна мера, которая, возможно, будет введена, – квотирование экспорта муки на афганский рынок, равно привлекательный для казахстанских мукомолов и их узбекских коллег, спор перерабатывающих нашу пшеницу. Г-н Мырзахметов сообщил: уже существуют договоренности на высоком уровне о том, что стороны готовы не



Нацпалата предпринимателей указывает аграриям на низкую эффективность работы.

Фото автора

толкаться плечами в афганских предгорьях, а сосуществовать там.

Не муку, а макароны

На самом деле, конечно, это больше похоже на попытку уцепиться за подножку последнего вагона. Проблема в том, что Казахстан до сих пор не имеет энергичной и целевой экспортной политики. Примеры Узбекистана и РФ, с которыми мы стартовали одновременно, живо это подтверждают.

«В России создали Минпромторг, консулы и посты занимаются продвижением продуктов, – говорил г-н Мырзахметов. – Соседи уже мобилизовались и вновь работают на нашем рынке. Мы последние остались».

На встрече в Костанайе довольно четко прозвучала мысль о том, о чем раньше говорилось с экивоками: растениеводство по-прежнему слабо диверсифицировано, при сегодняшнем давлении соседних рынков у нас произойдет избыточно много пшеницы, да и муки тоже. Государству выгодно поддерживать выпуск продукции следующего передела.

Вроде бы это даже соответствует просьбам бизнеса.

«Мука – продукция первого передела – сегодня входит в перечень товаров, дотируемых по НДС, но дальнейшая переработка ее, те же макароны, – уже нет, – говорил директор ТОО «Костанайский мелькомбинат» **Александр Микетка**. – Нужно дополнить перечень. Это даст толчок, и мы будем больше экспортировать не муку, а макаронные изделия».

Тимур Кулибаев назвал предложение хорошим и своевременным. И отметил, что если бизнес постоянно сводит свои проблемы к одной формуле – «Дайте субсидии», то ответ у государства на это будет отрицательный. Другое дело, если АПК будет производить продукцию с более высокой добавленной стоимостью, экспорт которой возможен и для которой есть

перспективные рынки. При таком подходе понадобятся инвестиционные субсидии, вложения в подготовку кадров. Вот в этом государство будет готово поддержать предпринимателей.

«Если каждый раз приходиться с просьбой о деньгах, не достигая эффективности, нам такую вашу позицию перед правительством трудно будет защищать, – сказал г-н Кулибаев. – С сельского хозяйства в год собирают 20 млрд тенге налогов, это всего 3% от ВВП. При этом на селе проживает 42% населения, перед которым у государства есть большие социальные обязательства. И этих людей надо занять не сезонной, а постоянной работой. Значит, надо развивать более индустриальные проекты в отрасли».

Одинокий голос

Спорить на таких мероприятиях не принято. Но одним из последних на заседании выступил руководитель ТОО «ТПК «Карасу» **Азамат Турусунов** из самого крупного в Костанайской области зерносеющего района. Он даже вопрос не задал, просто констатировал факт. Сказал, что все дорожает: запчасти, ГСМ, жизнь, а значит, рабочим надо платить более щедрую зарплату. Производство самого по себе сельхозсырья теперь не в фаворе. «Мы уже потеряли, и давно, свой исторически сложившийся экспортный бренд – сильную казахстанскую пшеницу, которой торговали не только в России, но и в Европе, – сказал он. – Сейчас приходится экономить на всем: на семенах, на гербицидах. Дорогое дизтопливо вынуждает упрощать и даже пропускать какие-то технологические приемы при возделывании пшеницы. Страдает качество зерна».

Мораль, как говорят, проста. Хороших макарон из плохой пшеницы не бывает. Чтобы вести экспортную экспансию на очень конкурентном рынке, надо иметь достойный товар.

Пестрый оплот туризма

Становление туристской отрасли в Казахстане – дело постепенное

На майские праздники в регион озера Алаколь был организован визит президента Казахстана Нурсултана Назарбаева. В принципе, это единственная курортная зона в стране с водоемом, которая на данный момент заслуживает интереса туристов – после активно продвинутой Щучинско-Боровской и, возможно, Капчагайской. Каспийский курорт Кендерли – не в счет, поскольку он менее известен и сильно удален от густонаселенного юга страны. Чем же сейчас «дышит» туристская отрасль экономики страны в данном регионе?

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

К визиту президента страны в считанные часы провели ремонт дорог, прилегающих к пансионатам и зонам отдыха в поселке Акчи. Незадолго до этого построили новый вокзал, пассажирский перрон которого теперь принимает не два вагона, а восемнадцать. С нуля построены новые фасады ограждений ряда зон отдыха, посажены деревья у дороги, убран мусор с пустыря у вокзала и залиты вертолетные площадки. А в некоторых местах на частных территориях, которые мог бы посетить глава государства, посажены новые деревья вместо старых декоративных елочек. Местные теперь в шутку задаются вопросом: свалилось ли это чудо с небес на них навсегда или новую дорогу потом скрутят как ковровую дорожку, деревья заберут на следующий объект – и будет все по-старому?

Местным же пришлось тоже навести глянец за свой счет: отремонтировать фасады, приготовить ресепшены гостиниц и так далее.

Кроме того, летом прошлого года был открыт новый аэропорт «Ушарал», который после 25-летнего перерыва свяжет Алаколь с Талдыкорганом и Астаной. А в перспективе и с южной столицей. К слову, новый аэропорт – выполненное поручение Главы государства Нурсултана Назарбаева, данное им в 2014 году в ходе рабочего визита в Алматинскую область.

Старший приказал...

По словам президента Нурсултана Назарбаева, Алаколь должен стать самым посещаемым местом в Казахстане. «Его отличает выгодное расположение, что делает объект доступным для жителей всех регионов. Уникальность озера состоит в лечебных свойствах воды, содержащей радон, щелочь и другие полезные элементы. В этой связи Алаколь представляет большую важность для нашей туристской отрасли», – отметил глава государства по итогам совещания по вопросам туризма и развития транспортно-логистической инфраструктуры республики, прошедшего после осмотра нового здания железнодорожного вокзала станции в поселке Акчи Алакольского района.

В ходе совещания глава региона Аманжол Баталов доложил президенту Казахстана о развитии туризма в Алматинской области.

Восточно-Казахстанский берег озера Алаколь по замыслу местных властей – будущий центр притяжения туризма. Эту мысль не раз озвучивал глава региона Даниал Ахметов.

Антон СЕРГИЕНКО

Так или иначе, темы развития инфраструктуры, вливания бюджетных средств, строительства волнорезов, укрепления берегов и организации авиарейсов в пиковый период рассматриваются на различных заседаниях в областном акимате хотя бы раз в месяц.

У нерадивых заберут земли

В этот раз аким Восточного Казахстана решил лично проверить, что изменилось на берегах озера за последние месяцы. Он посетил с рабочим визитом Урджарский район, провел там совещание по вопросам дальнейшего благоустройства и развития туризма и заявил, что благоустройство зоны отдыха Алаколь должно соответствовать международным стандартам. Кстати, на эти цели из бюджета региона выделено 4,5 млрд тенге. И сумма будет только расти. Вообще в рамках развития туристической отрасли области давно разработан генеральный план развития побережья Алаколя, который призван решить все проблемные вопросы, связанные с электроснабжением, водоотведением и даже земельными тяжбами. По ходу осмотра новых достопримечательностей, в частности алакольского Арбата, Даниал Ахметов заметил, что в рамках закона у нерадивых предпринимателей будут изыматься земли. Кроме того, уже ведутся работы по выводу бизнеса из тени.

«На тех участках побережья Алаколя, где не предпринимаются никакие меры по благоустройству, предлагаем провести реституцию и вернуть землю в государственную собственность. Также призывать всех предпринимателей выполнять конституционные



Так, объем оказанных туристских услуг в области за последние четыре года увеличился в два раза – с 3,9 млрд тенге в 2014 году до 8,3 млрд тенге в 2017 году. В 2018 году этот показатель планируется довести до 10 млрд тенге. В Алакольском районе объем услуг в 2017 году составил 3,5 млрд тенге, что в восемь раз больше уровня 2014 года.

По словам министра культуры и спорта Арыстанбека Мухамедиулы, экономический эффект от туризма страна ощутила на практике в период проведения ЭКСПО, когда Казахстан посетило более 7 млн туристов, что на 18% больше, чем в предыдущем году. Потоки внутреннего туризма увеличились на 20% и составили около 6 млн человек. В настоящее время стоит задача по поддержанию эффекта пост-ЭКСПО.

Встретившись с журналистами по итогам поездки в Алматинскую область, Нурсултан Назарбаев сообщил: «Хотел обратить внимание всех казахстанцев на то, что у нас здесь есть замечательное место для отдыха. Ранее оно не было освоено: не было ни инфраструктуры, ни гостиниц. Сегодня же в этом районе активно работают представители бизнеса. На берегу озера возвели пятизвездочную гостиницу, которая соответствует всем мировым стандартам». Также он отметил, что «государство построило замечательную дорогу Алматы – Талдыкорган. Это будет сквозная дорога через Алаколь до Восточного Казахстана».

«Нью-Васюки» станут центром Вселенной

Местный гостильери Мария Сагурова рассказывает, как взаимодействует гостиничный бизнес с властью и стихиями: «Когда мы начинали работать в 2007 году, у нас здесь вообще не было мобильной связи. Хорошо, что у нефтяников тут была факсимильная связь, благодаря чему мы связывались с

По словам президента Нурсултана Назарбаева, Алаколь должен стать самым посещаемым местом в Казахстане.

Фото автора



Алаколь по замыслу местных властей – будущий центр притяжения туризма. Эту мысль не раз озвучивал глава региона Даниал Ахметов.

По словам Марии Сагуровой, благодаря переговорам с директором частного железнодорожного

перевозчика «Туран-Экспресс» Романом Ботабаевым, им удалось добиться обещания запустить круглогодичное курсирование поезда в данном направлении. Предполагается, что в сезон будут составы по 22 вагона. Ранее же поезд был только в летний период. «Скорее всего, маршрут будет Алматы – Достык, – поясняет она. – А с севера логистики вообще никакой нет. В лучшем случае это нужно доехать до станции Актогай. А потом там ждать пересадки. И хорошо, если она вообще будет. Наши гости доезжали поездом, который идет по маршруту Астана – Урумчи. Но им нужно добираться сюда от станции Бесколь, а это 60 км на такси. Мы пытались поговорить о том, чтобы хотя бы с Актогай был поезд, потому что там большой узел. Но пока – непонятно. Возможно, мы к этому придем, ведь KAZ-minerals строит большой перерабатывающий завод, и население там будет прибавляться. Кроме того, не так давно казахстанская сторона договаривалась с авиакомпанией Scat о том, чтобы был самолет Новосибирск – Ушарал в летний период, – пытались сюда «завернуть» Сибирь. Но пока, как пишут в прессе, это невозможно, поскольку это приграничный аэропорт, используемый и военными, и там невозможно организовать таможенную зону».

Супруг Марии Дмитрий Сагуров отмечает при этом, что в поселке Акчи дороги организовали несколько странно: с той стороны, где нет ни одной гостиницы, сделали три шикарных бетонных улицы километром по восемь. При этом к уже работающим гостиницам дорог не организовали. Возникает резонный вопрос генплана. Он был разработан где-то в 2004 году, потом его неоднократно изменяли. Но из-за того, что землю раздавали как попало, вся

доли туризма 8% в ВВП к 2025 году, по словам первого вице-премьера Аскара Мамина. Они определили несколько направлений, причем взяли не весь Казахстан, и Алаколь попал в эту программу. Поэтому и дорогами начались перемены. До этого Алаколь не был нужен никому. Когда мы сюда приехали, тут был только «Пеликан» и Александр Замотин, энтузиаст, занимающийся туризмом здесь больше 40 лет...».

По словам Марии Сагуровой, благодаря переговорам с директором частного железнодорожного

строительности застройки была порушена. В идеале было бы правильно заложить улицы параллельно берегу – линиями. Это удалось сделать несколько дальше. А теперь тем, кто застроил хаотично, угрожают сносом.

Кроме того, в планах – достроить дорогу «Ушарал – Дружба». И это тоже плюс, поскольку появляется новая опция для туристов. Ведь для казахстанцев имеется возможность с нашим паспортом заехать на день в китайский Алашанькоу. В этом году предполагается заасфальтировать 65 км этой дороги от станции у озера Жаланашколь до Жарыбулака (село Кабанбай). И в итоге по нормальному асфальту 130 км – два часа для того, чтобы посетить другой берег озера. А там есть знаменитый сероводородный санаторий «Барлык-Арасан». В результате может сложиться идеальная схема развития туризма. Так, в Восточном Казахстане говорят, что самый лучший берег Алаколя – там, потому что там более целебная вода из Барлык-Арасана. Однако надо понимать, что в районе Жарыбулака береговая линия, которую можно использовать для пляжа – 5 км. А в Алматинской области от села Акчи до села Коктума – около 20 – и далее.

Уже построена хорошая дорога «Андреевка – Лепсинск». И теперь для развития местного туристского кластера нужна качественная дорога «Акчи – Учарал – Кабанбай». В результате будет трасса в 150 км до Лепсинска. А там национальный парк, озеро Нижний Жасылколь, образовавшееся в 17 веке, когда обрушился склон горы. И даже алматинцам эти места будут интересны, потому что здесь другие горы. Плюс, здесь очень много дичи – теков, маралов, за которыми можно наблюдать.

В пользу того, что места тут довольно дикое из-за неразвитости дорог, может сказать то, что когда в 2009 году для туристов был организован тур вдоль берега, они обнаружили огромную рыбину, которую выбросило после шторма из Жаланашколя. Дело в том, что дорога плохая, и рыбаки туда практически не добираются, а в приграничной зоне не дают ставить платки.

На данный момент у местных операторов гостиничного бизнеса вопрос – как «раскрутить» июнь и расширить время пребывания гостей. Есть и варианты для зимнего периода для рыбаков-подледников. Правда, обеспечить это могут единичные гостиничные комплексы. С 10 июля по 10 августа в гостиницах все забито. Так что возникает вопрос, если будет организован поток, смогут ли существующие гостиницы его переработать.

Так что сейчас у предпринимателей задача – сломать стереотипы о коротком сезоне Алаколя. Возможно, его создали жители Коктумы, принимавшие туристов в гостевых домах. По их мнению, вторая половина августа должна быть свободной – нужно готовиться к школе.

Игра в одни ворота

Государство вкладывает миллиарды в развитие, бизнес уводит миллиарды в тень

обязательства и погасить долги по налогам. Ежегодно местный бюджет недосчитывается 330 млн тенге. Вы в совокупности платите всего несколько десятков миллионов налогов. С начала сезона в текущем году будет вестись мониторинг отдыхающих, и их количество станет фиксироваться», – сказал аким ВКО Даниал Ахметов.

Кстати, совсем недавно руководитель управления туризма и внешних связей по ВКО Жасулан Сарсебаев заявлял о том, что предприниматели восточно-казахстанского побережья Алаколя недоплачивают в казну около 9 млрд тенге. От них поступило за сезон всего 17 млн. Это капля в море.

«На эти деньги можно было и дальше развивать и улучшать побережье. А так получается игра в одни ворота. Установим терминалы и благодаря электронным платежам мы сможем контролировать реальный поток людей на Алаколь и выявлять тех, кто уходит от налогов», – отмечал Жасулан Сарсебаев. Чтобы вывести бизнес из тени и искоренить случаи финансовых махинаций, по всему побережью планируют установить POS-терминалы, которые позволят отдыхающим расплачиваться карточками. Тем самым все станет более финансово прозрачно.

Согласно генеральному плану

На пешеходной зоне возводятся кафе, детские игровые площадки, различные уличные тренажеры для занятия спортом. Для здешних мест появляется и доселе невиданное – туалетные модули и свободный доступ к чистой питьевой воде в виде фонтанчиков. В центре Арбата строят конструкции для танцев, театрализованных представлений и творческих



вечеров. В целом по побережью обеспечиваются подведение инженерных коммуникаций.

Пройдя по пешеходной зоне, Даниал Ахметов поручил привести все здания в порядок, а также проверить их на соблюдение правил пожарной безопасности и на соответствие нормам СЭС. Кроме того, проверить, имеются ли у хозяев временных сооружений правоустанавливающие документы. Мировые стандарты требуют максимальной прозрачности.

«Не разрешать никому начинать стройку до тех пор, пока не будет красивого и хорошего проекта. Покажите мне современный персональный архитектурный облик баз отдыха. Впредь ни один квадратный метр не будет выделяться просто так. Я сам лично буду проверять данные про-

Даниал Ахметов: «Ежегодно местный бюджет недосчитывается 330 млн тенге. Вы в совокупности платите всего несколько десятков миллионов налогов. С начала сезона в текущем году будет вестись мониторинг отдыхающих, и их количество будет фиксироваться», – сказал аким ВКО Даниал Ахметов.

Фото: пресс-служба акима ВКО

екты. Пора прекращать застраивать побережье озера домами из некачественного и дешевого стройматериала», – заявил глава региона.

В специально созданный на побережье информационный центр собирается вся информация о базах отдыха, лечебных свойствах воды и прочем, что может быть интересно туристам. По словам г-на Ахметова, теперь строить базы отдыха будут позволять только уважаемым предпринимателям, чтобы заведения для туристов хоть немного отличались от скворечников.

Постепенно решаются проблемы с транспортным сообщением. С начала туристического сезона до Алаколя из Усть-Каменогорска и Семей можно будет доехать на поезде. Стоимость проезда составит 2800 тенге. Кроме

того, в этом году планируют завершить средний ремонт автодороги «Маканчи – Жаланашколь», также будет отремонтировано 16 км на участке от села Карабулак до села Кабанбай.

А Баба-Яга против!

Впрочем, некоторые предприниматели наотрез отказываются благоустраивать свои территории, предпочитают видеть их в первозданном стиле – с туалетами на улице и неприглядными фасадами.

Пока власти еще только прокладывают собственный Арбат, расставляют шезлонги и беседки, ремонтируют дороги и ждут очередной транш в сумме почти 1,5 млрд тенге. Однако, по словам чиновников, они не могут довести реконструкцию до ума из-за непонимания некоторых предпринимателей, чья земля на побережье никак не благоустраивается. Работа буквально встала из-за четырех участков. Проблема в том, что по закону государство не может тратить бюджетные деньги на благоустройство частной территории. Акимат постановил изъять их. С тремя предпринимателями уже достигнуто мировое соглашение, а четвертый не идет на контакт.

«На сегодняшний день база отдыха «Айтерим» опротестовала постановление акима Урджарского района об изъятии земельного участка. Дело рассматривается в суде. Акимат Урджарского района предлагает два варианта: либо поменяться на равноценный земельный участок в другом месте, либо благоустроить эту территорию силами акимата и передать нынешним владельцам в аренду сроком на 49 лет. Но пока проблема не решена. Из-за этого мы не можем благоустроить берег полностью», – говорит заместитель акима Урджарского района Алия Сарбаева.

Пока суд да дело местные жители вовсю готовятся к наплыву туристов. «Каждое лето я неплохо зарабатываю на обычной холодной минералке. Уходит по тысяче бутылок за день, если все сделают, как хотят, возможно я и две тысячи бутылок в день буду реализовывать», – говорит один из них.

Реальная поддержка

Государство помогает нуждающимся семьям выйти из состояния бедности

Эффективные подходы оказания социальной помощи, апробированные в рамках проекта «Өрлеу», включены в новый формат Адресной социальной помощи. В самой густонаселенной, многолетней и трудоизбыточной области – Южно-Казахстанской – господдержкой в нынешнем году смогут воспользоваться более 296 тысяч человек, на оказание помощи для которых предусмотрено порядка 19 млрд тенге.

Ирина ГАЛУШКО

Дельное предложение

Южно-Казахстанская область была одной из первых в стране, где в 2015 году началась апробация пилотного проекта «Өрлеу». В эксперименте были задействованы Арыский, Тьюлькбаский, Сарыагашский и Толедбийский районы. Обусловленную денежную помощь в первый год оказали 139 семьям на сумму 23,0 млн тенге. 167 трудоспособным гражданам помогли найти работу. В 2016 году проект «Өрлеу» внедрили во всех регионах области. Его участниками стали 1 630 семей. В общей сложности им выплатили 445,0 млн тенге. При этом 95,2% трудоспособных граждан из этих семей охвачены мерами содействия занятости. В 2017 году на реализацию проекта «Өрлеу» было выделено 9,2 млрд тенге, в том числе 5,1 млрд тенге – из республиканского бюджета. Это составляет 72% от общей суммы, профинансированной в масштабах страны.

Выделенные средства позволили 21 860 семьям, общей численностью 125,8 тыс. человек, получить обусловленную денежную помощь. 24,8 тыс. граждан, участвующих в проекте, нашли стабильную работу, а 1 226 – смогли открыть собственное дело. Как следствие – среднедуше-



Айнур Жаманкулова, воспользовавшаяся господдержкой в рамках проекта «Өрлеу».
Фото автора

вой совокупный доход получателей обусловленной денежной помощи увеличился в 4,3 раза и составил в среднем 24,5 тыс. тенге. В сравнении с 2016 годом в прошлом году удалось обеспечить снижение количества получателей пассивных видов социальной помощи, таких как адресная социальная помощь – на 24%, пособий на детей до 18 лет – на 7%.

Сотни получателей единовременной обусловленной денежной помощи, открыв собственное дело, затем зарегистрировались в налоговых органах в качестве индивидуальных предпринимателей. В их числе и мать пятерых детей **Айнур Жаманкулова**. В начале прошлого года многодетная мать, находящаяся в отпуске по уходу за ребенком, стала участницей проекта «Өрлеу». От государства Айнур получила обусловленную денежную помощь в размере 469 тыс. тенге. На эти деньги

она купила две швейные машинки, оверлок, нитки и ткань.

«Пока сидела в декрете – потеряла имевшиеся бухгалтерские навыки, – делится женщина. – Поэтому решила пройти переподготовку и окончила курсы кройки и шитья. Теперь работаю на дому и дети под присмотром. Сейчас шью на заказ женскую и детскую одежду. По той же госпрограмме на работу устроился и мой муж. Теперь наша жизнь налаживается».

Саидмухаммаду Сивиахмедову поддержка государства помогла исполнить давнюю мечту – стать шеф-поваром.

«В прошлом году я случайно узнал, что можно обучиться на краткосрочных курсах, став участником Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства, – поделился Саидмухаммад. – Не раздумывая, отправился в Центр занятости населения. За три месяца отучился на повара в учебном

центре ТОО «Ц.П.К». Получил нужные знания и навыки, и при этом мне еще и стипендию платили».

По окончании курсов молодой человек зарегистрировался как индивидуальный предприниматель и арендовал столовую, в которой, кроме него, теперь работают еще пять человек.

«Очень хорошо, что есть такая поддержка со стороны государства, – добавляет Саидмухаммад. – Благодаря этому человек может получить не только востребованную профессию, но и начать собственное дело».

«Проект «Өрлеу» и Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства показали свою эффективность, – информирует главный специалист управления координации занятости и социальных программ Южно-Казахстанской области **Айжан Беркинбаева**. – Нуждающимся оказывается помощь в организации собственного дела, обучения и трудоустройства через центры занятости. Практически все, кто получал обусловленную денежную помощь в рамках проекта, сегодня имеют хоть и невысокий, но стабильный доход».

По Программе продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы 16 743 человека получили техническое и профессиональное образование, окончили краткосрочные профессиональные курсы. Востребованным оказалось и второе направление программы, предлагающее обучение основам предпринимательства. 906 человек получили микрокредит, средний размер которого составляет 4,2 млн тенге.

В рамках третьего направления программы, в основе которого лежит развитие рынка труда через содействие занятости и повышение мобильности трудовых ресурсов, 93173 человека были охвачены активными мерами занятости и трудоустройства.

Помощь нового формата
Для усиления адресности предо-

ставляемых мер социальной поддержки, в соответствии с поручением Главы государства, проведены модернизация и оптимизация системы социального обеспечения.

«С нынешнего года, вместо предоставляемых ранее трех видов социальных выплат, внедрена адресная социальная помощь нового формата, – добавляет Айжан Беркинбаева. – АСП нового формата назначается гражданам или семьям, доходы которых ниже 50% от величины ПМ в виде безусловной или обусловленной денежной помощи».

При этом предусматривается два вида помощи – безусловная и обусловленная, предоставляемая ранее в рамках проекта «Өрлеу». Суть нововведений заключается в том, что безусловная помощь будет предоставляться тем гражданам, которые действительно нуждаются или оказались в трудной жизненной ситуации. Не могут по объективным причинам или в силу возраста, состояния здоровья или инвалидности самостоятельно из нее выйти.

С января нынешнего года претендентам на получение помощи, сохранившим трудоспособность, поддержка предоставляется в виде обусловленной денежной помощи при условии участия в активных мерах занятости, включающих направление на социальные рабочие места, общественную работу, молодежную практику, трудоустройство и прочее. В нынешнем году охват адресной социальной помощью нового формата в Южном Казахстане составит 296,5 тыс. человек на сумму 18,9 млрд тенге. Планируется, что 44,2 тыс. трудоспособных получателей адресной социальной помощи будут привлечены к мерам содействия занятости. Продолжится практика единовременного предоставления обусловленной денежной помощи для развития предпринимательской деятельности. За первые четыре месяца 2018 года АСП нового формата предоставлена 19 тыс. семей на сумму 4,6 млрд тенге.

Сколько стоит «массовое предпринимательство»?

Программа «Развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 гг.» уже дает первые ощутимые результаты. Только в прошлом году по программе по городу Алматы было профинансировано 20 проектов на общую сумму 314,78 млн тенге, по инструменту гарантирования поддержки – 7 проектов на сумму 95 млн тенге.

Анна ШАПОВАЛОВА

«На сегодняшний день на рассмотрении находятся 42 проекта на общую сумму 661,2 млн тенге, одобренных проектов – 44 на общую сумму 646 млн тенге, выданных кредитов – 54 на общую сумму 829,1 млн тенге, на стадии сбора документов находится 22 проекта на общую сумму 265 млн тенге», – пояснил во время пресс-конференции «О мерах государственной поддержки для малого и среднего бизнеса» заместитель директора филиала Фонда «Даму» по городу Алматы **Едиге Маргулан**.

По программе «Развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 гг. по г. Алматы» средства в 2017 году распределены следующим образом: АО «Нурбанк» – 114 млн тенге, АО «АТФ Банк» – 100



В случаях нецелевого использования средств предприниматель уплачивает штраф в размере 25% от суммы займа и его исключают из госпрограммы. Фото Олег СПИВАК

млн тенге, АО «Народный Банк Казахстана» – 291 млн тенге, ДБ АО «Сбербанк» – 400 млн тенге. В 2018 году дополнительные средства были выделены: АО «Forttebank» – 1 млрд тенге, АО «Евразийский Банк» – 1,015 млрд тенге, АО «АТФ Банк» – 150 млн тенге.

В связи с тем, что в Алматы более 60% бизнеса состоит из сферы торговли и услуг, акиматом города и Фондом была инициирована региональная программа «Жибек Жолы» – программа поддержки предпринимателей, работающих в сфере торговли, салонов красоты, бань, хостелов и других отраслей, не вошедших в перечень приоритетных в рамках

единой программы «ДКБ-2020». Участниками программы могут стать только субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрированные и осуществляющие деятельность в Алматы. При этом максимальная сумма займа на одного заемщика (СМСП) – 180 млн тенге. Срок кредита на приобретение новых и модернизацию основных средств – до семи лет, а на пополнение оборотных средств – до трех лет. Номинальная ставка вознаграждения – 7% годовых, льготный период по погашению основного долга – до 12 месяцев.

С момента реализации программы с 2015 года по 2017 год в рамках программы «Жибек Жолы» было

профинансировано 165 проектов. «Также в ноябре 2017 года получен дополнительный третий транш в сумме 2,7 млрд тенге, где партнерами БВУ являются АО «Нурбанк», АО «Фортте Банк», АО «АТФ Банк», АО «Народный Банк». В текущем году по состоянию на середину мая было профинансировано 12 проектов на сумму 600 млн тенге, на рассмотрении в БВУ – еще 16 проектов», – рассказал он.

Кроме того, со второй декады прошлого года реализуется еще одна государственная программа – «Программа продуктивной занятости и развития массового предпринимательства на 2017–2021 гг. «Енбек».

«Фонд является оператором кредитования субъектов малого предпринимательства в городах страны. В рамках данной программы займы для МСБ предоставляются по ставке 6% годовых, сроком до пяти лет без отраслевых ограничений. Данная программа уникальна, то есть предприниматель может воспользоваться ею в любой сфере. Максимальный лимит на одного заемщика составляет 8 тыс. МРП. При недостаточности залога Фонд может предоставить гарантию до 85%. При этом микрокредиты не выдаются на цели пополнения оборотных средств по проектам, реализуемым или планируемым к реализации в торговой отрасли (секция G «Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов», за

исключением техобслуживания и ремонта автотранспортных средств и мотоциклов, предусмотренных классами 45.20 и 45.40 ОКЭД), за исключением для начинающих предпринимателей», – рассказал **Едиге Маргулан**.

Едиге Маргулан рассказал, что существует ежегодный мониторинг проектов, и «Даму» отслеживает только целевое назначение кредитных средств – проводится документальные и визуальные проверки. В случаях нецелевого использования средств предприниматель уплачивает штраф в размере 25% от суммы займа и его исключают из программы, он переходит на собственные средства банка, фонд прекращает субсидирование. Кроме того, предприниматель попадает в черный список первого кредитного бюро и в последующем никогда не сможет получить кредит. При этом он отметил, что таких случаев по стране не много, не более 3–4%.

Кроме того, в рамках программы «Развитие продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 гг. в Алматы» «Енбек» состоялась встреча «Шаги в будущее» для лиц, состоящих на учете службы probation (получившие условный срок наказания). В рамках программы «Шаг в будущее» уже 40 человек нашли постоянную работу. Трехмесячные курсы проводятся центром занятости Алматы бесплатно, а осужденным во время прохождения занятий выплачивается по 17 тыс. тенге.

«Центр занятости всегда помогал в трудоустройстве как обычных граждан, так и людей, состоящих на учете в программе probation. Но в декабре 2016 года было постановление активно заниматься осужденными, и уже в 2017 году это начало реализовываться. За прошлый год к нам обратилось 117 лиц, состоявших на учете. Из них около 40 мы оказали содействие. Из них 11 трудоустроены на постоянное место работы, также были люди, которых мы направили на общественные работы и краткосрочные курсы. Не все соискатели согласны работать из-за размера зарплаты, либо не хотят обучаться новой профессии. Мы ведь не можем заставить человека, если он не хочет, но всем желающим рады помочь», – рассказала директор центра занятости населения Алматы **Мейрам Суюндуков**.

В целом на программу развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 гг. выделяются средства:

из республиканского бюджета	
в 2017	40,296 млрд тенге
в 2018	67,393 млрд тенге
в 2019	41,540 млрд тенге
из местного бюджета	
в 2017	45,038 млрд тенге
в 2018	45,311 млрд тенге
в 2019	45,453 млрд тенге

Безработице не дают роста

По оценкам Международной организации труда, в 2017 году уровень безработицы в мире составил 5,6%, а общее число безработных превысило 192 млн человек. В 2018 году, по прогнозу организации, безработица снизится до 5,5%. В Казахстане, по данным МНЭ, также наблюдается сокращение уровня безработицы в многолетней динамике.

Мадина МАМЫРХАНОВА

По данным министерства национальной экономики, на рынке труда сохраняется стабильность. С начала текущего года трудоустроено 134,8 тыс. человек. В апреле текущего года уровень безработицы остался неизменным и составил 4,9%. При этом, после довольно длительной паузы, с начала текущего года прослеживается рост реальной заработной платы. Он составил 1,2%. В январе-апреле среднемесячная заработная плата составила 152,3 тыс. тенге.

Удерживать уровень безработицы, по данным министерства труда и

социальной защиты населения, позволяет реализация программы «Развитие продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 гг.», стартовавшей в прошлом году. На сегодняшний день ее участниками стали более 500 тысяч казахстанцев.

На этот год в рамках Программы предусмотрено 106,9 млрд тенге. На сегодняшний день Программой охвачены 111 тыс. человек, из них безработными являются около 72 тыс. человек.

Первое направление Программы предусматривает обеспечение техническим и профессиональным образованием, а также краткосрочным профессиональным обучением, которое ведется через действующие колледжи и учебные центры при предприятиях, а также в отдаленных населенных пунктах посредством мобильных учебных центров. С 2017 года по ТипО продолжают учебу 20 170 человек. Все участники проекта обучаются за счет бюджета востребованным на рынке труда специальностям, таким как парикмахер, электрик, газосварщик, каменщик, повар. Для участников программы предусмотрена стипендия, одноразовое горячее питание и проезд. В

целом в рамках проекта бесплатную рабочую специальность могут получить более 720 тыс. человек за 5 лет.

В рамках второго направления – развития массового предпринимательства – за отчетный период выдано 218 микрокредитов. Еще 4064 кредита планируется выдать к концу 2018 года. Также в текущем году планируется охватить обучением 30 тыс. человек.

Для лиц, впервые начинающих свой бизнес в рамках проекта «Бастау-Бизнес», ведется бесплатное обучение основам предпринимательства, оказывается поддержка в подготовке бизнес-планов, сопровождение в реализации бизнес-проекта сроком до 12 месяцев, и выплачивается стипендия в размере 16 759 тенге. Претенденты, получившие сертификат об обучении основам предпринимательства, проходят процедуру оценки бизнес-проектов и получают возможность микрокредитования: на селе – до 6 млн тенге, для развития якорной кооперации – до 12 млн тенге, в городах и моногородах – до 15 млн тенге, в городах Астане, Алматы, Актау, Атырау – до 19 млн тенге.

Согласно данным минсоцтруда, проект успешно реализуется с 2017 года. Так, по итогам прошлого года

обучение завершили 15 тыс. человек, из которых 3 314 человек получили микрокредиты на открытие собственного дела.

Третье направление предполагает развитие рынка труда через содействие занятости населения и мобильность трудовых ресурсов. На 1 апреля 2018 года, по данным МТИСЗН, на свободные вакансии трудоустроено более 45 тыс. человек, социальные рабочие места получили около 13 тыс. человек. Тогда как на молодежную практику направлено около 9 тыс. человек – это 43,7% от плана. В целом планируется, что в 2018 году более 20 тыс. молодых получат работу в рамках молодежной практики.

«По итогам I квартала 2018 года по республике было создано 55 617 рабочих мест, из них 47873 – постоянные рабочие места. В разрезе регионов наибольшее количество созданных рабочих мест приходится на Атыраускую область (8 618) и город Алматы (7 607). В целом в 2018 году мерами содействия занятости планируется охватить более 570 тыс. человек, где будет трудоустроено 416 тыс. человек», – сообщили в минсоцтруда.

Внедренный с 1 января 2018 года новый подход оказания адресной

социальной помощи стал не только денежной выплатой, а комплексной мерой выхода из бедности. АСП нового формата заменила три ранее существовавших вида пособий, предоставляемых многодетным и малообеспеченным семьям. В один пакет объединены специальное пособие многодетным семьям, детское пособие до 18 лет для малообеспеченных семей и действующая адресная социальная помощь. Его получателями являются семьи, имеющие доходы ниже 50 процентов от величины прожиточного минимума (сегодня – 40%) в расчете на каждого члена семьи.

Дополнительно к предоставляемой адресной социальной помощи каждому трудоспособному гражданину со стороны государства оказывается поддержка в обучении и получении профессии с последующим трудоустройством или в открытии собственного дела и получении кредита для этих целей.

При этом сама адресная социальная помощь разделена на безусловную и обусловленную денежную помощь. Первая предоставляется пожилым пенсионерам, семьям инвалидов, а также одиноким матерям с детьми дошкольного возраста. Для таких семей обязательное

участие в мерах занятости для получения пособия не требуется.

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

«В течение первого квартала 2018 года адресной социальной помощью нового формата было охвачено порядка 226 тыс. малообеспеченных граждан из 44 тыс. семей. Из них почти 43 тыс. человек являются получателями безусловной денежной помощи, 183,5 тыс. человек получают обусловленную денежную помощь. Результаты внедрения нового формата АСП показали, что благодаря мерам господдержки в ряде регионов граждане смогли открыть свое дело. К примеру, в Актюбинской, Алматинской, Западно-Казахстанской и Южно-Казахстанской областях есть примеры, когда женщины по окончании обучающих курсов открыли швейные мастерские, обеспечив тем самым свои семьи стабильным доходом», – сообщили в пресс-службе минсоцтруда.

«Аннигилируйся, Танос!»



«Мертвый бассейн» снова вернулся на большой экран, чтобы нести правосудие в своем стиле. Продолжение приключений самого неправильного супергероя определенно получилось не менее захватывающим.

Елена ШТРИТЕР

Первый «Дэдпул», вышедший на экраны два года назад, стал настоящей сенсацией в мире экранизаций комиксов и произвел несколько неоднозначное впечатление. Правила нарушались, тематика супергеройства высмеивалась, а шутки иной раз переходили все границы. Посему часть зрителей (меньшая, к счастью) поспешила заклеить его как несусветную пошлятину («Чему оно детей учит!» – возмущались некоторые товарищи, на свою беду проигнорировавшие рейтинг 18+). Для остальных фильм стал глотком свежего воздуха свободы, и его кассовые сборы превзошли самые смелые ожидания.

Собственно, если вы любите черный юмор, много трэша и кровищи, а заодно стейк над всем и вся в сочетании с некоей авторской эстетикой, то «Дэдпул» – это то, что доктор прописал. И конечно, можете быть уверены, что сиквел тоже «зайдет».

Сценарий второй части идет по проторенной дорожке оригинального фильма (зачем менять удачный концепт). Просто в сиквеле по ощущениям в два раза больше действующих лиц, экшена, пошлятины и... внезапно, серьезно увеличен градус драматичности. Несмотря ни на что это кино о семейных ценностях. В перерывах между стейком и мордобоем авторы сумели не только задать важные вопросы о разных проявлениях понятия семьи, но и полноценно дать на них ответы. Причем настолько легко и ненавязчиво, что это вызывает восхищение.

Что касается сюжета, то в этот раз веселому наемнику (Дэдпул мочит главарей мафии за деньги) и самому неоднозначному герою комиксов (Райан Рейнольдс) придется столкнуться с суперсолдатом из будущего Кейблом (Джош Бролин), который намерен убить трудного подростка из исправительного учреждения для мутантов (Джулиан Деннисон). Все это заставляет его всерьез задуматься о дружбе, семье и о том, что на самом деле значит быть героем... Путноту надирая 50 отенков задниц и время от времени напоминая окружающим, что иногда, чтобы делать хорошие вещи, нужно использовать грязные приемы (просто от них наш герой получает особый кайф).

Еще, говоря о второй части, хочется отметить хорошую драматургию. Кстати, об авторах.

Режиссер первого «Дэдпула» Тим Миллер отказался снимать продолжение из-за творческих разногласий с Райаном Рейнольдсом (как вы знаете, еще в первом фильме студийные боссы развязали руки исполнителю главной роли и дали ему полную творческую свободу). Вслед за Тимом Миллером проект покинул Джанки Экс-Эл (настоящее имя – Том Холкенборг), нидерландский музыкант и композитор. Однако, к счастью, сей факт на фильме никоим образом не отразился. Режиссерское кресло занял Дэвид Литч. И, согласитесь, создатель «Джона Уика» и «Взрывной блондинки» просто не мог напортачить в «Мертвом бассейне». Как, впрочем, и композитор Тайлер Бейтс, написавший музыку к «Страхам галактики».

Тем более, что Большие Боссы не просто выделили денег на продолжение (к слову, о съемках сиквела было объявлено за три дня до релиза первой части), но и, по всей видимости, дали добро дальше отрываться по полной программе. И съемочная группа действительно

принялась отрываться по полной, ни в чем себе не отказывая.

Если в первом фильме Дэдпул всячески издевался над Людьми Икс с особым акцентом на Росомаху Хью Джекмана, то теперь он с удовольствием стебается над отдельными Мстителями (между делом напоминая, что господина Бролина буквально неделю назад мы лицезрели в роли Таноса во «Мстителях»), глумится над Marvel, откровенно ржет над «Интервью с вампиром», и не забывает кинуть камень-другой в огород DC. И делает это настолько круто, что зрителю в зале не остается ничего другого, кроме как окупаться в действо и получать удовольствие от взрывной смеси черного юмора, разгильдяйства, ядерной ругани и тонкой иронии (куда уж без этого).

Что касается актерской игры, то Райан Рейнольдс нашел себя (примерно как Джонни Депп в роли капитана Джека Воробья). Он действительно искренне любит своего героя. Настоящим украшением фильма стала Зази Битц в роли Домино. Райан Рейнольдс привнес в сюжет нотку брутальности. А 15-летний Джулиан Деннисон добавил некой наивности и трогательности.

В общем, у Дэвида Литча получилась отличная задорная комедия с ноткой драматизма, пятьюдесятью оттенками пошлости и кучей отсылочек. И это невероятно здорово! Но самое главное – в фильме есть душа. И это чувствуется.

PS. Если учесть, что сделка по приобретению Fox Marvel Studios завершена, то вполне возможно в скором времени Люди Икс, Фантастическая четверка и, конечно же, Дэдпул присоединятся к команде Мстителей. На мой взгляд, это будет более чем интересно.

PPS. Вы же помните, что это фильм Marvel? Сцены после титров шикарные. Они реально впечатляют и радуют.

Sunset Cafe: от рассвета до заката

Sunset Cafe – место с удивительной атмосферой. Безмятежно-спокойное утром, энергично-деловое в обед и вальяжно-расслабленное вечером. Помимо атмосферы кухня Sunset – это микс из всего самого популярного. Здесь можно заказать пиццу, пасту, роллы, том ям, стейк – в общем, все, чего душа пожелает. Заведует этим непростым хозяйством один из самых скромных и обаятельных шефов Parmigiano Group Антон Товченко. За завтраком мы пообщались с ним о меню, экспериментах и кулинарной моде.

Анна ЭМИХ

– Антон, у каждого ресторана Parmigiano Group есть своя изюминка, своя отличительная черта. В чем особенность Sunset Cafe?

– Главная особенность Sunset Cafe – простая и сытная еда. Кафе находится в бизнес-центре, поэтому мы уделяем особое внимание завтракам и обедам. Кроме того, здесь очень много разных компаний, в том числе и иностранных, соответственно меню включает в себя всего понемногу: и пицца, и блюда вок, и паста, и суши, и бизнес-ланчи. То есть каждый человек, вне зависимости от своих кулинарных пристрастий, найдет что-то для себя. Более того, прийдя сюда, я в первую очередь упростил меню, сделал его более классическим. Я очень уважаю авторскую кухню, но к нам люди приходят не за экспериментами.

Каждый год в общепите появляются какие-то новые модные тренды. То симбиоз азиатской и европейской кухни, то что-то еще. Мы, разумеется, следуем им. Но, еще раз повторюсь, к нам приходят спокойно пообедать, посидеть в уютной обстановке и немного передохнуть от офисной суеты, а не поэкспериментировать со вкусами.

– А как же кулинарные амбиции? Неужели не хочется поэкспериментировать?

– Работа в Sunset сама по себе для меня эксперимент и очень интересный опыт. Знаете, мне раньше не приходилось заниматься именно обедами. Вот моя предыдущая работа как раз давала полную свободу для творчества. Здесь же другая специфика: приготовить привычные и понятные блюда так, чтобы наши гости захотели к нам вернуться.

– Что пользуется наибольшей популярностью?

– Спринг-роллы, том ям, стейки. Если брать роллы, то традиционные «Филадельфия» и «Калифорния». В среднем раз три месяца мы вносим в меню сезонные из-



менения. Добавляем кардинально новые блюда. К примеру, через месяц-полтора у нас появится новый бизнес-ланч. Но в конечном итоге в меню остается только то, что пользуется наибольшим спросом.

– С обедами все понятно. Они, так сказать, на слуху. Но, насколько я знаю, здесь еще и завтрак накорямт?

– Да. А вечером, начиная с пяти часов, предлагаем замечательные коктейли. Очень актуально для тех, кто не хочет ехать в самые пробки. Кстати, завтраки у нас начинаются в восемь утра. Знаете, именно утром здесь совершенно потрясающая атмосфера. Тишина, спокойствие. Отличный вид из окна, кофе, свежеспеченный круассан... Буквально на днях у нас появилось новое утреннее меню, в котором помимо традиционных предложений будет четыре сета. Пока не стану открывать всех секретов, но среди сетов есть вегетарианский и премиальный.

– С вегетарианским понятно. А что будет в премиальном?

– Красная икра, рыба, креветки... Еще станем подавать фитнес-завтрак, включающий низкокалорийный творог, авокадо, куриную грудку.

– А знаменитое яйцо пашот останется?

– Да, конечно. И пашот, и сырники, и круассаны. К яйцам пашот мы планируем поменять соус. Если опять же обратиться к классике, то к яйцу бенедикт идеально подходит соус голландез. В целом это будет микс классики и молекулярной кухни.

Кроме того, сейчас у нас на завтрак предлагаются сосиски. Я планирую заменить их чем-то более интересным. Например, домашними колбасками, которые мы будем производить сами.

– А сами вы какую кухню предпочитаете?

– Я непривередлив. Но самое вкусное, что я когда-либо ел – ма-

мин борщ. Вообще у меня мама педагог, но у нее очень большая опыт в приготовлении блюд. В советское время учились адаптировать рецепты под продукты, которые есть, а это очень хорошая школа.

Если говорить в профессиональном смысле, то существует два направления: классическая и авторская кухня. Классика – это то, что в тренде более ста лет. В том числе это национальная кухня: итальянская, французская, испанская, китайская и так далее. Авторская кухня – это совмещение. К примеру, добавить какой-нибудь азиатский соус к пасте или азиатские специи в маринад. Иногда получаются очень интересные сочетания. Вариантов очень много. Так вот, тут у меня тоже нет конкретных предпочтений. Для меня все в первую очередь зависит от заведения, где я работаю. Интересно все.

– Хорошо. Допустим, открывается новый ресторан, и только от вас зависит, каким он будет...

– Опять же, где этот ресторан расположен, какая посадка, какая винная карта. Открывать заведение со специфической кухней – это очень большие риски. Можно, конечно, выбрать какое-нибудь модное направление, но в кулинарии мода тоже непостоянна. И обязательно надо учитывать, что старшее поколение более консервативно, а молодежь более открыта для экспериментов.

– Если говорить о кулинарной моде, что сейчас в тренде?

– У нас люди любят поесть и любят мясо. Это выше моды. В 2000-х у нас прошел бум итальянских ресторанов. Потом в моду вошла японская кухня. Суши. Сейчас это все превратилось в какой-то степенный в фаст-фуд. Это быстро, сытно, вкусно. Потом был бум молекулярной кухни. Сейчас медленно уходит мода на грузинскую кухню. В тренде Азия. Кроме того, открывается много винотек, а среди закусок очень популярен испанский тапас. Кстати, вполне возможно, что впереди бум испанской кухни.

«Жас канат-2018»: на старт!

Один из самых авторитетных и уважаемых музыкальных проектов страны пройдет на лучшей столичной сцене – во Дворце Мира и Согласия с 25 по 27 мая.

Марина ГРЕБЕНЮК

История конкурса «Жас канат» насчитывает уже 22 года. Благодаря музыкальному соревнованию на отечественной сцене появилась целая плеяда исполнителей, имена которых на слуху у всех казахстанцев. Среди них Медеу Арынбаев, Ерлан Кокеев, Нурлан Абдуллин, группа «Уркер», Бахыт Шадаева, Жанар Дуғалова, Мадина Садвакасова, Маржан Арапбаева, Димаш Кудайбергенов и многие другие.

В этом году в «Жас канате» всего 12 участников. Однако конкурс собрал весьма ярких и уже опытных молодых исполнителей из разных регионов Казахстана. Среди них представители Астаны, Тараза, Караганды, Алматы, Петропавловска, Уральска и Актюбинской области. Естественно, вопреки известной поговорке «Главное – не победа, а участие», каждый из них в душе надеется занять первое место и вернуться домой с заветным «золотым крылом».

Дамель Ортамышева – студентка вокального отделения петропавловского Колледжа искусств. И хоть за ее плечами участие в таких известных проектах, как фестиваль «Шабат», Республиканский конкурс военно-патриотической песни, I Международный конкурс им. народных артистов Каукена Кенжетая и Шабал Бейсековой и Дельфийские игры, девушка не сказано рада, что попала на «Жас канат».

«С детства, наблюдая за этим конкурсом, я всегда мечтала стать



его участницей. И вот в этом году благодаря поддержке моих близких, родных и преподавателя я, наконец, подала заявку. Огромное спасибо организаторам за предоставленную возможность!» – поделилась Дамель.

В числе счастливиц, которые прошли отборочные туры на участие в конкурсе «Жас канат-2018», Арманай Абдымомунова (Караганда), Бахтияр Акылбек (Астана), Нурай Ганиқызы (Тараз), Диас Каримжанов (Астана), Нурдаулет Кундыкулы (Актюбинская область), Риза Магзом (Уральск), Дамель Ортамышева (Петропавловск), Замира Сагадиева (Астана), Сымбат Сеилханова (Алматы), Жанболат Таласбай (Тараз), Аян Тасыров (Алматы), Сауле Тыныштыкова (Тараз).

Еще одна участница, Сымбат Сеилханова, представляет на конкурсе город Алматы. В свои 16 лет она уже имеет звания лауреата 2-ой премии детского конкурса «Айгөлек», Гран-при детского международного конкурса «Ғұмырдария», Гран-при респу-

бликанского конкурса «Әсеттің әсем әндері-ай», участницы Конкурса красоты и таланта в Монголии.

«Музыка – мой друг с детства: я дышу ей, я живу с ней. Когда мне сообщили, что я прошла – я не поверила своим ушам. Моей радости не было предела! Я прыгала до потолка! Я мечтала об этом и теперь знаю – мечты сбываются», – поделилась впечатлениями Сымбат.

Кандидатам предстоит пройти три сложных дня борьбы на публике перед строгим профессиональным жюри. И только лучшие из них смогут побороться за драгоценные крылья и принести своему городу победу.

В рамках конкурса также пройдет спецпроект «Шаг к мечте», дающий возможность певцам показать себя на большой сцене и публично заявить об участии в «Жас канат-2019». В этом году покорять зрителя будут Оркен Миров из Караганды, Акбота Куснадин из Кызылорды и двое представителей столицы – Рауан Мейрамбекқызы и Тогжан Кали.

Midea

КОНДИЦИОНЕРЫ

Самый в мире No.1

ПОЧУВСТВУЙ ПРОХЛАДУ!

МЕЧТА КАЧЕСТВО ВО ВСЁМ!
www.mechta.kz