

БЛИЖЕ К ПОЛЮ

Глава Правительства Аскар Мамин принял участие в церемонии открытия завода по производству трактора «Кировец»

стр. 5 »

**КОГДА РАБОТА -
DOLCE VITA**

Неожиданным сюрпризом для итальянских организаторов стажировок предпринимателей из Казахстана стала работа Айжан Беккуловой «Покровитель воды»

стр. 6 »

**ОРБУЛАКСКАЯ БИТВА**

Одним из ключевых и вошедших в летопись Казахского государства событий стало легендарное сражение казахов против джунгар вблизи реки Ор

стр. 12 »



Цены... зимы нашей



Фото с сайта Министерства сельского хозяйства РК

С первым легшим на землю снегом во многих регионах Казахстана и началом отопительного сезона, а также с завершением уборочной страды весьма своевременно прозвучал ясный антиинфляционный сигнал экономике от руководства страны.

Тулеген АСКАРОВ

Сначала в Twitter глава государства сообщил о своем поручении правительству и акимам принять неотложные меры, включая субсидирование, в связи с ростом цен на «социальный» хлеб и уголь. Поуглубе и прозвучало серьезное предостережение посредникам, вступающим в сговор с угольными компаниями и накручивающими цены. А после появления этой новости из Акорды пришли вести о приеме там премьер-министра страны, предоставившего президенту информацию о принимаемых мерах по недопущению роста цен на социально значимые товары и прошедшем совещании с участием руководителей правоохранительных органов.

СДЕРЖИВАЮЩАЯ СТАВКА

Между тем инфляционные ожидания населения и в самом деле высоки. Судя по данным опроса казахстанцев, результаты которого публикуются на сайте Нацбанка, лишь малая часть из них надеется на снижение потребительских цен в следующем месяце – в августе таковых оптимистов оказалось лишь 3%.

Большинство же респондентов ставили на умеренный рост цен (44%), либо сильное их повышение (15%). Пессимистичны ожидания ценовой динамики и на следующие 12 месяцев: о предстоящем ускорении инфляции высказались 22%, а сохранении ее на нынешнем уровне – 37%. Напомним и о том, что в сентябре Нацбанк повысил свою базовую ставку в борьбе с растущими инфляционными ожиданиями,

что повлекло снижение годовой инфляции.

Данные же статистиков подтверждают, что помимо хлеба, цены на который выросли с начала года на 10%, значительно подорожали пшено (52,4%), рис (22,6%), картофель (19,6%), мука (16,5%), а как раз эти продукты занимают важное место в рационе миллионов соотечественников с доходами ниже среднего. С завершением уборочной страды инфляционного «жару» поддал Минсельхоз, руководство которого сообщило о снижении урожая зерновых на 2 млн тонн и падении экспортного потенциала на 3 млн тонн. Министр сельского хозяйства прямо заявил на заседании правительства, что такая ситуация приведет к росту цены на хлеб в следующем году.

Его опасения поддержали и сенаторы, по расчетам которых урожай зерновых снизится на 2,5 млн тонн, а в последние годы еще и быстро сокращались запасы зерна – с 16,1 млн тонн на начало прошлого года они могут упасть до 9 млн тонн! Заодно в Сенате усомнились в достоверности оценки этих запасов, поскольку статотчетность сельхозтоваропроизводителей, элеваторов и хлебоприемных пунктов не отражает объективную действительность.

**ПОДДАЛИ УГЛЯ В
ИНФЛЯЦИОННУЮ ТОПКУ**

Весьма противоречивая ситуация сложилась с углем. Цены на него выросли не столь значительно – лишь на 1,3% с начала года, а в годовом выражении твердое бытовое топливо даже подешевело на 3,5% к прошлогоднему сентябрю. Однако из данных статистиков следует, что при этом добыча угля снизилась за год на 3,4%. Неутешительны и их выкладки по другим энергоресурсам: добыча природного газа уменьшилась в годовом выражении на 5,8%, нефти – 1,7%.

В реальности же, как отмечают аналитики, уже к началу отопительного сезона посредники стали накручивать цены на уголь в несколько раз, готовясь сорвать свой верный куш в разгар ажиотажного спроса на него и дрова с началом морозов. И расхочется этот товар на бирже мгновенно – там за секунду умудрились распределить между 6 поставщиками почти 600 тонн угля, что дало повод антимонопольщикам выявить сговор между угледобывающими компаниями и аффилированными с ними посредниками.

Сложная ситуация сложилась и с экспортными поставками угля. С минувшего лета Россия ограничила транзит казахстанского угля в Украину, снизился спрос на этот энергоресурс на европейских рынках, где цены упали наполовину. Тем не менее, мировые цены на уголь по-прежнему остаются более привлекательными для его казахстанских производителей в отличие от оптовых внутренних в 3,5-5,5 тысячи тенге за тонну, не говоря уже о том, что от экспорта они получают выручку в твердой валюте. Для сравнения: фьючерсы на уголь сейчас идут на уровне в \$60-68 за тонну, а в Европе дают около \$50 с доставкой.

стр. 2 »

О хлебе насушном

Глава государства не оставил без внимания информацию о повсеместно дорожающем хлебе.



«В связи с ростом цен на «социальный» хлеб правительству и акимам дано указание принять неотложные меры, включая субсидирование, написал президент в своем twitter.com/TokayevKZ. – Поручение дано и по уголю, следует разобраться с посредниками, вступающими в сговор с угольными компаниями и накручивающими цены. Исполнение на контроле».

Фото: akorda.kz

ЭКСКЛЮЗИВ

Тимур ДУЙСЕНГАЛИЕВ:
«В Казахстан люди едут за чистотой, за небом, за настоящим гостеприимством»

По оценкам WTTC – Всемирного совета по туризму и путешествиям, в прошлом году показатель вклада туризма в ВВП Казахстана составил около 6%. Этот международный индикатор подкреплен довольно большим количеством исследований, подсчетов. Обозначивший, надеемся, восходящий тренд.

стр. 10 »

**ЭКСКЛЮЗИВ**

Алихан СМАЙЛОВ:

«Прозрачность финансовых потоков – ключевой фактор эффективности экономики»

Является ли государственный долг поводом для опасений, как проходит приватизация, что дает цифровизация финансового сектора – эти и другие темы стали основными в интервью, которое дал «Деловому Казахстану» первый заместитель премьер-министра – министр финансов РК Алихан СМАЙЛОВ.

Карлыгаш ЖУСПЕКОВА, Астана

– Алихан Асханович, правительство, да и Казахстан в целом, на сегодня имеют огромные долги. Не угрожает ли это экономической безопасности страны?

– Важно понимать, что, в целом, само по себе образование и рост государственного долга не являются негативным фактором для экономики страны. Возможность заимствования государством лишней раз подтверждает наличие доверия со стороны инвесторов к суверенным инструментам привлечения заемных средств на внутреннем и внешнем рынках ссудного капитала.

Государственное заимствование, являющееся причиной образования госдолга, это необходимый процесс, требуемый для поддержания финансовой обеспеченности и сбалансированности бюджета, а также основной ориентир (бенчмарк) для долгового рынка страны. Политика эффективного управления долгом и рисками долга строится на основе поддержания долга на безопасном уровне с точки зрения относительных параметров. Объем долга не является поводом для опасений, если показатели устойчивости долга соблюдаются в условиях принятых макроэкономических и бюджетных параметров, соответствующих экономическому росту страны.

стр. 3 »

**НЕ ОТКЛАДЫВАЙТЕ
ВСТРЕЧИ**

Воспользуйтесь возможностью увидеться с родными и близкими в атмосфере тепла и уюта.

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019



ЦЕНЫ... ЗИМЫ НАШЕЙ



« стр. 1

Помимо хлеба и угля, неясная ситуация сложилась и с ценами на бензин с солянойкой. По данным статистиков, он подешевел в годовом выражении на 4,8%, с начала года – на 4,6%. Это и неудивительно, поскольку выпуск бензина значительно вырос (на 14,7% к январю-сентябрю прошлого года), как и дизтоплива (8,8%). Но последнее значительно подорожало в годовом выражении – 8,1%, хотя с начала года слегка подешевело на 0,9%. Тут инфляционный сюрприз преподнес министр национальной экономики, заявивший о возможном подорожании бензина примерно на 6%, или 10 тенге, из-за возможного повышения акциза на него с 1 декабря. Не успели соотечественники схватиться за канистры, чтобы наряду с хлебом и углем запастись бензином, как другой член правительства – министр энергетики – заверил их, что в этом году акцизы меняться не будут и вообще нет никаких оснований для изменения цен на моторное топливо! Более того, с его слов уже зарегистрирован совместный приказ об ограничении вывоза светлых и других нефтепродуктов с территории Казахстана автомобильным транспортом на полгода. И все бы хорошо, но этот же министр ранее заявлял, что со временем казахстанские цены на ГСМ поднимутся до уровня российских, поскольку сейчас разрыв между ними составляет более 100 тенге!

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Конечно, казахстанцы давно уже привыкли к ценовой чехарде на внутреннем рынке и более высокой инфляции не только по сравнению с развитыми государствами, но и странами-партнерами по ЕАЭС. Понятно даже неспециалистам и то, что главным источником этого беспредела выступает неразвитость инфраструктуры этого рынка, из-за чего многие производители – как отечественные, так и зарубежные – не могут выйти напрямую к потребителю и вынуждены отдавать свою продукцию посредникам, накручивающим на нее свою маржу. В качестве примера аналитики справедливо ссылаются на систему прямой доставки природного газа в наши дома и квартиры, где влияние посредников практически отсутствует, так как государство занимает здесь командные высоты на рынке.

В принципе, аналогичные системы формирования заказов, распределения товаров и прямого их сбита государство может предложить потребителям и в других ключевых сферах для их повседневной жизни. В том числе используя возможности быстро формирующейся в стране цифровой экономики, в первую очередь электронного правительства, интернета, мобильной связи, финансовых технологий, служб доставки и других ресурсов.

Как известно, онлайн-торговля и так успешно теснит традиционные системы сбыта потребительских товаров, а у Казахстана здесь огромные перспективы с учетом его обширной территории и небольшой численности населения. И для этого не обязательно создавать новые нацкомпании и прочих государственных монополий – ведь практика ГЧП у нас давно налажена. Кстати, на недавнем совещании по экономическим вопросам глава государства поручил обеспечить развитие цепочки продвижения продукции до прилавков во всех регионах страны наряду с формированием и развитием товаропроводящей системы в разрезе всех отраслей экономики.

Что касается внутренних цен на хлеб, то здесь уже давно у государства сложился механизм влияния на них за счет резерва зерна, закупаемого «Продкорпорацией». При необходимости государство может ограничить экспорт зерна за рубеж, используя при этом фискальные меры или прямые запреты, как это делалось в России. С другой стороны, в снижении урожайности и своей позитив – ведь не раз в нашей аграрной истории в рекордные годы немалая часть зерна просто оставалась на полях, либо теряло качество, ожидая просушки на элеваторах. Хлеб же, который, как известно, всему голова, совсем уж дешевым быть и не должен, даже если он социальный, – помнитесь же до сих пор многим, как в советские времена им кормили домашнюю скотину, после чего пришлось не раз закупать зерно за рубежом!

Еще один пока не использованный в полную меру ресурс влияния цен на внутреннем рынке – это членство Казахстана в ВТО. По идее, уже давно этот рынок должен был настезь распахнуть свои двери для иностранных поставщиков, чтобы хлынувший к нам из-за рубежа поток товаров заполнил потребительские брешки, которые не под силу освоить отечественным производителям. Но, похоже, и здесь на пути этого потока встала могучая плотина всевозможных посредников, не дающая ему наполнить полки супермаркетов и прилавки базаров. Даже нашим партнерам по ЕАЭС пока не удается в полную меру присутствовать на казахстанском рынке, где по-прежнему правят бал контрабанда и «черный» нал.

Конечно, чиновникам проще всего запрещать и наказывать бизнес, писать многостраничные госпрограммы, придумывая однообразные новые способы пополнения казны за счет растущего налогового бремени на предпринимателей и население. Но, как ясно заявил недавно глава государства, кардинальных сдвигов в структуре экономики не произошло и сейчас нужны новые мышление и новые подходы к ее развитию. Так что надо браться за ум и за конкретные дела – ведь очередной глобальный кризис явно не за горами!

ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ

К СОТРУДНИЧЕСТВУ ГОСУДАРСТВ ТРЕХ КОНТИНЕНТОВ

Создание Альянса мультимодальных перевозок Китай-Центральная Азия, развитие сети сотрудничества в области «умных городов», реализация проекта по расширению использования системы китайской навигационной спутниковой навигации «Бэйдоу» – таковы инициативы прошедшего 7-го Форума сотрудничества Китай-Центральная Азия.

Анастасия СЛИВИНСКАЯ, фото автора, Наньнин

Трехдневный форум, который ежегодно проводится Китайским Комитетом ШОС по добрососедству, дружбе и сотрудничеству совместно с местными правительствами различных регионов КНР, состоялся на минувшей неделе в столице Гуанси-Чжуанского автономного района – городе Наньнин. Форум был учрежден в 2012 году, и его первое заседание прошло в городе в Тунсян. Заявленная при его учреждении цель – развитие всестороннего сотрудничества Китая со странами Центрально-Азиатского региона. Казахстан, являясь его постоянным участником, и в этом году был представлен большой делегацией, наряду с представителями Китая, Кыргызстана, Таджикистана, Туркмении, Узбекистана, стран АСЕАН, а также впервые приехавшими делегатами из стран Закавказья – Армении, Грузии, Азербайджана.

Собравшихся участников и гостей форума радушно встречала г-жа Шэнь Юэюэ, зам. председателя Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей, председатель Всекитайской федерации женщин, председатель Китайского комитета ШОС по добрососедству, дружбе и сотрудничеству.

Участников форума приветствовали руководители автономного района, китайские лидеры, представители иностранных государств и главы иностранных делегаций. Особый интерес вызвала речь генерального секретаря ШОС Владимира Норова. В частности, он подчеркнул, что «особо значимым в укреплении взаимовыгодного сотрудничества между странами



Центральной Азии и Китаем становится выдвинутая в 2013 году председателем КНР Си Цзиньпином инициатива «Один пояс, один путь», которая впервые была озвучена в столице Казахстана.

«Сопрежение инициативы «Пояса и пути» с национальными стратегиями экономического развития государств – членов ШОС соответствует целям, задачам и принципам нашей Организации, а также Шанхайскому духу. Эта глобальная организация способна изменить мир к лучшему, создать новые возможности для сотрудничества не только народов стран ШОС, в том числе Центральной Азии и Китая, но и государств трех континентов», – сказал В. Норов.

От нашей республики с приветственным словом выступил заведующий Центром по изучению Китая Фонда Первого президента Елбасы, известный ученый Руслан Изимов. Спикер отметил, что форум стал эффективной площадкой сотрудничества Китая и стран Цен-

трально-Азиатского региона. «Для дальнейшего развития экономики государства региона важно искать и применять новые драйверы роста», – подчеркнул он. Упомянув недавний визит президента нашей страны Касым-Жомарта Токаева в КНР, г-н Изимов еще раз особо подчеркнул, что «Китай для Казахстана – это дружественная страна, стратегический и экономический торговый партнер номер один».

В ходе четырех панельных сессий развернулись интереснейшие обсуждения и горячие дискуссии по темам: «Сотрудничество системы спутниковой навигации», «Трансграничная логистика сухопутного и морского каналов и сотрудничество электронной коммерции», «Сотрудничество умных городов», а также «Консолидация сил женщин для совместного строительства «Одного пояса, одного пути».

Одновременно с проведением официальных мероприятий форума в выставочном зале Между-

народного конференц-центра резиденции Лиуянь проходила выставка экспонентов стран – участников мероприятия. Живопись, керамика, национальные костюмы, украшения и продукты питания немало заинтересовали собравшихся гостей. Продукция казахстанской делегации вызвала особый восторг и улыбки гостей. Было заметно, что наши кондитерские изделия, подсолнечное масло, мука и другие продукты уже давно знакомы и полюбились многими гостям выставки.

В рамках форума делегаты знакомились с достопримечательностями Наньнина. Программа включала не только обзор живописных мест горы Цинсю, но и посещение Совместного инновационного центра умных городов Китай-АСЕАН, а также выставочного зала по планированию строительства нового района Усян.

По итогам форума была принята декларация, в которой отмечено стремление к взаимодействию и взаимопониманию между Китаем, странами Центральной Азии, АСЕАН и Закавказья по устойчивому развитию региона на основе взаимовыгодного партнерства, равенства и открытости. В документе подчеркивалось, что форум «стремится органически сочетать международное сотрудничество в рамках Экономического пояса Шелкового пути и Морского Шелкового пути XXI века». А также готов «формировать эффективную платформу взаимопонимания и взаимодействия между Китаем и странами Центральной Азии, Закавказья и АСЕАН, внести вклад во всеобъемлющее устойчивое развитие региона на основе равенства, открытости, взаимной выгоды и общего выигрыша».

Местом проведения следующего форума сотрудничества «Китай-Центральная Азия» был выбран город Ланьчжоу – столица провинции Ганьсу.

ПРОГНОЗ

БАНКИ РИСКУЮТ ОСТАТЬСЯ «СНОСКАМИ НА ПОЛЯХ ИСТОРИИ»

Прошло десять лет после финансового кризиса, а более половины мировых банков снова могут оказаться экономически нежизнеспособными в преддверии наступающего глобального спада. Такие выводы были сделаны в ежегодном отчете о состоянии банковского сектора, опубликованном консалтинговой компанией McKinsey.

Асель НУСПОВА, Нью-Йорк

По данным McKinsey, рост банковского кредитования в 2018 году на уровне 4,4% оказался самым низким значением за последние 5 лет и явился намоном ниже темпов роста номинального ВВП (5,9%). Другим признаком «завершающегося» этапа экономического цикла McKinsey называет быстрое сужение банковской маржи. Хотя маржа банков снижается уже достаточно длительное время, в последнее время темпы ее сокращения значительно ускорились. Средний показатель банковской маржи в развитых странах снизился с 234 до 225 базисных пунктов с 2013 по 2018 год. А в странах с развивающимся рынком значение банковской маржи вообще показало катастрофический спад – с 378 до 337 базисных пунктов за тот же период.

НА ПОРОГЕ КРИЗИСА

Более наглядными признаками завершения экономического цикла могут служить данные по производительности банков и издержки по управлению рисками. Несмотря на то, что эти два рычага, по выражению McKinsey, «верно служили» банкам в течение прошедшего десятилетия, они стали менее эффективными в последние годы. Годовой рост производительности банков как в развитых, так и в развивающихся странах показывает скромное значение с 2016 года, а среднее отношение издержек к активам составляет 144 базисных пункта в странах с развитым рынком и 129 базисных пунктов – в странах с формирующимся рынком.

Несмотря на то, что банки, казалось бы, прошли через кризисные испытания не один раз, нынешняя фаза экономического цикла, по мнению экспертов, выглядит

специфической. Глобальный показатель рентабельности материального капитала (ROTE) «застыл» на уровне 10,5%, даже несмотря на небольшое повышение ставок в 2018 году. Банки в странах с зарождающимся рынком показывают резкое снижение рентабельности – с 20% до 14,1%.

Хотя банки в развитых странах сумели повысить производительность и оптимизировать издержки, что повлияло на повышение ROTЕ, в глобальном масштабе по 60% мировым банкам доходность капитала не соответствует их затратам. Как предупреждает в своем отчете McKinsey, экономический спад в эпоху низких и отрицательных процентных ставок может еще больше усугубить ситуацию.

Такая ситуация приводит к тому, что оценка стоимости банков в глазах инвесторов начинает стремительно снижаться. Согласно McKinsey, с начала прошлого года стоимость банков в глобальном масштабе упала на 15-20%, что служит знаком низких ожиданий инвесторов в отношении доходности банков.

ФИНТЕХ ЗАХВАТЫВАЕТ РЫНОК

Спецификой надвигающегося банковского кризиса является возрастающая роль цифровой экономики. Меняющееся потребительское поведение, а также растущее число новых провайдеров банковских услуг ведут к тому, что в предстоящие годы интернет-банкинг станет играть ключевую роль на всех типах рынков. По данным McKinsey, с 2013 по 2018 год сегмент онлайн-банкинга вырос на 13 процентных пунктов.

Ожидается, что в ближайшие пять лет использование цифровых платформ для осуществления банковских операций вырастет более чем на 30 п.п. Тренд увеличения

онлайн-операций коснется не только розничного сегмента и сектора управления активами. Такой тип поведения распространится на корпоративный банкинг и сферу инвестиционного финансирования и на вложения в ценные бумаги.

Давление на банки будут оказывать не только изменения в поведении потребителей банковских услуг, которые уже привыкли к обслуживанию в режиме реального времени. Основной удар, согласно отчету, банкам нанесут набирающие мощь конкуренты в виде технологических стартапов, которые предлагают типичные «банковские» услуги в комплекте с разнообразным ассортиментом услуг, взимаемым при этом относительно невысокую комиссию.

К примеру, в Китае Ping An выстроил целую «экосистему», включающую в себя услуги здравоохранения, автоуслуги, программу развлечений и туристические услуги. В США интернет-гигант Amazon также предлагает «банковские» услуги, «подсаживая» клиентов на широкий спектр нефинансовых товаров и услуг в рамках «мира» Amazon.

Несмотря на то, что по итогам 2018 года инвестиции в финтех-компании увеличились «лишь» на 29%, ежегодный рост в эту сферу с 2014 года составил 46%. По данным McKinsey, глобальное количество финансово-технологических стартапов в мире составляет порядка 40, и общий объем их капитализации приближается к \$150 млрд.

Открытие рынка для финтех-компаний и повышение доверия потребителей к «небанковским» провайдерам «банковских» услуг являются катализатором ужесточения конкуренции на банковском рынке. По данным McKinsey, «открытый» банкинг уже распространился на рынках 35 стран (с разной

степенью проникновения), имея «аппетит» на 90% доходов на этих рынках. В Великобритании, к примеру, только по итогам прошлого года количество новых участников рынка в «банковском» секторе выросло на 65%. В странах Азии конкуренция банкам со стороны финтехкомпаний, по прогнозам McKinsey, приведет в ближайшие пять лет к резкому ухудшению показателя рентабельности материального капитала банков на более чем 600 базисных пунктов.

Среди постсоветских стран в числе 35 экономик, «давших добро» открытому банкингу, в отчете значится Россия. По мнению McKinsey, Россия, наряду с Германией и США, относится к «очень фрагментированному» рынку, где, несмотря на попытки Центробанка РФ «оптимизировать» количество банков, оно все еще велико – более 500.

Ужесточение конкуренции в сфере банковских услуг в преддверии надвигающегося экономического спада позволило McKinsey сделать вывод, что в целях выживания банкам необходимо предпринять очень решительные шаги. Выход из положения видится в высвобождении средств для технологических инноваций за счет аутсорсинга непрофильных активов». Другой способ выживания для банков – укрупнение активов путем слияний и поглощений.

В противном случае, по выражению McKinsey, банки окажутся «сносками на полях истории», так как набирающие мощь конкуренты в виде технологических компаний полностью захватят рынки финансовых услуг.

Согласно McKinsey, расходы банков на инновации в сфере IT составляют лишь 35%, тогда как финтехкомпании тратят на эти цели более 70%. В совокупности с низкими барьерами для открытия счета и другими облегченными требованиями для клиентов, это дает возможность им открыто конкурировать с банками и претендовать на их долю рынка.

« стр. 1

Стратегическими документами страны установлены определенные индикаторы, в соответствии с которыми осуществляется непрерывный мониторинг устойчивости долга и его поддержания на экономически безопасном уровне, в частности, индикаторы предусматривают, что: госдолг не должен превышать 50% от ВВП (на 1 июля т.г. госдолг составил 22,9% к ВВП); расходы бюджета на погашение и обслуживание долга не должны превышать 15% от доходов бюджета (за 2018 г. расходы составили 12,2% от доходов); верхний предел госдолга и долга квазигосударственного сектора должен составлять в совокупности не более 60% к ВВП (на 1 июля т.г. долг составил 43% к ВВП).

Кроме того, правительство ежегодно осуществляет согласование объемов внешнего заимствования квазигосударственного сектора через установление лимитов долга для крупных субъектов квазигосударственного сектора. Все эти меры позволят поддерживать государственный и квазигосударственный долг в приемлемых объемах, не создающих негативных рисков для устойчивого развития страны.

– В стране идет приватизация. Это уже не такой эмоционально заряженный процесс, как был в 90-х годах: все расписано, упорядочено, объявлено. Каков интерес инвесторов к предлагаемым объектам (пакетам), каковы процедуры, доступность, основные механизмы реализации и какова результативность?

– В настоящее время Комплексный план приватизации на 2016–2020 годы включает перечень из 864 объектов республиканской, коммунальной собственности, нацхолдингов, нацкомпаний и социально-предпринимательских корпораций, который периодически пересматривается. Процедуры приватизации полностью прозрачны и соответствуют таким принципам, как гласность, конкурентность, правопреемство.

Реализация объектов осуществляется различными способами, которые определяются комиссионно, с учетом их особенностей: торги; передача в доверительное управление с правом последующего выкупа в электронном формате на веб-портале Реестра государственного имущества; конкурс путем двухэтапных процедур; прямая адресная продажа на определенных условиях стратегическому инвестору по решению правительства. По объектам нацхолдингов и нацкомпаний дополнительно применяется реализация через фондовые биржи, а также посредством IPO/SPO.

На веб-портале Реестра государственного имущества действует единая электронная торговая площадка по принципу «одного окна» для продавцов и покупателей, где размещена информация по объектам продажи, цены, результаты торгов и другие сведения на государственном, русском и английском языках. Информация на веб-портале общедоступна и ежедневно актуализируется. Действуют мобильные приложения на Android и iOS, функционирует call-центр.

На сегодняшний день из 864 объектов Комплексного плана приватизации реализовано и передано в конкурентную среду 499 объектов различных сфер деятельности на сумму 542,8 млрд тенге, в том числе: 54 объекта республиканской собственности на 65 млрд тенге; 250 объектов коммунальной собственности на 64 млрд тенге; 104 объекта нацхолдингов и нацкомпаний на 406,8 млрд тенге; 91 объект СПК на 7 млрд тенге.

Кроме того, 293 объекта направлено на реорганизацию и ликвидацию, что также является одним из способов сокращения участия государства в экономике. На реализацию осталось 72 объекта, из которых 33 находятся на торгах и 39 – на предпродажной подготовке. Исполнение плана приватизации, включая реорганизуемые и ликвидируемые объекты, на текущую дату составляет 91,7%.

Средства от приватизации, согласно законодательству, направляются: от объектов республиканской собственности – в Национальный фонд (до внесения поправок в Бюджетный кодекс в июле 2017 г. направлялись в республиканский бюджет); от объектов коммунальной собственности – в местные бюджеты; от активов нацхолдингов и нацкомпаний с прямым госучастием – в Нацфонд либо на погашение обязательств перед Нацфондом (до внесения поправок в Бюджетный кодекс в июле 2017 г. оставались в распоряжении нацхолдингов и нацкомпаний); от объектов СПК остаются в их распоряжении.

Из общей суммы 542,8 млрд тенге от реализации объектов Комплексного плана приватизации: 42 млрд тенге поступило в госбюджет/Нацфонд; 161,7 млрд тенге направлено на досрочное погашение обязательств перед Нацфондом (АО «ФНБ «Самрук-Казына»); 201 млрд тенге остались в распоряжении нацхолдингов, нацкомпаний и СПК; 50,1 млрд тенге от продажи активов нацхолдингов и нацкомпаний в текущем году будет распределено по результатам подведения итогов года; 88 млрд тенге поступят в госбюджет/Нацфонд по окончании сроков доверительного управления.

Алихан СМАИЛОВ:

ЭКСКЛЮЗИВ

«ПРОЗРАЧНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ»



Что касается прогноза по поступлениям, то необходимо отметить, что процесс реализации крупнейших активов нефтегазового, энергетического и транспортного секторов и самих национальных компаний, представляющих наибольший интерес для бизнеса и инвесторов, в том числе зарубежных, только начался, и продолжится в 2020 году.

Передача в конкурентную среду крупнейших компаний будет осуществляться посредством IPO их акций до 25% от общего количества. Это такие компании, как АО «Эйр Астана», АО «Казхаттелеком», АО «НК «КазМунайГаз», АО «Казпочта», АО «НК «Қазақстан Темір Жолы», АО «НАК «Казатомпром».

Окончательные сроки размещения акций, объемы размещения и торговые площадки будут определены с учетом финансового состояния компаний, ситуации на рынке и ожиданий инвесторов, что затрудняет прогнозирование поступлений.

Еще по 3 крупнейшим компаниям горнорудной, электроэнергетической отраслей и авиации планируется реализация стратегическому инвестору (АО «НГК «Тау-Кен Самрук», АО «Самрук-Энерго», АО «QAZAQ AIR»).

Проводится последовательная работа по дальнейшему сокращению доли участия государства в экономике и оптимизации госорганизаций, по итогам которой будут сформированы дополнительные перечни объектов, предлагаемых в конкурентную среду.

– Минфин не остается в стороне от цифровизации процессов: электронная отчетность, декларирование, таможенный контроль, запуск информационной системы. Если смотреть в целом, какие направления работы министерства уже оцифрованы, какие при этом ставились цели и каковы результаты?

– Министерство финансов нацелено на сокращение доли теневой экономики и соответствующего увеличения налоговых поступлений в бюджет, где главным инструментом является внедрение национальной системы прослеживаемости товаров. Первоначальный этап прослеживаемости реализуется в информационной системе «АСТАНА-1», которая позволяет совершение таможенных операций в электронной среде.

Уже сегодня мы видим преимущества внедрения электронного таможенного декларирования. С момента внедрения ИС «АСТАНА-1» выпущено более 1,5 млн таможенных деклараций, из которых более 1,2 млн деклараций (80,2%) выпущено в автоматическом режиме за одну минуту.

Далее мы внедряли физическую маркировку товаров в целях защиты от контрафактной продукции и выравнивания конкурентных условий бизнеса.

Успешно проведенная нами в 2017 году в пилотном варианте маркировка меховых изделий позволила выявлять налогоплательщиков, занимающих порог для применения льготного налогообложения.

Еще одно новшество, которое, думается, по достоинству оценил бизнес, это внедрение ИС «Электронные счета-фактуры». В

этом году мы уже будем вводить электронные договоры, накладные на товары и акты выполненных работ. Все эти технические новшества позволят бизнесу перейти на новый уровень безбумажной формы работы, исключив затраты на почтовые и канцелярские расходы по внутреннему документообороту бизнеса.

В настоящее время все плательщики НДС с 1 января 2019 года в обязательном порядке выписывают электронные счета-фактуры. Завершающим звеном в системе прослеживаемости товаров от импорта или производства до розничной реализации стало применение онлайн-контрольно-кассовых машин, которые фиксируют сведения торговой выручки и передают их на сервер органов государственных доходов в онлайн-режиме.

– Что это даст?

– На мой взгляд, это стимулирует развитие отечественной IT-отрасли, создание мобильных онлайн-ККМ в виде приложения на смартфоне, вследствие чего стоимость контрольно-кассовых машин снизилась. Добавлю, что сведения по электронным счетам-фактурам, онлайн-ККМ, информации из мобильных приложений, а также данные налоговой отчетности и таможенных деклараций формируют единую базу данных (Big Data).

В декабре прошлого года нами была запущена «Система управления рисками», основанная на программном обеспечении бизнес-аналитики, которая позволяет осуществлять интеллектуальный анализ данных, идентифицировать скрытые закономерности и аномалии. По итогам 9 месяцев, благодаря ей, в бюджет дополнительно поступило 102,5 млрд тенге. В том числе с начала 2019 г. – 54,8 млрд тенге. Также удалось выявить 163 участника госзакупок, имеющих взаиморасчеты с неблагонадежными налогоплательщиками.

С января 2018 года нами разработана ИС «Интегрированная база данных», которая позволяет провести интеграцию систем КГД с системами государственных и уполномоченных органов. Уже сейчас мы работаем по интеграции с базами данных физлиц, юрлиц, земельным регистром, регистром недвижимости.

Также мы ввели подсистему «Местные налоги», с помощью которой рассчитываем налог на имущество и земельный налог для физлиц и отправляем им SMS-уведомления об уплате местных налогов.

Интеграция ведется и с негосударственными базами данных, в том числе с банками второго уровня. К примеру, с Kaspi банком мы договорились о внедрении сервиса предостановки налоговых платежей. То есть физлица смогут узнавать предстоящую сумму налога до наступления ее срока оплаты, чтобы затем ее можно было оплатить по готовым реквизитам, и уже с 9 сентября с помощью этого сервиса поступило порядка 48 млрд тенге. До конца текущего года такая услуга появится и в Народном банке.

К слову, до конца текущего года планируем запустить Электронный кошелек налогоплательщика (Налоговый кошелек),

чтобы упростить оплату налогов и исключить некорректные платежи. Плюс этого новшества в том, что платежи будут автоматически разноситься в бюджет, причем у физлиц и индивидуальных предпринимателей есть возможность альтернативной оплаты налогов через Налоговый кошелек.

Также ввели «Единое окно по экспортно-импортным операциям», благодаря чему участники ВЭД смогут получать все необходимые разрешительные документы для ввоза и вывоза товаров, а также таможенные услуги в электронном виде. Развитие портала госзакупок позволило повысить их прозрачность и открытость, существенно расширило конкурентную среду. Благодаря высокой конкуренции экономия по госзакупкам за прошедший год составила 311 млрд тенге. За 9 месяцев текущего условия экономия составляет 317 млрд тенге. А экономия бизнеса от автоматизации процедур госзакупок за 9 месяцев т.г. составила порядка 13 млрд тг., которая складывается за счет исключения затрат, связанных с услугами почты, командировочных и т.п.

Также министерством ведется автоматизация процессов бюджетного планирования в рамках проекта «Развитие информационной системы государственного планирования». Сегодня бюджетная заявка и вся подтверждающая информация вносятся в обязательном порядке на бумаге, что увеличивает срок сбора данных и появление большого количества ошибок на каждом уровне формирования бюджетной заявки.

Теперь процесс бюджетного планирования будет полностью переведен в электронный формат. Планируется автоматизировать 42 бизнес-процесса.

В целом министерством планируется выстроить единый сквозной бизнес-процесс, начиная от планирования бюджета в ИСПП, проведение госзакупок в системе ЭЗГ, и в исполнении бюджета в системах казначейства. И завершающий этап – камеральный контроль и формирование отчетности в «е-Минфин».

Также необходимо отметить и цифровизацию процессов оказания госуслуг министерством. Как известно, глава государства поручил правительству обеспечить перевод в электронный формат 80% госуслуг в 2019 году и не менее 90% – в 2020. Так, на сегодняшний день министерство оказывает 51 вид госуслуг, из них 40 услуг, или 78,4%, оказываются электронно. До конца 2019 года планируется перевести в электронный формат еще три услуги. Это позволит министерству достичь показателя в 84%. В 2020 году планируется перевести 5 услуг, что составит 94% услуг, оказываемых в электронном виде. Министерство финансов намерено продолжить работу по оцифровыванию инструментов для эффективного фискального администрирования.

– Если посмотреть на работу с другой стороны. Например, что это дает бизнесу, участникам ВЭД? Позволяет ли оцифровка избежать застарелых проблем, связанных с человеческим фактором? Как известно, компьютеру взятку не попросит и в коррупционную схему не втянет...

– Как вы знаете, услуги брокера – платные. Поэтому можно говорить о сокращении расходов участников ВЭД. Внедрение электронного таможенного декларирования «АСТАНА-1» позволило создать более благоприятные условия бизнесу и сократить время таможенной очистки с 1 дня до одной минуты. С 2010 года на треть сократилось количество брокеров с 850 до 250 единиц.

Автоматизация процесса таможенного декларирования позволила УВЭД экономить средства на СВХ, брокеров, консультантов. Также она исключила иные административные ресурсы, которые требовали значительных затрат при бумажном декларировании. Такие, как распечатка декларации со всеми предшествующими документами, дорожные расходы, физическое ожидание очереди, подача, выпуск декларации и т.д.

В целом, за счет внедрения в 2018 году ИС «АСТАНА-1» произошло сокращение временных и финансовых затрат и бизнес сэкономил 77,7 млрд тенге. Согласно опросу участников ВЭД, из-за упрощения декларирования порядка 20% высвободились денежных средств вложено в товарооборот, а это порядка 65 млрд тенге. Более 30% УВЭД отказались от услуг брокеров и сэкономили 17,7 млрд тенге,

на 10% снизились административные расходы, расходы по услугам перевозчиков.

Проводимая нами работа по цифровизации госуслуг получила положительную оценку международных экспертов при прохождении таможенных процедур. Так, мы поднялись: по рейтингу «Doing Business» «Международная торговля» на 21 позицию (со 123 на 102 место); рейтингу «ГИК ВЭФ» «Обременительность таможенных процедур» на 15 позиций (с 79 на 64 место); рейтингу «LPI» «Эффективность работы таможенных органов» на 21 позицию (с 86 на 65 место).

До конца года мы планируем ввести ИС «АСТАНА-1» в промышленную эксплуатацию. Создан чат в мессенджере «Telegram», где оказываются консультации по технической поддержке для УВЭД и декларантов. Из Таможенного кодекса исключено представление на бумажном носителе документов при подаче декларации на товары.

– В своем первом послании президент страны отметил, что, несмотря на проводимую Минфином оптимизацию государственных закупок, необходимы меры законодательного характера. По его словам, госзакупки тяят в себе огромный резерв (по некоторым подсчетам, до 400 млрд тенге в год), который мог бы пойти на решение острых социальных вопросов. Какие меры предпринимает министерство в вопросах упорядочения процессов госзакупок?

– Резервы, о которых говорил глава государства, кроются в экономии бюджетных средств по итогам госзакупок. То есть в положительной разнице между выделенной суммой и фактически потраченной суммой на государственную закупку. Экономия, в первую очередь, возникает благодаря наличию широкой конкурентной среды. В этих целях нами на постоянной основе проводится соответствующая работа.

Первое – это обеспечение прозрачности и открытости процессов госзакупок.

На сегодняшний день все госзакупки переведены в электронный формат, при этом все сведения о них находятся в открытом доступе. Введено электронное обжалование, и теперь обжаловать действия заказчика, восстановить нарушенные права можно, не выходя из офиса. Статус рассмотрения жалобы и его результаты также можно проследить на веб-портале. Этот функционал показал эффективность в части восстановления нарушенных прав поставщиков, учитывая, что больше половины жалоб удовлетворяются.

Значительное увеличение, почти в 10 раз, количества жалоб свидетельствует об улучшении прозрачности. Контроль соблюдения законодательства о государственных закупках также теперь осуществляется в онлайн-режиме, это позволило существенно расширить охват. При этом широко используется автоматическая система управления рисками.

Этот механизм носит превентивный характер, так как заказчикам предоставляется возможность оперативно устранять нарушения в момент их допущения. Также введен институт предварительного обсуждения конкурсной документации. Все желающие участвовать в госзакупках могут предварительно изучить конкурсную документацию и направить заказчику свои вопросы и замечания. Вместе с тем поставщикам предоставлено право исправить ошибки в своей заявке. Все это позволило нам увеличить конкурентную среду в госзакупках. Так, среднее количество заявок на 1 конкурс увеличилось с 1-2 до 4-5, а максимальное количество доходит до 60.

Второе – это снижение доли госзакупок из одного источника. С 1 января 2019 года исключено 5 оснований, для закупок из одного источника путем прямого заключения. Установлена обязанность заказчиков проводить повторные закупки в случае признания их несостоявшимися. Ранее, если закупка не состоялась, то дальше можно было осуществлять такие госзакупки из одного источника. В связи с этим доля госзакупки из одного источника снижена с 72% в 2018 году до 49% по итогам 9 месяцев 2019 г.

В результате проведенной работы обеспечивается устойчивый рост ежегодной экономии в госзакупках, несмотря на относительно стабильный объем госзакупки. Если в 2015 году экономия составляла 50 млрд тенге, то в 2018 году уже 311 млрд тенге, на данный момент она составляет 319 млрд тенге.

В этом году мы также проводим работу по сокращению доли закупок из одного источника. Планируются изменения в закон «О госзакупках», где, в том числе, будут сокращены закупки из одного источника малочисленных товаров, работ, услуг.

Надо отметить, что пока не исключены злоупотребления основаниями для закупок из одного источника. Для их недопущения на веб-портале будет установлен автоматический контроль, который обяжет заказчика проводить такие закупки в конкурентной среде. В этих целях будет вестись Реестр заказчиков и поставщиков, которые вправе заключать договоры из одного источника. Все эти меры позволят обеспечить добросовестную конкуренцию, увеличить экономию, которую, как сказал президент в своем обращении, можно направить на решение социальных вопросов.

НА ЖИЛИЩНЫЙ РЫНОК ВЕРНУЛСЯ ПОЗИТИВ

По итогам первого месяца осени сдача жилья в аренду вернула себе безусловное лидерство по темпам роста цен, реально конкурируя по доходности с банковскими тенговыми депозитами.

Тулеген АСКАРОВ

В годовом выражении, то есть к сентябрю прошлого года, по данным статистиков цена за 1 квадратный метр сдаваемого в аренду благоустроенного жилья увеличилась на 6,3% до 1 470 тенге. С начала текущего года прирост составил 5,0%, а по сравнению с августом – 1,0%. Таким образом, принося довольно высокую доходность владельцам,

которые вложили в приобретение сдаваемого жилья тенговые сбережения, не говоря уже о долларовых, сдача жилья в аренду еще и позволяет им защищать свои активы от обесценения под влиянием инфляции. Как уже сообщал «ДК» своим читателям, годовая инфляция сложилась в сентябре на уровне в 5,3%, с начала года потребительские цены увеличились на 3,3%, а к августу – 0,3%.

На втором месте по темпам ценовой динамики оказалась перепродажа благоустроенного жилья. Здесь в годовом выражении цены выросли на 5,5% до 197 299 тенге, с начала года – 4,6%, а в сентябре к августу – на 0,3%. Владельцам неблагоустроенного жилья при его перепродаже оно принесло прибавку в 5,5% за год, в результате чего один его «квадрат» подорожал до 123 315 тенге. При подсче-

тах с начала текущего года прирост составил 4,3%, а в месячном выражении – 0,3%. А последнее место по темпам роста цен заняла продажа благоустроенного жилья, которого и в самом деле на рынке предлагается все больше. В годовом выражении оно выросло в цене на 4,4% до 285 640 тенге, с начала текущего года – на 3,6%, а за сентябрь к августу – на 0,4%.

Судя по данным статистиков о количестве зарегистрированных сделок купли-продажи жилья, за первый месяц осени рынок заметно оправился от августовского спада, когда по этому показателю сложилось снижение на 10,1% к июлю. В сентябре же сложилась и скромный, но все же прирост к августу на 0,4% до 29 279 сделок. При этом если статистики зафиксировали сокращение числа сделок в августе в 12 регионах страны из 18-ти, то теперь аутсайдеров оказалось 7 из них. А наибольшим спадом отметилась Костанайская область, где по сравнению с предыдущим месяцем количество сделок снизилось на 10,6%. Лидером же по темпам увеличения их числа оказалась Кызылординская область с 16,0%.

В годовом выражении прирост количества зарегистрированных сделок купли-продажи жилья в целом по Казахстану вы-

ДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЖИЛЬЯ В РК В 2019 ГОДУ (В ПРОЦЕНТАХ, ПРИРОСТ +, СНИЖЕНИЕ -)

Область	Количество сделок купли-продажи за август	Из них		сентябрь 2019 г. к		Январь - сентябрь 2019 г. к январю - сентябрю 2018 г.
		индивидуальные дома	квартиры в многоквартирных домах	августу 2019 г.	сентябрю 2018 г.	
Республика Казахстан	29 279	8 097	21 182	0,4	16,9	22,5
Акмолинская	1 387	504	883	-5,4	6,9	10,2
Актюбинская	1 653	338	1 315	-3,4	13,2	19,8
Алматинская	2 183	1 324	859	1,8	40,8	29,8
Атырауская	631	236	395	1,8	20,2	26,6
Западно-Казахстанская	1 026	380	646	1,7	24,7	23,0
Жамбылская	1 277	597	680	7,6	32,3	29,5
Карагандинская	3 083	522	2 561	2,1	31,8	21,9
Костанайская	1 343	412	931	-10,6	3,1	16,1
Кызылординская	726	393	333	16,0	69,6	31,6
Мангистауская	1 111	264	847	9,8	-15,8	-3,6
Павлодарская	1 342	260	1 082	2,1	20,4	25,5
Северо-Казахстанская	834	369	465	-4,9	20,9	18,5
Туркестанская	788	597	191	5,6	17,8	...
Восточно-Казахстанская	2 616	893	1 723	-1,2	22,6	24,3
г. Нур-Султан	3 694	97	3 597	3,4	8,7	17,3
г. Алматы	4 298	508	3 790	-3,0	6,7	38,6
г. Шымкент	1 287	403	884	-0,1	28,3	...

Примечание: Информация подготовлена на основе данных Министерства юстиции Республики Казахстан по состоянию на 05.09.2019 г.

Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК.

ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ РК В АВГУСТЕ 2019 ГОДА

	Цена за 1 кв. м, тенге	Сентябрь 2019 г. к				Январь - сентябрь 2019 г. к январю - сентябрю 2018 г.
		августу 2019 г.	декабрю 2018 г.	сентябрю 2018 г.	декабрю 2015 г.	
Продажа нового жилья	285 640*	0,4	3,6	4,4	3,8	3,5
Перепродажа благоустроенного жилья	197 299	0,3	4,6	5,5	4,1	3,6
Перепродажа неблагоустроенного жилья	123 315	0,3	4,3	4,5	9,7	3,3
Арендная плата за благоустроенное жилье	1 470	1,0	5,0	6,3	15,3	7,4

Примечание: * Цена в среднем по республике за один квадратный метр общей площади квартир с черновой, чистовой отделкой.

Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК.

ВАЛЮТНЫЙ И ФОНДОВЫЙ РЫНОК

НЕФТЬ В ПОМОЩЬ!

По итогам недели пара долл/тенге закрылась на отметке \$388,98. Казахстанский тенге за обзорный период смог укрепиться к американской валюте на 83 тынына и уйти ниже психологического уровня в 390 тенге за 1 доллар.

Причиной укрепления тенге стал, во-первых, пик налоговых платежей в бюджет со стороны экспортеров, которые традиционно повышают спрос на тенге, продавая доллары. Во-вторых, небольшой рост цен на нефть поддержал национальную валюту. Так, за обзорный период цена на нефть марки Brent подросла на полдоллара, приблизив вплотную котировку к ключевой отметке в 60 долл/барр.

Однако, несмотря на рост котировок на «черное золото», ситуация на рынке углеводородов продолжает оставаться неоднозначной. Быки никак не могут перехватить инициативу на себя, так же, как и медведи, которые не могут утащить ее вниз к уровням 50 долл/барр. Новостной фон выходит разноплановым, и рынок уже давно никак не может определиться стрендом, оставляя котировки Brent в достаточной зоне коридора 59-60 долл/барр.

В таких условиях курс доллара к тенге может какое-то время оставаться в диапазоне: \$388,9-389, однако не стоит забывать, что на основную пару оказывает влияние и экономическая ситуация в стране, с ее ухудшением ждать укрепления нацвалюты точно не стоит. По недавнему прогнозу Международного валютного фонда рост ВВП Казахстана за 2019 год составит 3,8%, а не 3,2%, как ожидалось ранее, а в 2020 – 3,9%, что также выше предыдущих ожиданий на 0,7 процентных пункта.

Является ли улучшение ВВП показателем улучшения экономической ситуации в стране, что по логике должно привести к укреплению тенге к доллару, сказать довольно сложно. Более того, эти два показателя в нашей стране вообще могут развиваться в противоположном друг от друга направлении. На этом фоне прогноз курса долл/тенге остается на уровне 400 тенге.

Тем временем на мировом валютном рынке трейдеры находятся в ожиданиях итогов заседания Европейского центрального банка. Напомним, что ранее ЕЦБ уже снизил процентные ставки по депозитам до отрицательного уровня, базовую до нуля и уже запустил программу по количественному смягчению, говоря прямо, начал вновь накачивать рынок деньгами, включив печатный станок. По мнению многих аналитиков, ничего нового регулятор не объявит, и евро продолжит ослабевать относительно своих основных конкурентов. Текущий диапазон пары евро/доллар: €1,1121-1,1127.

АКЦИИ ОБРЕЛИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Казахстанский фондовый рынок по итогам недели закрылся с плюсом, индекс KASE повысился на 36,19 пункта до 2 225,45 пункта. Объем торгов составил 263,04 млн тенге.

Прошедшая неделя оказалась весьма удачной для локального рынка акций. Акции росли на фоне укрепления тенге к доллару США, что делает местные бумаги, номинированные в тенге более привлекательными, а также на фоне подъема на западных площадках. На глобальном рынке акций начался период публикаций отчетностей, и пока квартальные показатели крупнейших мировых компаний в большинстве оказываются лучше ожиданий, что незамедлительно позитивно сказывается на фондовых индексах. На казахстанском рынке также стартовал период отчетностей, однако релиз данных компаний, входящих в индекс KASE, ожидается только на будущей неделе.

Помимо положительных квартальных данных, драйвером роста стала новость о том, что США и Китай вроде бы наконец-то пришли к компромиссам, и в ноябре текущего года состоится подписание торговых соглашений между Поднебесной и Вашингтоном. По предварительным данным, США отсрочит ввод более высоких пошлин на китайские товары на сумму 250 млрд долларов в ответ на гарантии того, что китайская сторона будет покупать американскую сельхозпродукцию на сумму 50 млрд долларов ежегодно.

Рост цен на нефть и металлы также положительно отразился на акциях, добывающих компаний. Так, бумаги KazMinerals Plc. подорожали на 6,44% до 2 190 тенге, на Лондонской фондовой бирже акции металлурга выросли на 2,6% до 441,9 фунта. Акции банковского сектора, несмотря на некоторую волатильность в течение недели, смогли финишировать в «зеленой зоне». В частности, бумаги АО «ЦентрКредит Банк» выросли на 2,19% до 231 тенге, акции АО «Халык Банк» поднялись на 0,83% до 126,5 тенге, на Лондонской бирже глобальные депозитарные расписки банка подорожали на 1,6% до 13,05 доллара, вернувшись на годовые максимумы.

А вот бумаги АО «K-Cell» завершили неделю с нулевым результатом, оставшись на отметке 2 170 тенге, однако на Лондонской бирже глобальные депозитарные расписки мобильного оператора выросли на 3,9% до 5,32 доллара. Аутсайдером недели оказались акции АО «KEGOK», снизившиеся на 0,47% до 1 598 тенге, и акции АО «Казахтелеком», подешевевшие на 0,6% до 23 199 тенге.

Предстоящая неделя на казахстанском фондовом рынке будет находиться под влиянием публикаций финансовых отчетов компаний за третий квартал текущего года, а также настроений западных инвесторов. Возможно, продолжится рост индекса KASE.

Материал для полосы подготовила Айгерим ДАУТОВА, управляющий активами

Уважаемые клиенты! АО «СК «Freedom Finance Insurance» сообщает Вам о местонахождении работников Общества по следующим адресам:

№	Регион	Адрес	Контактный телефон
1	г. Актобе	030000, г. Актобе, пр. Али Молдагуловой, 46А, 5 этаж, офис №502	+7 (7132) 74 07 69
2	г. Караганда	100000, г. Караганда, ул. Ерубасева, 35, офис 42	+7 (7212) 55 90 95
3	г. Усть-Каменогорск	070004, г. Усть-Каменогорск, ул. Максима Горького, 50	+7 (7232) 56 96 03
4	г. Петропавловск	150000, г. Петропавловск, ул. Букетова, 31/А	+7 (727) 311 10 64/65 вн. 367
5	г. Павлодар	140000, г. Павлодар, ул. Торайгырова, 79/1	+7 (7182) 70 37 74
6	г. Уральск	090000, г. Уральск, ул. Ескалиева, 177, БЦ «Сити Центр», офис 505	+7 (7112) 55 47 23
7	г. Тараз	080000, г. Тараз, ул. Тале би, 93а, 6 этаж, офис 6.2	+7 (7262) 99 98 97
8	г. Костанай	110000, г. Костанай, проспект Аль-Фараби, 65, 12 этаж, офис № 1201	+7 (7142) 99 00 53
9	г. Шымкент	160000, г. Шымкент, ул. Кунаева, 59 (левое крыло)	+7 727 311 10 64/65 вн. 745
10	г. Актау	130000, г. Актау, 4-й микрорайон, д. 73, гостиничный комплекс Holiday Inn	+7 (7292) 70 95 25
11	г. Атырау	060000, г. Атырау, ул. Студенческая, 52, БЦ «Адал», офис 201	+7 (7122) 27 10 41
12	г. Нур-Султан	010017, г. Нур-Султан, ул. Кабанбай батыра, 15А, БЦ «Q», блок 3А	+7 (717) 2 55 80 67, +7 (717) 2 56 69 24
13	г. Семей	071400, г. Семей, ул. Дулатова, 167, кв. 120	+7 (7222) 56 00 60
14	г. Кызылорда	120014, г. Кызылорда, ул. Желтоқсан, 12, БЦ «Бастау», 3 этаж, офис 305	+7 727 311 10 64/65 вн. 340

ЭКСПОРТ ПО-ПРЕЖНЕМУ ШЛЕТ SOS

Данные отечественных статистиков продолжают подтверждать негативное влияние на казахстанскую экономику развернувшейся сейчас торговой «войны» США с Китаем, Европейским союзом и другими партнерами.

Тулеген АСКАРОВ

Объем экспорта из Казахстана сократился за 8 месяцев текущего года на 4,5% по сравнению с аналогичным периодом до \$37 млрд 559,5 млн, тогда как по итогам первого полугодия – на 1,6%, а за январь-июль – на 3,7%. Темпы же увеличения импорта, напротив, растут. Если за первое полугодие его за январь прибавил 7,9%, а за январь-июль – 11,7%, то по итогам 8-ми месяцев прирост составил 13,2% до \$24 млрд 543,8 млн.

Более того, в годовом выражении, то есть к августу прошлого года, экспорт уменьшился весьма значительно – на 9,7% до \$4 млрд 616,1 млн. Но даже этот негатив можно считать в определенной степени позитивным, поскольку в июле сокращение было гораздо большим – на 15,6%. Августовский же объем импорта вырос в годовом исчислении на 22,4% до \$3 млрд 658,2 млн.

Снижение экспорта при одновременном росте импорта неминуемо сокращает размер внешне-торгового сальдо, определяемого как разница между ними. Если за 8

месяцев прошлого года оно сложилось на уровне в \$17 млрд 641,0 млн, то в нынешнем году – \$13 млрд 15,8 млн со снижением более чем на четверть (26,2%), в абсолютном выражении – на \$4 млрд 625,2 млн. Такой негативный тренд не сулит ничего хорошего отечественной экономике и обменному курсу тенге к доллару, поскольку в конечном итоге их стабильность зависит от валютной выручки, поступающей в страну.

Нужно учесть также, что в географическом раскладе в наибольшей степени казахстанский экспорт уменьшился в этом году в страны так называемого дальнего зарубежья, не входящих в СНГ и ЕАЭС, – на 6,1% до \$31 млрд 94,0 млн. На них пришлось 82,8% от его общего объема, в том числе на Европу – 47,8%, Азию – 32,4%, тогда как доля СНГ составила 17,2%, ЕАЭС – 10,6%. Примечательно, что в то время, когда экспорт из Казахстана в государства ЕАЭС снизился 3,1% до \$3 млрд 979,8 млн, поставки отечественных товаров в страны СНГ увеличились на 4,1% до \$6 млрд 465,5 млн.

По импорту в Казахстан

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ РК (МЛН. ДОЛЛАРОВ США)

	январь-август 2019 года	январь-август 2018 года	Темп роста %
Внешнеторговый оборот	62 103,3	61 012,4	101,8
страны СНГ	16 625,6	16 577,4	100,3
другие страны	45 477,7	44 435,0	102,3
всего со странами ЕАЭС	13 259,3	13 229,8	100,2
экспорт	37 559,5	39 326,7	95,5
страны СНГ, из них:	6 465,5	6 210,4	104,1
Россия	3 549,4	3 597,3	98,7
Беларусь	63,6	74,3	85,6
Армения	4,54	3,38	134,3
Кыргызстан	362,3	430,7	84,1
всего со странами ЕАЭС	3 979,8	4 105,7	96,9
другие страны	31 094,0	33 116,3	93,9
импорт	24 543,8	21 685,7	113,2
страны СНГ, из них:	10 160,1	10 367,0	98,0
Россия	8 696,3	8 553,8	101,7
Беларусь	413,2	395,8	104,4
Армения	3,85	5,99	64,3
Кыргызстан	166,1	168,5	98,6
всего со странами ЕАЭС	9 279,5	9 124,1	101,7
другие страны	14 383,7	11 318,7	127,1

*Предварительные данные

Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

сложилась иная статистическая картина. Доминируют в нем страны СНГ (41,4%) и ЕАЭС (37,8%) за счет огромной доли России в нем – 35,4%. При этом объем ввоза товаров из этой страны увеличился в текущем году на 1,7% до \$8 млрд 696,3 млн, тогда как поставки казахстанской продукции в нее снизились на 1,3% до \$3 млрд 549,4 млн. В целом же импорт в Казахстан из государств

СНГ уменьшился на 2,0% до \$10 млрд 160,1 млн, а от партнеров по ЕАЭС – вырос на 1,7% до \$9 млрд 279,5 млн. Зато поставки товаров из дальнего зарубежья выросли в этом году весьма значительно – на 27,1% до \$14 млрд 383,7 млн, что в условиях снизившегося экспорта на этом географическом направлении не сулит ничего хорошего международным валютным резервам страны.

25-Е МЕСТО – В РЕЙТИНГЕ DOING BUSINESS

Всемирный банк повысил позиции Казахстана в рейтинге по легкости ведения бизнеса «Doing Business» на 3 пункта – с 28 до 25 места.

Повышение позиций Казахстана в рейтинге «Doing Business» стало возможным благодаря проводимой системной работе правительства по реформированию действующего законодательства, совершенствованию разрешительной системы, упрощению процедур создания бизнеса, оптимизации государственной контрольно-надзорной деятельности и улучшению бизнес-климата.

Всемирный банк ежегодно публикует рейтинг 190 государств по благоприятности условий ведения бизнеса. Анализ ведется по 10 индикаторам, включая затраты времени и денежных средств на создание нового биз-

неса, получение разрешений на строительство, доступ к электроэнергетической инфраструктуре, регистрацию прав собственности, получение кредитов, защиту прав миноритарных инвесторов, налогообложение, осуществление международной торговли и др.

Казахстан опередил Исландию (26 место), Австрию (27 место), Россию (28 место), Японию (29 место), Испанию (30 место), Армению (47 место), Беларусь (49 место), Кыргызстан (80 место) и множество других стран.

Лидеры рейтинга «Doing Business» – Новая Зеландия, Сингапур и Гонконг.

primeminister.kz

РЕГИОН 2020

НОВЫЙ КЛАСТЕР СЕВЕРНОГО КАЗАХСТАНА

В Бурбае в рамках бизнес-форума «Новые территории развития. Макинск» аким Акмолинской области Ермек Маржикпаев провел встречи с руководством ряда крупнейших компаний.



Олеся ЖАГПАРОВА, Акмолинская область

Аким и генеральный директор АО «Aitas KZ» Серик Толукпаев обсудили вопросы запуска второй очереди Макинской птицефабрики. Для ее ввода необходимо строительство производственной инженерной инфраструктуры, ключевые моменты которого были детально рассмотрены.

Строительство крупнейшей в Центрально-Азиатском регионе птицефабрики по выращиванию бройлеров мощностью 50 тысяч тонн мяса в год позволило инвестировать в регион порядка 46 млрд тенге, создать более 900 рабочих мест, увеличить размер среднемесячной заработной платы в Буландынском районе на 30%.

Также состоялась встреча руководителя региона с генеральным директором группы турецких компаний «Sukurova» Исой Доганли, с которым были обсуждены вопросы строительства на территории Буландынского района новой бумажно-упаковочной фабрики. Потребность Макинской птицефабрики в сопутствующих продуктах позволил ей выступить в роли якорного оффтейкера (в переводе с англ. заказчик, контрагент по контракту) для иностранной компании, специализирующейся на производстве картонной продукции.

На сегодняшний день город Макинск находится на пути становления. Именно здесь, в самом сердце живописной природы Акмолинской области, есть ряд безусловных преимуществ для инвестирования. Это географическое расположение на транспортной развязке, удобный природный ландшафт, районный центр с сосредоточением административных служб, крупных субъектов агропромышленного комплекса.

«Макинская птицефабрика станет локомотивом дальнейшего развития экономики области в целом. Уже сейчас производственная деятельность фабрики дала импульс малому предпринимательству. Нам важен каждый такой проект, и мы со своей стороны будем оказывать всестороннюю поддержку», – подчеркнул Ермек Маржикпаев, приветствуя участников бизнес-форума.

На форуме с участием заместителя министра иностранных дел Еркема Кошербаева, независимого члена совета директоров АО «Aitas KZ» Болат Жамишева и топ-менеджеров представители государственного сектора и бизнеса обсудили актуальные вопросы развития сельского хозяйства, в том числе создания кластера мясной промышленности Северного Казахстана.

По итогам бизнес-форума между акиматом Акмолинской области и АО «Aitas KZ» подписан меморандум о сотрудничестве.

ВИЭ НАРАЩИВАЕТ МОЩНОСТИ

В понедельник, 21 октября, Международное энергетическое агентство опубликовало отчет о прогнозе развития возобновляемой энергетики на предстоящие пять лет, с 2019 по 2024 год. В отчете анализируются основные тенденции использования возобновляемых источников энергии в выработке электроэнергии, отоплении и транспортном секторе. Основное внимание в анализе этого года уделяется прогнозу развития рынка солнечной энергетики, мощности которой в предстоящие пять лет удвоятся.

Асель НУСУПОВА, Нью-Йорк

Как прогнозируется в отчете агентства (МЭА), объемы электроэнергии, вырабатываемые за счет ВИЭ, в предстоящие пять лет увеличатся на 50%, или на 1200 Гвт, что фактически равняется нынешнему объему мощностей в США.

ГЛАВНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ – КОНКУРЕНЦИЯ

Основной вклад в этот подъем внесет сектор солнечной энергетики, на который придется 60% ожидаемого роста. Наземные ветряные электростанции обеспечат 25% роста, а прибрежные – 4%. При этом мощности прибрежных ветряных станций в ближайшие 5 лет утратятся. Во многом это произойдет благодаря развитию конкурентной среды в странах Европейского союза, а также расширению рынков в США и Китае. Что касается рынка биоэнергетики, то темпы его роста будут сопоставимы с показателями роста прибрежной ветровой энергетики, и расширение этого вида ВИЭ в основном произойдет в Китае, Индии и ЕС. Гидроводородная энергетика, как показывает анализ МЭА, в глобальном масштабе замедлит свое развитие, хотя на этот сектор ВИЭ придется одна десятая доли мирового роста мощностей ВИЭ.

Согласно ускоренному сценарию, смоделированному МЭА, рост мощностей возобновляемой энергетики может быть даже выше основного прогноза на 26%, или на 1500 Гвт. Однако барьерами для достижения такого роста служат три основных фактора: неопределенность в государственной политике и регулировании, высокие инвестиционные риски в развивающихся странах и про-



блемы в системной интеграции ветряной и солнечной энергетики. В случае, если ускоренный прогноз МЭА все же осуществится, то этот дополнительный рост произойдет исключительно благодаря росту сегмента солнечной энергетики.

Согласно анализу МЭА, Китай будет играть ключевую роль в растущем потенциале возобновляемой энергетики в ближайший пятилетний период. В отчете говорится, что Китай обеспечит 40% в показателе роста мощностей, прогнозируемом МЭА. Повышенный прогноз по Китаю (по сравнению с прошлым годом) связан с улучшениями в системе интеграции ВИЭ, снижением показателей сокращения выработки энергии различными видами ВИЭ, а также усилившейся конкуренцией в сегментах солнечной энергетики и наземных ветряных установок.

Мировое энергетическое агентство также оптимистично оценивает возможности Европейского союза, что будет связано с ростом предложения мощностей на «зеленых» аукционах и ускорением темпов роста мощностей солнечной энергетики. В США компании, работающие в сфере солнечной и ве-

тровая энергетика, уже ускоренно реализуют свои проекты, надеясь их завершить перед окончанием льготного налогового периода.

ЭНЕРГИЯ СОЛНЦА ЗАЙМЕТ КЛЮЧЕВОЕ МЕСТО

В ближайшие пять лет солнечная энергетика займет центральное место среди альтернативных источников энергии. Домохозяйства, коммерческие здания и промышленные объекты станут все более активно использовать электроэнергию, производимую с помощью солнечного излучения. Мощность так называемой «распределенной» энергетики, подразумевающей строительство дополнительных «компактных» источников энергии в непосредственной близости от конечного потребителя (ввод потребителями компактных солнечных батарей, например), согласно прогнозам МЭА, более чем удвоится. И достигнет объема в более чем 500 Гвт (600 Гвт в рамках ускоренного прогноза МЭА). Это позволит обеспечить почти половину общего роста мощностей солнечной энергетики.

Половину глобального роста «распределенной» солнечной энергетики обеспечит Китай, который обойдет Европейский союз и станет лидером по установленным «солнечным» мощностям уже в начале 2021 года. Несмотря на это, страны ЕС также продемонстрируют высокие темпы роста в этом сегменте, в силу удешевления необходимых технологий и прогрессе в законодательном регулировании. В целом в Азии двигателями роста выступят также Индия и Корея, а в Северной Америке «распределенная» солнечная энергетика в ближайшие пять лет будет расти темпами, в два раза превышающими темпы развития в предыдущий пятилетний период.

Основную роль в этом росте сыграют США.

АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ТЕПЛО

Кроме электроэнергетики возобновляемые источники энергии будут активно использоваться в производстве энергии для отопления жилых домов, коммерческих зданий и промышленных сооружений. По прогнозам МЭА, в предстоящий пятилетний период произойдет 20%-ный рост выработки энергии для отопления за счет ВИЭ. Основной спрос на отопление за счет альтернативных источников энергии будут предъявлять коммерческие здания и промышленные объекты. Эта тенденция будет особенно заметна в Китае, ЕС, Индии и США, которые в ближайшие пять лет будут «отвечать» за две трети глобального роста в использовании отопления за счет ВИЭ.

Однако, как подчеркивается в отчете, доля потребления отопления, генерируемого альтернативными источниками энергии, увеличится лишь на 2%, с нынешних 10% до 12% в 2024 году. Следует отметить, что объем выработки электричества, выработанного за счет альтернативных источников энергии и используемого для обеспечения отопления, вырастет более чем на 40%. Это будет вызвано растущим использованием ВИЭ в производстве электроэнергии и расширением электрификации конечных пользователей. Самым крупным возобновляемым источником отопления останется биоэнергетика. МЭА прогнозирует, что в этом сегменте две трети роста обеспечит промышленный сектор, в основном в Индии, Китае и ЕС.

КИТАЙ ВЫЙДЕТ В ЛИДЕРЫ ПО БИОТОПЛИВУ

МЭА прогнозирует, что общий объем производства биотоплива в ближайшие пять лет вырастет на 25%. В 2018 году производство биотоплива показало самый быстрый темп роста за предыдущие 5 лет, что было вызвано рывком Бразилии в производстве биоэтанола.

В следующую «пятилетку» рост в основном придется на Азию (50%), что будет связано с ростом спроса на сельскохозяйственную продукцию и ужесточением требований к качеству воздуха. К 2024 году Китай утроит производство биоэтанола и станет мировым лидером в этом сегменте ВИЭ. По прогнозам МЭА, Бразилия покажет второй показатель роста, который будет обеспечен введением программы Renovabio в 2020 году. В 2024 году на долю Бразилии и США придется две трети от общего объема производства биотоплива.

БЛИЖЕ К ПОЛЮ

Глава правительства Аскар Мамин посетил Индустриальную зону «Костанай», где принял участие в торжественной церемонии открытия завода по производству энергонасыщенного трактора «Кировец» на базе Костанайского тракторного завода, сообщает сайт primeminister.kz.

Производство тракторов организовано в Индустриальной зоне совместно с АО «Петербургский тракторный завод». Реализация проекта будет проходить поэтапно. Проектная мощность предприятия – 700 единиц техники в год при постепенном доведении локализации до 50% к 2025 году. Общий объем инвестиций в проект, который реализуется в три этапа, составит 7,3 млрд тенге, планируется создание около 500 новых рабочих мест на производстве и 700 – в смежных отраслях.

В присутствии главы правительства Казахстана генеральный директор АО «Петербургский тракторный завод» Сергей Серебряков и президент Ассоциации казахстанского автобизнеса Андрей Лаврентьев подписали соглашение о вхождении АО «ПТЗ» в уставный капитал Костанайского тракторного завода.

«Мы запускаем произ-



водство легендарного трактора «Кировец». Новый завод обеспечит сельское хозяйство Казахстана качественной и надежной техникой отечественной сборки», – сказал А. Мамин и лично испытал первый

произведенный в стране «Кировец».

Глава правительства отметил, что Казахстан заинтересован в расширении рынка сельскохозяйственной техники и ее дальнейшем экспорте, углублении процессов локализации и повышении уровня сервиса. «Мы считаем, что проект отвечает стратегии развития отечественного машиностроения и будет ему оказана полная поддержка со стороны правительства», – подчеркнул глава правительства.

В Казахстане продукция ПТЗ пользуется популярностью. Так, в период с 2014 по 2017 год в стране реализовано порядка 500 «Кировцев». По данным Министерства сельского хозяйства, ежегодная потребность в тракторах в РК составляет порядка 1600 единиц тракторов.

DKNews, фото с сайта primeminister.kz

FLYARYSTAN СВЯЗЫВАЕТ СТОЛИЦЫ

Первый казахстанский лоукостер FlyArystan сообщил об открытии продажи билетов на первый международный рейс Нур-Султан – Москва – Нур-Султан. Полеты между столицами будут осуществляться на комфортабельном авиалайнере Airbus A320, которые стартуют 13 декабря 2019 года. Купить билеты уже можно на сайте flyarystan.com.

Рейсы из международного аэропорта Н. Назарбаев в международный аэропорт Жуковский будут осуществляться ежедневно. Длительность перелета в один конец составит более 3-х часов. Расписание составлено так, что позволит путешественникам максимально провести световой день в двух городах и будет очень удобным как для бизнесменов, так и для туристов, отмечается в сообщении компании.

«После начала операционной деятельности FlyArystan пассажиропоток в аэропортах Казахстана, куда начали летать самолеты лоукостера, в среднем вырос на 30-35%. Мы уверены, что с приходом на российский рынок ситуация повторится и положительный эффект FlyArystan почувствуют не только пассажиры, но и аэропорт Жуковский», – отметила директор по

продажам и маркетингу FlyArystan Жанар Жайлауова.

Генеральный директор РАМПОРТ АЭРО Томас Вайшвила считает, что применяемая авиакомпанией лоукост-модель, безусловно, сделает эти рейсы интересными для граждан России и Казахстана. «Мы со своей стороны постараемся обеспечить авиакомпанию и пассажирам дружелюбный прием и наилучшие условия. Культурные и экономические связи России и Казахстана постоянно укрепляются, так что планы перевозчика по увеличению авиапарка открывают прекрасные возможности для укрепления и расширения нашего партнерства в будущем», – прокомментировал открытие продаж руководитель воздушной гавани Жуковский.

DKNews, фото предоставлено пресс-службой FlyArystan



COMPANIES & MARKETS

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Неожиданным сюрпризом для итальянских организаторов стажировок предпринимателей из Казахстана стала работа Айжан Беккуловой «Покровитель воды», которая находится в коллекции экспонатов Музея современного искусства Турина. Айжан Беккулова – председатель Союза ремесленников Казахстана в составе группы казахстанцев проходила двухнедельную стажировку в Союзе ремесленников Милана в рамках проекта АГРОКОМП по программе «Центральная Азия Инвест IV». Этот проект финансируется Евросоюзом и реализуется агентствами Формапек и Инноватк ЭСИ Торгово-промышленной палаты Милана-Монцы-Брианцы-Лоди совместно с ОЮЛ «Ассоциация торговых и промышленных предприятий» (Казахстан), ОО «Торговая палата Карагандинской области», ОО «Ассоциация деловых женщин Жамбылской области» и ТПП Узбекистана.

КОГДА РАБОТА - DOLCE VITA

Алевтина ДОНСКИХ

Организаторы были впечатлены тем, что ранее эта работа Айжан выставлялась на международной выставке «Шедевры XX века», проводимой Всемирным ремесленным советом, а уже потом была приобретена музеем. Вот так и вышло, что ехала мастер за опытом, а попутно поделилась своим.

Как человек творческий, Айжан Беккулова не устает учиться. В проекте АГРОКОМП, который направлен на сельское хозяйство и пищевую промышленность, ремесленничество рассматривают как еще одно звено в цепочке добавленной стоимости сельхозпродукции, например, обработка и создание изделий из кожи, производство одежды и сувениров из войлока и т.д. Для стажировки организаторы ей подобрали компании, в полной мере отвечающие ее творческим запросам. Например, компания Giada Spoti Bovisio Masciago, которая занимается созданием свадебных платьев, костюмов, обуви и аксессуаров. Это семейный бизнес, где многие виды эксклюзивных работ выполняются вручную. Интересна и модель их бизнеса – сотрудничество с другими ремесленными мастерскими, где под их заказ изготавливают обувь или аксессуары.

Айжан было интересно посмотреть не только на ремесленный процесс, но и изучить организацию их бизнеса. В ее программу стажировки также входило знакомство с историей, ассортиментом, ателье Lorella Italian, посещение компании – производителя посуды и предметов интерьера из серебра Ganci Argenterie. Обе

компании – семейный бизнес с историей.

– В Ganci Argenterie работают, в том числе, и с казахстанским серебром, – отметила Айжан. – Мастера имеют право ставить клейма пробы на своих изделиях, что очень важно. То есть, наличие доверия государства к зарегистрированным частным производителям.

Айжан также посетила Ассоциацию производителей кожи UNIC, старинный магазин ювелирных украшений Sorpana, нескольких производителей эксклюзивной мебели, применяющих инновации в своей работе, объединение ювелиров по оптовой продаже изделий Artur Gold и оценила бизнес-преимущества такой кооперации. Айжан говорит, что стажировка позволила ей не только получить новые впечатления и идеи для ремесленного производства, но и поставить новые цели.

– Хочу вывести наших мастеров на итальянский рынок, особенно ювелиров и войлочников. Хочется создать производственный процесс по печати на шелковой ткани, – поделилась планами А. Беккулова. – Креативная экономика создает рабочие места, которые не могут быть заменены машинами и технологиями. И за ними будущее. Также думаю, что нам надо расширить сервисные услуги нашего Союза – не просто давать разовые консультации по налогам, а организовать бухгалтерские услуги мастерам, небольшим мастерам на постоянной основе. Я давно пробую идею создания FAR LAB – небольшой мастерской, предоставляющей всем желающим возможность индивидуального ремесла. Такая



лаборатория обычно располагает, помимо ручных инструментов и измерительных приборов, современными станками с ЧПУ. Можно развить эту идею и создать некую экосистему, чтобы помочь мастерам реализовать свои инновационные идеи. Мы сейчас работаем над большим проектом в Туркестане по созданию Центра ремесленников, хочу попробовать там внедрить методы работы итальянских коллег по оказанию услуг.

Айжан отметила, что местные итальянские власти выделяют отличные помещения под социальные проекты. По их примеру также можно поддерживать семейный бизнес, стимулировать его создание. Ее впечатлили и мастерские по обработке дерева для трудновоспитуемых детей. Здесь и профориентация, и занятие, и отвлечение от улицы, воспитание.

– Принцип Dolce Vita работает во всех сферах. Создалось впечатление, что итальянцы получают

удовольствие не только от жизни, но и от работы, так как занимаются своим делом, – резюмировала она. – При всей глобализации и индустриализации Италия создает новые малые предприятия, в которых преобладает ручной труд, где созданы легенды и есть история, где чтят традиции. Одежда, сшитая в ателье индивидуального пошива, обувь, созданная по вашим размерам, ювелирное изделие, сделанное только для вас, дают не только добавочную стоимость, но и счастье жизни!

В составе группы стажеров была Ботагоз Токсанбаева из Казахского НИИ перерабатывающей и пищевой промышленности. Она посетила сыроваренные предприятия, изучала вопросы организации маркетинга и управления сбытом молочной продукции, опыт создания молочно-товарных ферм. Подводя итоги поездки, ученая отметила ценность полученных знаний, которые дают возможность от-

крывать в нашей стране сыроваренные предприятия, как в Италии. Это небольшие фермерские комплексы, где содержится свой скот – до 100 голов, мини-сыроваренный цех и магазинчик при производстве. Она поднимает и сложность задачи, поскольку в наших странах различается культура производства.

– Одной из главных проблем молочной отрасли Казахстана является отсутствие инфраструктуры для сбора сырого материала, – отмечает Ботагоз. – До 90% сырья для всех молочных продуктов наши производители «добывают» по частным подворьям и всего лишь 10% закупают у фермерских хозяйств, которых в стране не так много. Опыт и идея создания МТФ на примере Италии были бы очень полезны для нас. Тем более что для открытия успешной сыроварни обязательно строить большие производственные помещения. Современное оборудование позволяет открыть мини-сыроварню под ключ на минимальных площадях и с минимальными инвестициями – не более пяти миллионов тенге.

Ее коллега по НИИ Аружан Шоман посетила 3 молочные фермы и 2 частных мини-цеха по производству молочных продуктов. При этом вместе с хозяйкой одного из цехов делала итальянский сыр. И этот опыт считает очень полезным.

Другую сферу бизнеса представляла Татьяна Гиш из компании VT Kazakhstan Consulting. Она знакомилась с бизнес-моделями работы шести объектов агротуризма в Италии, изучала вопросы организации производства и цепочек поставок органической продукции в страны Европы, организацию работы европейского ботанического сада, специализирующегося на органической продукции, а также возможности и направления развития экспорта казахстанских продуктов питания.

В целом с участием европейских тренеров для казахстанских бизнес-посреднических организаций сферы сельского хозяйства и пищевой промышленности было организовано 11 тренингов. 60 участников проекта прошли стажировки в Италии. Идея же всего проекта в том, чтобы по-

казать: конкурентоспособность предприятий сельскохозяйственной и пищевой отрасли будет расти, если на каждом этапе цепочки добавленной стоимости услуги будут оказываться на более высоком уровне, если будут внедряться инновации и совершенствоваться технологии. Поэтому подготовку в первую очередь прошли представители бизнес-посреднических организаций, которые ежедневно оказывают услуги предпринимателям.

– Проект АГРОКОМП – максимально открытый. Мы предоставляем информацию о наших мероприятиях по всевозможным каналам коммуникаций, – подчеркивает менеджер проекта по Казахстану, заместитель председателя президиума Ассоциации торговых и промышленных предприятий Шара Акылбаева. – Сейчас в рамках проекта формируется сеть экспертов, к которым могут обращаться казахстанские предприниматели по разным вопросам бизнеса. Мы планируем разместить контакты экспертов на сайте Ассоциации ТПП. Нам необходимо обеспечить устойчивость проекта, чтобы и по окончании АГРОКОМП все полученные навыки и знания продолжали работать, содействуя росту конкурентоспособности предприятий сельскохозяйственной и пищевой отрасли.

Как отмечает Шара Акылбаева, уже есть примеры мультипликативного эффекта проекта. Так, Институт плодородия почвы имеет предварительную договоренность с группой компаний Societa' Agricola Salvi Vivai S.S об обмене клоновыми подвоями для яблони. Итальянский сторуно заинтересовал клоновый подвой казахстанской селекции Жегьтсу 5.

Еще один участник АГРОКОМП – Алимжан Сайлыбаев проводит обучение сельхозпроизводителей в Центре компетенций при НПП, а 25 октября в Центре Агробизнеса села Чилик он проведет семинар с участием итальянских производителей органической продукции Andrea Bruschi и Andrea del Galo. У Айжан Беккуловой тоже завязались тесные партнерские связи с итальянскими коллегами, и она уже ждет их в Алматы на следующей отраслевой выставке.

ЭКЗАМЕН ПО «ДОРОЖНОЙ КАРТЕ»

Эффективность средств, выделяемых из бюджета на развитие предпринимательства, беспокоит депутатов.

Сара ТАЛАН, Актөбе

С 2010 года в стране реализуется «Дорожная карта-2020», призванная обеспечить устойчивый и сбалансированный рост предпринимательства, поддерживать действующий бизнес и создание постоянных рабочих мест.

ОДИН К ДВУМ

Реализация госпрограммы рассмотрена на расширенном заседании постоянной комиссии областного маслихата по бюджету, экономике, промышленности и предпринимательству.

– Через все источники финансирования планируется оказать поддержку 3,5 тысячи субъектов МСБ на общую сумму в 40 млрд тенге для развития массового предпринимательства, – привел ключевые показатели руководитель областного управления предпринимательства Ерлан Назаров. – С начала реализации программы было выделено 24,2 млрд тенге для более двух тысяч субъектов МСБ. С каждым годом объем финансирования увеличивается. На 2019 год предусмотрено 2 млрд 29 млн тенге.

И если по плану до конца года предстояло поддержать не менее 260 субъектов, то по итогам девяти месяцев этот показатель превышен на 8%. Размер безвозмездных государственных грантов с 40 млн тенге увеличился до 61 млн тенге, соответственно появилась возможность содействия на 30 проектов больше.

По словам Ерлана Назарова, высоким спросом среди предпринимателей пользуется субсидирование ставки кредитов и гарантирование кредитов. С прошлого года данные инструменты реализуются фондом «Даму» без участия акимата. Актуализация «Дорожной карты-2020» позволила значительно сократить

сроки рассмотрения заявок с 24 до 5 рабочих дней, услуги стали доступны и в электронном виде. Благодаря бесперебойному финансированию и внесенным в госпрограмму новшествам по итогам девяти месяцев просубсидировано 141 проект на сумму кредита 7,3 млрд тенге. Гарантию получили 100 проектов общей стоимостью 2,5 млрд тенге.

В Послании Касым-Жомарта Токаева «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» особое внимание уделено социальной поддержке семейного бизнеса, многодетных матерей и предпринимателей с ограниченными возможностями. В их числе и Отешешовы, открывшие соляную пещеру в Шалкар; Касеновы, построившие теплицу в Байганинском районе. Социальный аспект имеют мини-центры по развитию альтернативной коммуникации для детей с аутизмом и ДПП; ателье по шитью одежды для инвалидов в Актөбе; гостиница в национальном стиле в Иргизском районе. Активизируются многодетные матери в Темирском районе (ИП «Айнагулова»); Актөбе (ИП «Амира»,

«Темирсултан»). Также проекты предпринимателей-инвалидов: цех по производству металлических изделий ТОО «Пандус Ок», цифровой кинотеатр ИП «Литвинов» в Мартукском районе, цех по производству деревянных изделий ИП «Шанырак» и другие.

Для них немаловажно подведение недостающей внешней инженерной инфраструктуры к проектам МСБ. Сюда относятся: водоснабжение, газификация, теплоснабжение, железнодорожные тупики и подъездные пути, электрические подстанции, линии электропередачи, септики и т.д. Финансирование этого инструмента поддержки осуществляется из республиканского и областного (до 50 млн тенге) бюджетов. С начала года РКС одобрены 8 проектов на сумму в 377 млн тенге с созданием более 120 рабочих мест. Из них два проекта – ТОО «Актеп» и КХ «Табын» – подлежат финансированию из республиканского бюджета (более 50 млн тенге).

Сегодня десять проектов на сумму 168 млн тенге нуждаются в финансировании из местного бюджета. Крестьянскому хозяйству «Кун» и ТОО «Идеал



Пласт Констракшн» на первом этапе необходимы средства на прохождение госэкспертизы. Остальным нужно профинансировать строительные монтажные работы. В случае реализации проектов будет создано свыше 90 рабочих мест в Алгинском, Айтекебийском, Байганинском, Иргизском, Кобдинском, Мугалжарском районах.

– С начала реализации «Дорожной карты бизнеса-2020» участниками программы произведена продукция на 856 млрд тенге, создано свыше 8 тысяч рабочих мест, выплачено налогов на 50 млрд тенге, что в 2 раза больше затраченных бюджетных средств. На бюджетный 1 тенге приходится 2 тенге налогов от бизнеса, – заключил Назаров.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАЖДОГО ТЕНГЕ

Последовавшая дискуссия показала большой интерес к повестке дня. Вопросы депутатов следовали один за другим, вместе с руководителем управления Ерланом Назаровым ответ держал и директор областного филиала фонда поддержки предпринимательства Берик Нурғалиев.

Дмитрия Довматенко, Апуажан Тулегенову, Таттигуль Талаеву, Амангальды Есеркепову и остальных участников заседания де-

щая промышленность, здравоохранение, образование, спорт, транспортные и пассажирские перевозки, социальные и другие услуги для населения.

Секретаря облмаслихата Санию Калдыгулову интересовали целевые индикаторы: увеличение объема продукции по сравнению с 2014 годом и увеличение количества активно действующих объектов МСБ.

– Эффективность рассматриваем по трем направлениям. Первое, предприниматель – участник программы, в течение двух лет должен обеспечить увеличение налоговых поступлений на 10%, количество рабочих мест на 10% и доходность предприятия. По истечении двух лет мы проверим, есть ли рост, в противном случае предпринимателя выводят из программы, – ответил директор регионального филиала фонда «Даму».

– Насколько тесно вы сотрудничаете по безвозмездным грантам с другими управлениями, с «Даму»? В прошлом году выдали 40 млн тенге, в этом году – 61 млн. В среднем на каждый проект приходится 2 миллиона 222 тысячи тенге. Кто-то подсчитал эффективность вложений? Иначе мы приучаем людей к паразитическому образу жизни, – заметила депутат Талаева.

Мониторинг целевого использования по трем индикаторам показывает, что по большинству проектов они не достигаются. По программе «ДКБ-2020» на реализацию проекта сегодня, как и в 2011 году, предоставляется всего 3 миллиона тенге, что сказывается на эффективности предпринимательских мер.

Перед депутатами также выступила руководитель региональной палаты предпринимателей «Атамекен» Анар Даржанова. Депутаты для полноты картины решили послушать и другие стороны, причастные к реализации «Дорожной карты бизнеса-2020».



COMPANIES & MARKETS

www.dknews.kz

Отметив в прошлом году 20-летие своей успешной работы на казахстанском рынке, компания Carlsberg Kazakhstan приступила к значительному расширению своих мощностей, торжественно открыв недавно в Алматы на своем заводе новую линию розлива в алюминиевую банку. Для участия в этом мероприятии нашу страну посетил г-н Ларс ЛЕМАНН, президент ООО «Пивоваренная компания «Балтика», исполнительный вице-президент Carlsberg Group по региону Восточная Европа. В своем эксклюзивном интервью «Деловому Казахстану» он поделился своим видением состояния и перспектив развития пивоваренной отрасли в этом регионе в целом и в Казахстане в частности.

Как вы оцениваете результаты работы Carlsberg Kazakhstan в 2019 году?

– Финансовые показатели Carlsberg Kazakhstan последние несколько лет нас неизменно радуют – это одна из самых стабильно развивающихся компаний региона Восточной Европы в структуре Carlsberg Group. Поэтому мы решили дополнительно инвестировать в 2019 году свыше 4 млрд тенге в развитие нашей казахстанской производственной площадки. Мы уверены, что это поможет компании достичь еще более значимых бизнес-результатов.

• Начиная с 2014 года, Carlsberg Kazakhstan год за годом наращивает объемы и долю своей продукции, сокращая разрыв с основным конкурентом. Сейчас компания уже является №1 на рынке в трех городах-миллионниках Казахстана (Алматы, Нур-Султан, Шымкент). Ее доля рынка выросла с 33,2% в 2015 году на 8,2% и составляет по накопительным данным на конец июля 2019 года 41,4% (в канале off-trade по данным розничного аудита Nielsen).

• По результатам первого полугодия 2019 года Carlsberg Kazakhstan уверенно сохраняет за собой второе место в сегменте розливаемого пива и третье место на рынке энергетических напитков (согласно экспертной оценке специалистов Carlsberg Kazakhstan, по энергетическому напиткам – данные розничного аудита Nielsen).

– Насколько успешно реализуется стратегия Carlsberg Group «SAIL'22» (ПАРУСА'22) в регионе Восточной Европы в целом и в Казахстане в частности?

– В целом эта стратегия реализуется хорошо на всех рынках региона – в Казахстане, Азербайджане, Украине, Белоруссии и России, при этом в последней стране у нас есть определенные вызовы в части ее реализации.

– Каковы последние результаты стратегии устойчивого развития «Цель 4 НОЛЯ: Вместе для будущего» («Together Towards Zero»)? Какой вклад вносит в эти достижения вверенный вам регион и особенно Казахстан? К примеру, сообщалось, что в прошлом, 2018 году компания Carlsberg Kazakhstan добилась впечатляющих результатов, снизив удельное потребление воды по сравнению с 2017 годом на 12,5%, тепловой энергии – на

• В масштабах всей Carlsberg Group многое делается для реализации стратегии устойчивого развития. Проект NuDawn – инициатива, которая распространяется на все страны группы в течение ближайших лет. Речь идет о новом формате крепления банок в мультипаках Spar Pack, который позволит на глобальном уровне сократить объем отходов пластика на более чем 1 200 тонн ежегодно – в эквиваленте это 60 миллионов пластиковых пакетов.

• В сентябре 2019 было объявлено об успешном завершении проекта по сокращению расхода воды в пивоварне в г. Фредериса, Дания. Здесь была установлена ультрасовременная система рециркуляции воды, которая позволит повторно использовать 90% всей технической воды и вдвое сократить ее расход на этом заводе. В целом, Carlsberg Group намеревается снизить расход воды на своих производствах с 3,4 гл воды на гл готовой пивоваренной продукции в 2015 году до 1,7 гл воды к 2030 году.

• И еще одна важная инициатива – компания Carlsberg стала на шаг ближе к созданию первой в мире «бумажной» бутылки для пивоваренной продукции, изготовленной из древесного волокна из экоустойчивых источников. Получены два новых экспериментальных образца Green Fibre Bottle – первой бутылки для пива, изготовленной из экологичного волокна. Мы продолжим свои разработки в этой области, теперь уже вместе с партнерами в лице таких международных компаний, как Coca-Cola, Absolut и L'Oréal. Конечная цель этого проекта – создание бутылки на 100% биооснове без полимеров.

13,9%, электроэнергии – на 5,9%!

– Внося вклад в реализацию глобальной корпоративной стратегии Carlsberg Group «Цель 4 НОЛЯ: вместе для будущего», Carlsberg Kazakhstan усиленно работает в области бережливого производства Lean TPM, последовательно уменьшая углеродный след своей деятельности. Так, за последние 5 лет, начиная с 2012 года, компании удалось снизить удельное потребление воды на своем производстве на 51%, тепловой энергии – на 56%, электроэнергии – на 43%. Также мы работаем еще над одним важным сегментом стратегии – безопасностью на производстве (Ноль несчастных случаев).

– Казахстан по праву считается лидером среди стран Центральной Азии по экономическому развитию, активно развивает транзитную инфраструктуру, участвуя в международных проектах типа «Одного пояса и одного пути» и других. Быстрыми темпами продвигаются сейчас рыночные реформы в Узбекистане, относительно стабильная экономическая ситуация в других государствах региона. Какой в целом видится сегодня роль Казахстана и Центральной Азии в глобальном бизнесе Carlsberg Group?

– В целом я считаю, что в Казахстане мы отлично развиваемся и у нас здесь большие перспективы развития. Что касается Узбекистана, у нас там тоже есть достаточно успешно развивающийся бизнес – работает завод, принадлежащий нашему партнеру. Полагаю, что у Центральной Азии хорошие перспективы развития

• На рынки центральноазиатских стран поставляются довольно большие объемы продукции компании «Балтика». Эта компания – крупнейший российский экспортер продукции, которая представлена более чем в 75 странах мира, в 43 из них «Балтика» – единственный российский экспортер в категории.

и большой потенциал.

Carlsberg Kazakhstan проделал большую работу за последние годы во всех отношениях и вносит сейчас существенный вклад в результат региона Восточная Европа, к которому он относится в рамках Carlsberg Group. Я уверен, что запуск новой линии розлива в алюминиевую банку на заводе



• Г-н Ларс Леманн работает в Carlsberg Group с 2003 года. Он занимался вопросами экспорта, лицензионного производства, работал в должности вице-президента по коммерческим вопросам региона Восточная Европа. С 2016 года руководил Carlsberg Malaysia. С мая 2019 приступил к работе в своей текущей должности.

Ларс ЛЕМАНН: «CARLSBERG KAZAKHSTAN ПРОДЕЛАЛ БОЛЬШУЮ РАБОТУ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ВО ВСЕХ ОТНОШЕНИЯХ»

Carlsberg Kazakhstan, на открытие которой я приехал, придаст компании новый импульс для достижения еще более значимых бизнес-показателей.

– Насколько, по вашему мнению, сегодня привлекателен инвестиционный климат и экономические условия в Казахстане для расширения здесь бизнеса Carlsberg Group и пивоваренной отрасли в целом? В столице нашей страны функционирует сейчас Международный финансовый центр «Астана», по поручению главы государства правительством предпринимаются меры по привлечению иностранных инвесторов и повышению позиций Казахстана в ключевых международных рейтингах, прежде всего в «Doing Business».

– Не могу говорить обо всей экономике Казахстана, скажу о нашем секторе – конкретно о пивоварении, где у меня больше экспертизы. Очень важно, чтобы государство обращало внимание на вопросы инвестиционной привлекательности. Для бизнеса особо важна стабильность в части налогов, акцизов, рекламного законодательства. Это действительно важный вопрос и для нас, потому что бизнесу важна предсказуемость.

• Общая емкость пивного рынка России составляет порядка 83 млн гектолитров, потребление этого напитка на душу населения – 54 литра. Для Казахстана в прошлом году эти показатели составили соответственно порядка 5,7 млн гектолитров при годовом потреблении на душу населения около 31,5 литра. При этом в последние годы российский пивной рынок падает, тогда как в Казахстане он растет благодаря поступательному регулированию отрасли со стороны государства. Например, рост акцизов происходит в Казахстане сейчас поэтапно, в рамках планируемого на три года проекта государственного бюджета, что позволяет производителям заранее прогнозировать свои расходы в среднесрочном периоде.

• Основная сложность на рынках стран Восточной Европы, где присутствуют заводы Carlsberg Group, – это реализующийся здесь довольно жесткий сценарий госрегулирования отрасли по производству и обороту алкоголя. Это касается и вопросов лицензирования, и необходимости установки контрольных приборов учета на производствах, и запрета пивной рекламы. Хотя обобщившая практика в отношении этого напитка несколько иная. Все-таки он относится к слабоалкогольным, и его регулирование во многих странах мира менее жесткое, действуя дистанцированно от крепкого алкоголя.

Сейчас я могу сказать, что в Казахстане у нас достаточно благоприятная ситуация в этом отношении, она складывается позитивно. Мы, как вы видите, растем в Казахстане и достаточно неплохо чувствуем себя здесь. Государственная политика в этом отношении направлена верно. В качестве примера по этому поводу приведу сегодняшнее открытие баночной линии на заводе Carlsberg Kazakhstan. Надо понимать, что инвестиции были сделаны не только в само оборудование по розливу в банки, но и в другие сектора, которые в дальнейшем помогут работе новой линии и продаже ее продукции на рынке. Эти инвестиции начнут возвращаться через 3-4 года, поэтому для нас так важна предсказуемость, чтобы мы были уверены в завтрашнем дне и чтобы вложенные деньги вернулись.

– В Казахстане готовятся законодательные послабления в отношении рекламы янтарного напитка, которые относительно давно введены в других государствах Евразийского экономического союза,

прежде всего в России. Насколько важны грядущие перемены для бизнеса Carlsberg Group в Казахстане и в целом в Центральной Азии? И каков возможный потенциал местного рекламного рынка, если сравнивать его с той же Россией?

– Отношение к текущей редакции поправок нас как производителей неоднозначное: с одной стороны, отмена запрета на рекламу расценивается нами в позитивном для отрасли ключе, потому что создает для нас больше возможностей для коммуникации со потребителями, служит сигналом со стороны казахстанских госорганов о готовности дифференцировать регулирование для слабых и крепких видов алкоголя.

• Несмотря на то, что в масштабах Carlsberg Group Казахстан считается довольно небольшим рынком, успехи, которые он демонстрирует на протяжении последних лет, служат лучшими практиками для других компаний в большой семье Carlsberg. В 2018 году пивной рынок вырос в Казахстане на 5%, тогда как в 2019 году рост ожидается в 4%. Основной вклад (более 70%) в рост категории вносит Carlsberg Kazakhstan (согласно экспертной оценке специалистов компании). Помимо новой линии розлива, в ближайшие месяцы на заводе Carlsberg Kazakhstan в г. Алматы будут дополнительно установлены 4 цилиндрико-конических танка (ЦКТ) для брожения. В результате проведенной модернизации производственная мощность казахстанского завода вырастет на 17%, будут созданы новые рабочие места.

• Carlsberg Kazakhstan четвертый год подряд реализует региональный экологический проект «Малдир Су». В рамках проекта проходят уборки побережья озер в городах Алматы и Караганда, а также крупнейших водоемов страны – озер Балхаш и Алаколь. Всего за четыре года участие в этом проекте приняли порядка 11500 волонтеров, было собрано около 85 тонн мусора.

• Также в фокусе внимания компании проблема ответственного потребления алкоголя. В 2019 году Carlsberg Kazakhstan уже четвертый год подряд поддержал инициативу Global Beer Responsibility Day/Всемирный день ответственного потребления пива, основанную крупнейшими мировыми пивоваренными компаниями, включая Carlsberg Group.

С другой стороны, в существующей редакции поправок условия размещения рекламы гораздо выгоднее для СМИ, чем для производителей. В частности, требование об обязательном размещении вместе с рекламой алкогольной продукции равного по размеру или времени социального ролика или печатного модуля с социальной рекламой на тему ЗОЖ означает автоматическое увеличение для производителей их рекламных бюджетов вдвое. К тому же в рекламе нельзя будет демонстрировать сам продукт, только его лого, и рекламу предлагается разрешить только в ночное время.

Таким образом, для нашей компании, как и для остальных производителей, существующая редакция поправок в закон о рекламе не дает нам возможности эффективно коммуницировать с потребителем и демонстрировать сам продукт пивоварения.

– Недавно довелось посетить Белоруссию, где Carlsberg Group также ведет свой бизнес. Ассортимент янтарного напитка, производимого там вашей группой, показался несколько шире по сравнению с Казахстаном, есть даже музей пивоварения при местной компании «Аливария», входящей в Carlsberg Group. В этой связи возникает вопрос о перспективах продвижения на казахстанском рынке тех белорусских сортов, которые на данный момент не производятся у нас, и в целом о расширении ассортимента продукции, предлагаемой Carlsberg Group местным любителям, – не только традиционных сортов, но и безалкогольных, пивных напитков, сидра, крафтовых сортов типа набирающих популярность IPA, стаутов и других.

– Мы планируем немало новинок и инноваций на Carlsberg Kazakhstan в предстоящие годы, но держим их пока в секрете. Следите за нашими новостями!

– Спасибо за интервью!

ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ

НА ВЫСОКИХ СКОРОСТЯХ

Северный, Южный и Центральный железнодорожные маршруты, берущие старт в провинции Шаньдун, делают город Цзинань крупным логистическим узлом не только в регионе, но и на карте глобальной инициативы «Один пояс, один путь». Развитием всей дорожной логистики провинции занимается Шаньдунская высокоскоростная корпорация – SDHS.

Алевтина ДОНСКИХ, Цзинань

Это государственное предприятие, которое занимается инвестициями, строительством и обслуживанием скоростных автомагистралей, мостов, железных дорог, железнодорожных транзитов и гавайей; судоходством и логистикой. В состав корпорации входят несколько десятков дочерних компаний, а также структур, где контрольный пакет принадлежит SDHS. Штаб-квартира высокоскоростной логистической группы расположена в столице провинции – Цзинане.

По приглашению Министерства иностранных дел Цзинаня и газеты China Daily группа журналистов из 12 иностранных СМИ посетила центр управления высокоскоростными грузовыми поездами евразийского класса Qilu. Ими управляет China Railway Express, дочерняя компания Shandong Hi-Speed Logistics Group.

Как рассказала представитель Shandong Hi-Speed Logistics Group Лю Ин, с июня 2017 года, когда первые поезда Qilu были отправлены из Цзинаня в Европу, компании удалось добиться важных показателей.

Сейчас рейсы по трем ключевым направлениям стали регулярными. В том числе по центральному маршруту, который проходит через Центральную Азию, в частности Казахстан, затем Россию, Беларусь и доходит до Польши, Германии и Венгрии. Казахстан – активный участник этого проекта: во-первых, задействован транзитный потенциал страны, во-вторых, сам является и грузополучателем и грузоотправителем.

В целом грузовые поезда Qilu Европа-Азия, которые отправляются из Цзинаня, охватывают 12 стран.



В августе, например, был открыт прямой контейнерный маршрут из Цзинаня в Будапешт. Столица Венгрии стала третьим европейским городом (после Москвы и Минска), с которым Цзинань открыл прямое контейнерное сообщение в этом году. В перечне грузов как товары первой необходимости и одежда, которые преобладали вначале, так и новая высокотехнологичная номенклатура товаров – автомобили, бытовая техника, машинное

оборудование, станки, автозапчасти. Цзинаньский узел уже вышел на первое место в провинции по такому показателю, как возвратность поездов. В первой половине года он составил 90%. В обратном направлении в провинцию идут зерно, хлопок из Центральной Азии, древесина, целлюлоза, мука из России. Поезда Qilu играют ключевую роль в международной логистике и торговле провинции, способствуют развитию ее экономики, ориенти-

рованной на экспорт. Как отмечали в компании, клиентов привлекает низкая себестоимость перевозок Qilu по сравнению с морским и воздушным транспортом, лучшая логистика и скорость доставки. К слову, все составы оборудованы датчиками глобальной системы контроля.

За восемь месяцев года грузовые поезда по всем трем направлениям совершили свыше шестисот поездов. При этом стоимостью импортных и экспортных грузов составила около 6,81 млрд юаней – это 948,72 млн долларов. Как ожидается и планируется, до конца года грузовые составы Qilu совершат порядка 500 поездов.

В Shandong Hi-Speed Group особо подчеркивают, что Цзинань играет все более важную роль в реализации инициативы «Один пояс, один путь» и способствует росту объемов мировой торговли.

ОБЩЕСТВО

www.dknews.kz

Чёрная кровь Казахстана

Мы продолжаем публикацию глав из книги «Черная кровь Казахстана» известного журналиста, нефтегазового аналитика, главного редактора журнала «Petroleum» Олега Червинского.

ГОД 1997. БОЛЬШАЯ РАСПРОДАЖА

28 января 1997 года в Государственном комитете по управлению госимуществом проходит коллегия, посвященная подведению итогов прошлого года и ходу приватизации, на которой шеф комитета Сарыбай Калмурзаев провозглашает лозунг года: «Раздел собственности переходит в решающую фазу». Одновременно он обрушивается с критикой на «нефтяных баронов», которые раньше распоряжались монополично «скважинами и трубами», а теперь под прикрытием интересов народа препятствуют приватизации и оказывают давление на госкомимущество.

Под давлением, видимо, понимается публичное выступление группы депутатов мажилиса, потребовавших отменить продажу иностранцам АО «Мангистаумунайгаз» и дать возможность президенту акционерного общества Мендешу Салихову реализовать принципиально иную схему приватизации. Возглавляет группу харизматичный Заманбек Нуркадилов, приехавший вместе с депутатами на предприятие. Салихов много выступает в региональной прессе с разъяснением своей позиции, в связи с чем его обвиняют в политизировании ситуации, и под давлением премьера Кажегельдина руководитель ГХК «Мунайгаз» подписывает приказ об увольнении Салихова «по собственному желанию».

В феврале Павлодарский нефтеперерабатывающий завод передается в концессию сроком на три года фирме со звучным названием «CCL Oil», позиционирующей себя в качестве американского инвестора. При этом договор с госкомимуществом от имени американцев подписывает гражданин Казахстана Олег Ли. Спустя два года, когда у правительства возникнут претензии к новому управляющему, специально созданная для проверки условий договора межведомственная комиссия отыщет в американском штате Коннектикут офис компании «CCL Oil» с тремя сотрудниками и пустым расчетным счетом.

Работа у новых управляющих как-то сразу наладились, им не удалось договориться о поставках сырья на завод ни с российскими нефтяными компаниями, ни с «Харрикейн Кумколь Мунай». Единственным поставщиком остается АО «Мангистаумунайгаз», однако завод не рассчитывается с ним за поставки, долг превышает 42 миллиона долларов, и нефтяники требуют отдать завод за долги. А пока НПЗ месяцами



простаивает из-за отсутствия сырья.

В ходе конфликта обнаруживается пикантное обстоятельство: оказывается, существуют два варианта договора о передаче акций ПНПЗ в управление. Один из них подписан первым руководителем госкомимущества, и его условия обнародованы официально, однако на руках у инвесторов находится и другой, за тем же номером и датой, но подписанный заместителем руководителя Оралабам Абдукамаловым. Второй вариант договора предоставляет концессионеру целый ряд льгот: отсрочку оплаты бонуса, уменьшение обязательств по оплате долгов перед бюджетом и продление сроков уплаты задолженности, а также гарантирует невозможность одностороннего расторжения договора государством.

Также по нему «CCL Oil» получает право залога госпакета акций без согласия государства. По факту обнаружения второго варианта договора возбуждается уголовное дело, однако тем временем пропадает оригинал первого, и силовики прекращают дело, ссылаясь на невозможность сделать почерковедческую экспертизу.

Тем не менее, правительство идет на расторжение концессионного договора в одностороннем порядке, хотя «CCL Oil» и грозит международным арбитражем, а позже завод переходит под управление «Мангистаумунайгаза» как главного поставщика нефти.

Не менее детективная интрига закручивается и вокруг второго нефтеперерабатывающего завода – Атырауского. В марте госкомимущества объявляет, что победителем тендера на продажу госпакета акций АО «Атырауский НПЗ» является фирма «Essex Refinery Corp.», зарегистрированная, по традиции, в оффшорной зоне Британских Виргинских островов. Однако вскоре правительству приходится отменить итоги этого тендера, так как 23 апреля при проведении общего собрания акционеров выясняется,

что госпакет составляет не 53,1%, который, собственно, и был продан, а всего лишь 41%.

Швейцарская фирма «Telf A.G.» заявляет перед собранием, что осенью 1996 года выкупила у держателей мелких пакетов акций завода, в числе которых государственные «Эмбамунайгаз», «Тенгизмунайгаз», «Южнефтепровод», «Атырауэнерго», в общей сложности 12% акций. А еще 23,7%, принадлежащих трудовому коллективу, переданы ей в ноябре 1996 года в доверительное управление. Теперь швейцарцев в руках – блокирующий пакет, позволяющий реально влиять на принятие важнейших решений.

«Telf A.G.» для АНПЗ – фирма не чужая. С 1994 года она, по договору с заводом, экспортирует произведенную им продукцию, в первую очередь, мазут, дизтопливо и вакуумный газойль, и пользуется благосклонностью как топ-менеджеров предприятия, так и руководства отрасли. Генеральный директор АНПЗ Владимир Гафнер так поясняет решение о передаче трудового коллективом в управление своих акций: «На сегодня это единственная западная фирма, предложившая кредиты на реконструкцию без правительственных гарантий». Однако, в связи с нерешенностью вопроса с хозяином госпакета акций, действие кредитного договора приостанавливается. Хотя, по словам директора завода, совместные усилия «Telf A.G.» и Атырауского НПЗ позволили уже осуществить один из этапов запланированной реконструкции. Которая затем будет продолжаться все последующие 20 лет. Но, как считает Владимир Гафнер, «деньги надо возвращать, и чем быстрее государство определит орган, распоряжающийся государственным пакетом, тем быстрее мы сможем провести начатую реконструкцию».

К лету 1997 года завершается тендер по приватизации еще одного крупного добывающего предприятия – АО «Актюбинскнефть». На контрольный пакет претендуют такие авторитетные транснациональные корпорации, как «Экссон» и «Тексако». Однако в высоких кабинетах Алма-Аты уже тогда становится чрезвычайно популярной внешнеполитическая концепция «многовекторности», и «Актюбинскнефть» отдадут китайцам.

На момент продажи крупного госпакета акций положение компании было плачевным: огромные суммы дебиторской и кредиторской задолженности, стагнация в связи с потерей каналов логистики продукции, большой моральный и технический износ основных фондов, многомесячная задержка по заработной плате перед работниками. Предприятие добывает всего 2 миллиона тонн нефти в год, при этом численность работающих превышает 9000 человек. Низкие мировые цены на нефть, составляющие всего 10 долларов за баррель, усугубляют ситуацию. Предприятие тянут на дно многомиллионные убытки, люди 7 месяцев работают без зарплаты. Оборудование на промыслах устарело и физически, и морально.

(Продолжение следует)

Книгу можно приобрести во всех магазинах сети «Меломан» и «MARWIN», а также в интернет-магазине meloman.kz

О чем пишут казахскоязычные СМИ

«ТҮРКІСТАН»

В лирах отечественного кинопроката зачастую оказываются не лучшие картины. Такой вывод делает автор публикации в газете «Түркістан». Статья навеяна просмотром фильма «Томирис», который, к слову, пришелся ему по душе. «Если кино – это товар, то в рыночное время разве есть что-то важнее для производителя, чем коммерческий успех его творения?» – задается вопросом автор.

Скрывать нечего, сегодня сложился односторонний подход судить о качестве фильмов по их кассовым сборам. Ясно, что хорошие кассовые сборы говорят о большом количестве просмотров. Но зачастую не учитывается, что переполненные кинозалы не являются мерилем уровня кинофильмов.

Например, в прошлом году копилка казахстанских фильмов пополнилась значительными кинопремьерами. Среди них есть и заставляющие задуматься картины, лауреаты фестивалей, зажегших новые звезды. Не обошлось и без дешевых коммерческих проектов. Но удивляет, что среди лидеров проката нет действительно лучших новинок.

По данным сайта «Тикетон», боль-

ше всех заработал фильм «Бизнес по-казахски в Африке», собрав свыше полумиллиарда тенге. На втором месте «Құдалар» с 390 миллионами тенге, на третьем – «Бизнесмены» со 195 миллионами тенге. В десятке лидеров «Ұлы дала комедиясы», «Я – жених», «Гудбай, мой бай», «Каникулы в Таиланде», «Сиситай» «Әміре», «Свадьба.кз».

Из 10 фильмов 7 комедии. Автор утверждает, что это любительские работы, отличающиеся легким сценарием и дешевым юмором. И играют в них певцы, юмористы, и их имя и деньги делают продукты успешными. Вкусы зрителей под влиянием мощных рекламных кампаний извращаются. Иначе бы рейтинг возглавлял фильм «Талан», который кинокритики окрестили «переворотом в казахском кино». Почему казахи не дерутся за билеты на картину «Тар заман», не спешат на «Шестой пост»?

По мнению редакции, психологическая драма «Талан» должна быть на первом месте, которая влила свежую струю в киноискусство Казахстана. Никого не оставит равнодушным картина «Шестой пост», основанная на реальных событиях. Фильм повествует о подвиге солдата Ербола От-

арбаева, который отдавал воинский долг в Актау. В 2010 году 22 июня 21 заключенный исправительной колонии пытались сбегать. Тогда единственный заслон преступникам поставил Ербол, за что его наградили орденом «Айбын» 2-й степени по указу президента.

В фильме поднята тема экстремизма, а также патриотизма. По словам режиссера Елзата Ескендіра, задача киностудии «Казахфильм» – не создавать кассовые фильмы, а поднимать духовно-культурный уровень народа, проводить воспитательную работу. «Если киностудия будет гнаться за кассой, то «Казахфильм» опустится до уровня кинозрителя». Ахиллесова пята в национальной киноиндустрии – это слабое развитие культуры посещения кинотеатров в регионах. Если в Казахстане 60-70 «киношек», то в Америке 6000, в России 4000 кинотеатров.

ADYRNA.KZ

В Казахстане увеличилось число людей, живущих на 5,5 доллара в день, пишет портал adyrna.kz. По подсчетам Всемирного банка, в нашей стране почти не осталось людей, живущих на 1,9 доллара в день. На 5,5 доллара в день, или 2 100 тенге (это самый высокий пороговый уровень бедности), в республике живет 8,6% населения, или 1,2 миллиона

человек. В 2001 году на 5,5 доллара жило 65% населения, а в 2017 году этот показатель упал до 8,5%.

«Но Казахстан еще не решил многих проблем. Поэтому в случае негативных изменений в экономике число бедных снова увеличится», – отмечается в отчете Всемирного банка. По шкале банка видно, что в 2012-2015 годах на эту сумму проживало 5-6% населения, но с 2015-го можно заметить рост числа. Как отмечает организация, «на самом деле, Казахстан еще не достиг уровня 2013 года. Эксперты объясняют рост числа двумя факторами. «Во-первых, с ростом экономики Казахстана зарплата не выросла. Средняя зарплата не поднялась. Во-вторых, в этот период (20015-2017гг.) мировая экономика сильно не выросла».

Данные Статкомитета Казахстана отличаются от отчета Всемирного банка. По официальным данным, уровень бедности составляет 4,7% (504 тысячи чел.), поскольку за основу берется минимальный прожиточный минимум 29 тысяч 698 тенге. И поэтому в долларом эквиваленте он составляет \$2,5. Другие специалисты заявляют, что у тех 8,6% населения, относящихся к классу бедных, не покрываются расходы на образование, лечение, поездку в места отдыха.

Ведущий рубрики – Даур ЖАННАБИ

АВТОРСКИЕ КОЛОНКИ

ТВЕРДО СТОЯТЬ НА НОГАХ МЕНЯ НАУЧИЛИ В ГОРОДСКОМ ТРАНСПОРТЕ



Знаете, какая самая большая проблема казахстанских городов? Нет, не коррупция и не экология. Самая главная наша беда – общественный транспорт. Нашел, чем удивить! – скажете вы. Да, нашел. В этом материале будет много цифр, часто почти шокирующих.

Андрей ЗУБОВ

Начнем с полицейских сводок. С 1 января по 14 октября 2019 года (за 256 дней) в Алматы с участием общественного транспорта произошло 217 дорожно-транспортных происшествий. Пострадали свыше 279 человек. 8 человек погибло. При этом 169 ДТП произошло по вине водителей автобусов. Теперь вдумаемся: 279 раненых человек за 256 дней. Это война. Которую мы стараемся не замечать. Как только мы (и акимат города) примем объявленную нам войну, мы начнем действовать. А до тех пор будем жить по гаденькому принципу: «Не меня ведь покалечили, ну и хрен с ним!».

Что может полиция? Да ничего. Провести оперативно-профилактическое мероприятие «Автобус»? Ну проведут, ну оштрафуют. Ну читаются, как в этот раз: «За 4 дня проведения ОПМ службами и подразделениями алматинской полиции выявлено свыше 700 нарушений ПДД, допущенных водителями общественного транспорта. 12 автобусов были сняты с линий ввиду их плачевного технического состояния. И, как следствие, – 4 должностных лица привлечены к административной ответственности».

Что может сделать акимат? Нет, акимат может все. Была бы политическая воля и «добро» сверху. «Добро» сверху, уверен, получить не сложно, если задача будет обрисована объективно и по-деловому. Взял же господин Байбек и ввел линии БРТ. Правда, не по всему городу, а только по малой его части, но будем считать, что не успел, поскольку был брошен на другую ответственную работу.

И хорошая же штука этот БРТ, доложу я вам. Спросите у любого человека, который передвигается не на личном автомобиле (а может, и, pardon, не на корыте, а на чем получше), а на скоростных автобусах. Ведь подсчитано, что в часы пик по той же улице Тимирязева на общественном транспорте можно добраться в три раза быстрее, чем на автомобиле.

Нынешний аким господин Сагинтаев, ознакомившись с положением дел в сфере ОТ в Алматы, похоже, пришел в тихий ужас. Вот данные акима. Для обслуживания населения городу дополнительно необходимо приобрести 500 автобусов. На сегодняшний день в наличии имеется 1600 автобусов. «Многие из них ломаются, не все выходят на линию. Я получаю информацию каждое утро о том, что регулярность выхода на линию составляет 88-90%. Ломаются 10%, то есть 160 автобусов не выходят на линию, так как ремонт автобусов проводится нерегулярно». «Есть проблема с водителями, многие из них приезжие, не имеют собственного жилья. Город плохо знает и устраиваются на работу».

Такое же аховое положение и с троллейбусами. Опять слова акима Б. Сагинтаева. «Высок уровень износа контактных линий, ежедневно происходит много обрывов. <...> Мощности трансформаторных подстанций не хватает...».

И совсем кислое дело с пригородными перевозками. Источник тот же. «Ежедневно порядка 600 автобусов курсируют по 61 маршруту. Качество услуг низкое. Изношенность автобусов высокая».

Все это понятно, но только лишь обновлением парка автобусов или троллейбусов дело не сдвинуть. И здесь мы опять подходим к той самой «политической воле». Проблему можно решить за один день: абсолютно все городское автобусно-троллейбусное хозяйство должно принадлежать местным органам власти, и точка!

Ведь коню, извините, понятно, что частному автотранспорту намного выгоднее выпускать на маршрут как минимум меньше транспорта и максимально его заполнять, сокращая расходы на ГСМ. Частник, в отличие от акимата, заинтересован только в увеличении прибыли, а не в качественном обслуживании пассажиров. Поэтому по одним улицам у нас носятся десятки дублирующих маршрутов, а по некоторым улицам – вообще никого.

Но опять же, автобусы-троллейбусы – не решение проблемы. Где, скажите мне, расширение алматинского сабвея? Да, я понимаю, что строительство метро – государственная задача, но товарищи-господа, строить одну станцию метрополитена в 21 веке годами?! В Москве сдают по одной станции в два месяца. Ну, позвоните москвичей, что ли?

Где наш БАКАД, который нам обещают уже не знаю сколько лет? Где наш ЛРТ, решение о строительстве которого было принято еще в 2010 году? За это время ЛРТ появился даже в некоторых столицах Африки, а у нас до сих пор обсуждается проект и слышится постоянное нытье то на нехватку денег, то на отсутствие специалистов... А по-моему, властям города (прошлым и нынешним) просто не хватает решимости взять все это дело, да и сделать!

Ну и напоследок расскажу, как решилась транспортная проблема в городе Мадриде. Это хрестоматий! То, что творилось в столице Испании с ОТ в середине 80-х, можно было назвать «дорожным кошмаром», похожим на наш. Одни и те же маршруты обслуживали разные компании. Они выгоняли на улицы старые и разномастные автобусы, пытались выжать из автохлама максимум прибыли. Разумеется, эти компании совсем не заботились об удобстве пассажиров, безопасности, соблюдении графиков и прочей «фигне». Мадридцы, чтобы не страдать в автобусах, стали ходить пешком или ездить на дешевых, плохоньких машинах, загромождая улицы.

Проблема достигла такой остроты, что правительство страны поставило ее на второе место после безработицы. Власти пошли на кардинальное изменение всей системы общественного транспорта. В 1985 году в Мадриде появился транспортный консорциум, почти следом – новый закон о наземном транспорте.

Консорциум получил статус общественной организации, а его учредителями и пайщиками стали государство, власти столичной провинции и мадридский муниципалитет.

На деньги пайщиков содержится аппарат (на небольшую часть денег), остальное идет на оплату проезда льготных пассажиров, расширение и модернизацию транспортного парка, развитие инфраструктуры.

Были решены три задачи. Первая: координация и регулирование работы всех видов общественного транспорта, городских и пригородных автобусов, метро и пригородных электропоездов. Вторая: унификация тарифов на проезд и унификация билетов, чтобы люди могли по единым проездным документам пользоваться любым видом транспорта. Третья: повышение качества обслуживания пассажиров.

Что в итоге? В итоге – лучшая система ОТ в Европе. Городские автобусы, метро, электрички находятся в муниципальной собственности, а пригородные автобусные маршруты обслуживаются частными коммерческими компаниями по согласованию с консорциумом. 99,6% автобусов оборудовано кондиционерами, 58% – низкопольные, множество автобусов работает на экологически чистом газе. Средний возраст автобуса – 5,1 года. Для ОТ на мадридских улицах выделена правая полоса. Если на нее выедет частная машина – штраф 100 евро. Поэтому автобусы ездят беспрепятственно и по графику. И так далее. Для тех, кто хочет более подробно ознакомиться с испанским опытом, достаточно будет набрать в поисковой системе слова «Как решалась транспортная проблема в Мадриде». Статей на эту тему масса.

А у нас... А что у нас? Сегодня утром автобус был опять набит пассажирами до полной интимности...

P.S. Извините, что я в материале говорил только об Алматы. Я знаю, что в других городах не лучше.

ДЕНСАУЛЫК

www.dknews.kz



МАЖИЛИСМЕНЫ ОБСУДИЛИ САМОЕ ГЛАВНОЕ – ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ

В Мажилисе Парламента РК Министерством здравоохранения РК презентован новый проект Кодекса «О здоровье народа и системе здравоохранения», а также законопроект изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам здравоохранения.

Проект Кодекса затрагивает 6 основных направлений – это общественное здоровье, медпомощь, образование и наука, фармацевтическая деятельность, кадровая политика и цифровое здравоохранение. Его принятие позволит оптимизировать количество подзаконных актов с 350 до 210 за счет объединения компетенций, схожих по регулированию, отмечается на официальном интернет-ресурсе Министерства здравоохранения РК.

Министр здравоохранения РК Елжан Биртанов подчеркнул, что кодекс получил широкое обсуждение у общественности. По нему проведено 6 публичных обсуждений, в том числе на площадке партии «НурОтан» и НПП «Атамекен», а также выездные семинары и круглые столы в регионах. На специальную почту и соцсети от граждан поступило более 3 тысяч предложений. Все они были рассмотрены рабочей группой.

Одна из важных целей законопроекта – усиление солидарной ответственности граждан, работодателей и государства на охрану общественного здоровья, профилактика неинфекционных и инфекционных заболеваний.

В целях повышения квалификации медицинских кадров предусматривается непрерывное профессиональное развитие кадров, в том числе повышение квалификации за счет работодателя; сертификация медицинских работников; обязательное наставничество в резидентуре и начале профессиональной деятельности. А по направлению цифрового здравоохранения вводится ряд мер по обеспечению сохранности и защите персональных медицинских данных пациентов.

DKNews, фото: dsm.gov.kz

РАННЯЯ ДИАГНОСТИКА СОХРАНЯЕТ ЖИЗНИ

В Казахстане прошел глобальный саммит лидеров в области борьбы с онкологическими заболеваниями. Первый президент РК – Елбасы Нурсултан Назарбаев поприветствовал его участников. В приветствии он отметил, что в 2018 году по его поручению был утвержден Комплексный план по борьбе с онкологическими заболеваниями до 2022 года.

В работе саммита приняли участие около 350 делегатов более чем из 70 стран мира, включая министров здравоохранения, первых леди, лидеров городов и промышленности, представителей ООН, некоммерческих организаций и частного сектора. В ходе форума они рассмотрели способы, с помощью которых выявление рака, лечение и уход способствуют улучшению доступа к услугам здравоохранения.

Одна из главных причин высокой смертности больных раком – поздняя диагностика. Причинами поздней диагностики являются, с одной стороны, низкая осведомленность населения о заболевании и факторах риска его развития, с другой – недостаточный уровень знаний врачей первичного звена.

Как отмечает ВОЗ, «раннее выявление рака значительно увеличивает шансы на успешное лечение». В связи с этим все усилия по развитию онкологической помощи населению страны направлены на раннюю диагностику и совершенствование лечебных мероприятий. В 2018 году Правительством РК был утвержден Комплексный план по борьбе с онкологическими заболеваниями, мероприятия которого рассчитаны на реализацию в течение 5 лет.

В перечень комплексного плана включены различные мероприятия, конечным итогом которых будет повышение выживаемости онко-



больных. Академик НАН РК, д.м.н. Дилжара Радиковна Кайдарова, главный онколог МЗ РК, председатель правления КазНИИ онкологии и радиологии МЗ РК отметила: «В настоящее время смертность от онкозаболеваний в стране стоит на втором месте после сердечно-сосудистых патологий. Ежегодно выделяется 36 миллиардов тенге на лечение онкологических больных. Еще около 4 миллиардов тенге – на проведение бесплатных онкоскринингов.

Сейчас в Казахстане есть три вида бесплатных онкоскринингов: на рак молочной железы у женщин с 40 до 70 лет, скрининг на колоректальный рак для мужчин

и женщин с 50 до 70 лет, а также на рак шейки матки – для женщин с 30 до 70 лет. Это все проводится бесплатно в поликлиниках по месту прикрепления. Все эти скрининги рекомендованы экспертами ВОЗ».

За последние годы в Казахстане наблюдается прогресс в лечении, связанный с ростом ранней выявляемости. Больше половины впервые выявленных случаев злокачественных новообразований в Казахстане регистрируются на I-II стадии процесса, причем ежегодно этот показатель увеличивается. Так, в 2010 году этот показатель составлял 47,2%, в 2014 году – 55,8%, в 2018 году – 60,5%. Для сравнения, мировые показатели в 2010 и 2014

году соответствовали 51,5% и 56,0% с прогнозом 62,0% в 2020 году. С 2017 года в Казахстане введен отдельный показатель выявляемости злокачественных новообразований на начальной стадии процесса, т.е. на I стадии. В 2017 году рак на I стадии выявлен у 24,7%, в 2018 году – уже у 26,2% больных.

Доктор Роджер Элия, директор Мерк Биофарма в странах СНГ, отметил: «Уже несколько лет компания Мерк поддерживает социально-значимую инициативу Европейского общества исследователей головы и шеи (EHNS) по повышению онкологической настороженности как среди населения, так и среди специалистов. Также компания Мерк заключила первое в своем роде партнерское соглашение с Американским онкологическим сообществом (ACS) и международным сообществом по контролю над онкологическими заболеваниями (UICC) по вопросам онкологических заболеваний у женщин, которое охватило 4585 женщин из 23 стран, и в том числе из Казахстана. Своей работой мы способствуем тому, чтобы обращение к врачу, постановка диагноза и последующее направление пациентов для оказания специализированной медицинской помощи происходили на более ранней стадии. Казахстан одним из первых откликнулся на призыв EHNS и принимает активное участие в Европейской неделе ранней диагностики рака головы и шеи уже несколько лет. Мы верим, что, объединив наши с вами усилия, мы сможем сохранить многие жизни».

DKNews, фото с сайта http://dsm.gov.kz

ПРОТИВОСТОЯТЬ «НЕМОЙ» ЭПИДЕМИИ

В Алматы прошла пресс-конференция, приуроченная к Всемирному дню борьбы с остеопорозом. Эксперты в области питания и здравоохранения поделились цифрами распространенности болезни и обсудили проблемы со здоровьем, связанные с привычками питания современного казахстанца.

Мурат ОМИРАЛИЕВ

Потенциал системы здравоохранения Казахстана, усиленный реализацией государственной программы развития здравоохранения «Денсаулық» на 2016–2019, нацелен на борьбу с остеопорозом. Это заболевание, при котором снижается плотность и ухудшается качество кости, что приводит к слабости скелета и повышает риск переломов.

Согласно данным Международного фонда остеопороза, каждые три секунды в мире происходит остеопоротический перелом, а, начиная с возраста 50 лет, каждая вторая женщина и каждый пятый мужчина в течение оставшейся жизни будут жить с переломом кости. Наиболее тяжелыми по своим последствиям, включая высокую летальность, являются переломы проксимального отдела (шейки) бедра. В ряде стран летальность после этого перелома превышает общемировую показатель (20%).

Цифрами распространения заболевания по Казахстану поделилась глава ассоциации врачей РК по остеопорозу Гульжан Габдуллина:

– Более трех миллионов казахстанцев страдает истощением костной ткани. Пандемия остеопороза достигла восьмикратного увеличения с 2012 года. Такой рост в распространении болезни связан с истощением рациона питания у современных людей. Суточная потребность в кальции в различные возрастные периоды колеблется от 400 до 1300 граммов, однако казахстанцы испытывают дефицит потребления кальцесодержащих продуктов, в частности, молочных и кисломолочных продуктов. На долю ребенка приходится всего 25–30% от суточной нормы потребления.

Главной причиной развития остеопороза ученые называют отсутствие сбалансированного рациона питания, начиная с детского возраста. Эксперты поделились своими рекомендациями по правильному питанию для детей и взрослых в целях профилактики остеопороза. Академик Торегельды Шарманов, президент Казахской академии питания и национального центра здорового питания, сказал:

– По данным ВОЗ, 60% смертей и 80% заболеваний в мире связаны с неправильным питанием. Обмен и всасывание кальция зависит от обеспеченности организма белком и витамином А. К сожалению, мы наблюдаем нарушение структуры питания у жителей нашей страны, что приводит к проблемам, связанным со здоровьем. В рационе каждого человека должны присутствовать молоко и «живые кисломолочные продукты», обогащенные витаминами, макро- и микроэлементами, содержащими лакто- и бифидобактерии. Именно поэтому мы рекомендуем употреблять взрослому человеку ежедневно молочные продукты в количестве не менее 600–800 граммов в пересчете на молоко,



чтобы удовлетворить суточную потребность в кальции.

По итогам пресс-конференции были озвучены меры, применяемые в целях профилактики остеопороза среди детей. Динмухамед Айсаутов, инициатор проекта Healthgeneration (здоровое поколение). Более 20 000 школьников младших классов будут охвачены интерактивными лекциями о правильном и сбалансированном питании до конца месяца.

У любого человека по мере естественного старения опорно-двигательного аппарата и вымывания из него кальция происходит уменьшение костной массы. По определению ВОЗ, остеопороз относится к шести важнейшим неинфекционным заболеваниям человека. Поэтому интегрированная профилактика этого недуга осуществляется в рамках государственной программы развития здравоохранения «Денсаулық». Остеопороз из-за незаметного начала и течения заболевания называют «молчаливым вором», и первым его признаком может быть простая трещина кости. За рубежом его еще называют «немой» эпидемией.

Из большого числа факторов, способствующих развитию остеопороза, необходимо выделить два наиболее важных. Это питание, в первую очередь, недостаточное потребление солей кальция и дефицит витамина А. Кроме того, развитию остеопороза способствует длительная высокобелковая диета, вследствие усиления кальциурии и вторично-отрицательного кальциевого баланса. Известно, что низкая физическая активность на протяжении многих лет способствует развитию остеопороза. Неподвижный образ жизни ведет к быстрой потере костной массы,

обусловленной высокой костной резорбцией и замедленным костеобразованием.

Госпрограмма «Денсаулық» уделила большое внимание профилактике остеопороза, которая является ключевой мерой в решении проблемы. Очень важно вести активный образ жизни, отказаться от вредных привычек, таких как курение, злоупотребление кофе и алкоголем, увлечения различными несбалансированными диетами и голоданием. Наиболее важным и безопасным методом профилактики является ежедневное достаточное потребление кальция и витамина D на протяжении всей жизни, начиная с раннего возраста.

Госпрограмма «Денсаулық» направлена на выявление и адекватное амбулаторное лечение остеопороза и осложнений, связанных с ним, в случае необходимости – своевременную госпитализацию больных. Она предусматривает разработку и контроль выполнения индивидуальных программ реабилитации и мер профилактики с целью замедления темпов прогрессирования остеопороза и его осложнений.

В формате программы «Денсаулық» проводится санитарно-просветительная работа, в том числе работают школы для врачей на базе поликлиник и школы для пациентов на базе центра профилактики остеопороза.

Организована учеба специалистов разного профиля по проблемам остеопороза, проводятся семинары и конференции с участием отечественных и зарубежных специалистов. В мире сегодня много эффективных препаратов для лечения остеопороза, заболевание можно остановить.

В Казахстане в лечении остеопороза придерживаются международных стандартов. Так, госпрограмма «Денсаулық» предусматривает базовое лечение и профилактику, а к комплексному лечению – адекватный прием кальция и витамина Д. С пищей взрослый человек должен принимать 1000–1500 мг кальция, чтобы был правильным ежедневный обмен кальция. На сегодняшний день казахстанские врачи знают, что делать, чтобы предотвратить остеопороз и переломы. Но это очень непросто и требует больших усилий.

ОПЕРАЦИИ АВТОРИТЕТОВ

Второй пленум Казахстанского общества хирургов прошел в Актобе.

Сара ТАЛАН, Актобе

С столь масштабное мероприятие, посвященное современным аспектам и приоритетным направлениям развития неотложной хирургии РК, было организовано впервые в Актобе. Его инициаторами выступили Национальный научный центр хирургии им. А.Н. Сызганова и Казахстанское общество хирургов при поддержке управления здравоохранения Актыбинской области. В числе участников форума известные врачи Кореи, России, Литвы, Турции.

«В нашем регионе эффективно реализуются государственные программы развития здравоохранения, вводятся современные медицинские объекты, оснащенные высокотехнологичным оборудованием. Укрепляется материально-техническая база лечебных учреждений. В области динамично развиваются трансплантология, кардиохирургия, онкология, детская хирургия, репродуктология, офтальмология и другие направления системы здравоохранения», – отметил в своем приветствии аким области Ондасын Уразалин.

За успешное проведение 12 сложнейших операций жителям области он вручил юбилейную медаль «Ақтөбеге 150 жыл» председателю Казахстанского общества хирургов Манату Сейсембаеву, ученому и выдающемуся хирургу Серіку Ақшулакову, профессору Сеульского университета Кванг-Вонг Ли, доктору медицинских наук, профессору, заместителю директора НИИ скорой помощи имени Н. Склифосовского Михаилу Абакумову. Профессору из Турции Седату Ильдирьму и четырем актыбинским хирургам, успешно прооперировавшим 20 актыбинцев, были вручены благодарственные письма за вклад в развитие медицины региона.

«Поражают успехи казахстанских коллег в деле внедрения и разработки новых технологий. Такой уровень помощи высокотехнологической эндоскопической хирургии в России не везде достигим. Думаю, в этом заслуга как энтузиастов хирургии, так и местной государственной власти. Это говорит об отношении к такому важному разделу жизни общества, как здравоохранение. Не везде придают такое значение этой сфере, не все понимают ее важную роль. Но Казахстан относится к странам, где это осознают и делают все на благо народа», – отметил Михаил Абакумов.

«Примите искренние поздравления от министра Елжана Биртанова, по мнению которого, данное мероприятие является очень важным. Мы убеждены, что итоги форума будут способствовать дальнейшему развитию хирургической науки, помогут ежедневной работе хирургов и дадут дополнительный импульс развитию этой службы в РК и во всем Центрально-Азиатском регионе», – отметил в своем выступлении вице-министр здравоохранения РК Олжас Абишев.

В рамках форума прошли операции пациентам с хирургическими патологиями. В первый день проведено десять сложных оперативных вмешательств в онлайн-режиме. По итогам работы принята специальная резолюция, которая, как предполагается, послужит импульсом для развития хирургической службы страны.



ТУРИЗМ

www.dknews.kz

« стр. 1

Что влечет путешественников в Казахстан? Наверное, то же, что влекло первых пилигримов в Великую степь сотни лет назад: жажда странствий, возвращение, словно по нити, к истоку – туда, где было суждено зародиться и расцвести величайшей в истории человеческой цивилизации культуре – номадизму.

Бағдат ХАСЕНОВА, Нур-Султан

Обо всем этом мы говорим с гостем ДК – Тимуром ДУЙСЕНГАЛИЕВЫМ, заместителем председателя правления АО «НК «Kazakh Tourism».

– Тимур Талашевич, каковы сегодня объемы туристского рынка Казахстана и доля отрасли в структуре ВВП страны?

– Вопрос, наиболее часто задаваемый нашими депутатами, насколько выгодно заниматься туризмом и инвестировать средства, в том числе государственные. Здесь я должен сказать, что эффект от туризма формируется за счет его мультипликации. Если говорить о нем как об отрасли экономики, то, по сути, туризм включает в себя больше 30 других подотраслей. Это и транспортный комплекс, и торговля, и сервис, и инвестиции в инфраструктуру, и аэропорты, и сельское хозяйство.

Представьте, если Казахстан экспортирует условно миллион тонн какой-либо продукции, то, привлекая в страну, опять же условно, миллион туристов, ее можно не вывозить, а продавать за валюту здесь. Поэтому туризм всегда мультиплицирует колоссальный рост прибыли. Вот эти сервисные цепочки генерируют доходы. А турист переходит от одной точки к другой. То есть он прилетел – заплатил аэропортовые сборы, сел в такси – отдал деньги водителю, остановился в гостинице – расплатился здесь, посетил концерт – приобрел билет, зашел в супермаркет – купил товары и так далее. Таким образом, зарабатывает все.

Если смотреть по цифрам: туризмом генерируются порядка 10% мирового совокупного продукта, 30% мирового экспорта услуг, 7% мировых инвестиций, 10% рабочих мест и 5% всех налоговых поступлений. По оценкам WTTC, в прошлом году показатель вклада туризма в ВВП Казахстана составил около 6%: прямой вклад – 2,4%, косвенный – 2,9% и производная – 1,2%. Это международный индикатор, достаточно серьезный, подкреплен довольно большим количеством исследований, подсчетов.

Между тем местная статистика, в которой, как правило, в учет берется прямой вклад, говорит почти об 1-процентной доле отрасли в ВВП. И в Государственной программе развития туристской отрасли на 2019-2025 годы, где обозначена задача довести индустрию до 8% в ВВП, отражен именно этот показатель.

Я считаю, что нужно коренным образом пересмотреть методологию подсчета. Нам предстоит провести большую работу по созданию нормального, а не кривого зеркала. И чтобы эффект от деятельности «Kazakh Tourism» был объективным, надо все статистические показатели привести в соответствие с международными стандартами.

Нам нужно доказать, что в индустрию путешествий необходимо вкладывать. Туризм – сервисная экономика. Постоянно говорится о том, что нужно перейти с рентоориентированной экономики на сервисную. И это касается не только природных ископаемых. Твердят, что в Казахстане короткий сезон, поэтому перспектив нет. Но позвольте, другие страны могут зарабатывать зимой? Нужно включать креатив – находить крючочки, чтобы интерес был всегда: летом – один, зимой – другой, осенью – третий и так далее. Наша общая проблема – в отсутствии производительного мышления. А основной тренд в мире – при сохранении всех имеющихся возможностей добиваться максимального эффекта от глубокой переработки того или иного продукта.

– Увидев по телевизору ролики о туристических объектах наших регионов, я, к своему стыду, констатировала, что, по сути, не знаю туристический Казахстан. И мне представляется, что это касается большинства наших граждан.

Выходит, что мы должны открыть свою же страну своим же казахстанцам... Или я ошибаюсь?

– Это правда... Туристский рынок – это огромный супермаркет. И в нем нам нужно найти свое место. Мало сформировать продукт, нужно чтобы он был, в первую очередь, конкурентоспособен по стоимости. Потому наши соседи, тот же Узбекистан, Кыргызстан, подчас предлагают более выгодные цены. Часто не в пользу Казахстана проводят аналогии с Турцией, Арабскими Эмиратами.

И в этом отношении мы должны четко понимать, что турпродукт – продукт не одного человека или одной компании. Он формируется за счет целой цепочки. И нам нужно по всей этой цепочке быть друг к другу лояльными. Условно говоря, авиакомпании должны формировать конкурентоспособные цены, отели – не пытаться за один месяц заработать на весь год, туроператоры – не видеть в себе единственных выгодоприобретателей и так далее. Таким образом, нужно четко позиционировать, что внутренняя лояльность – один из важных факторов формирования полноценного туристского рынка.

В багаже тех туристских компаний, которые раньше ориентировались на ту же Турцию, были 3-4 ознакомительные поездки. Их вооружили впечатлениями, шикарными информационными материалами и турпакетами, материале они могли спокойно продавать, не опасаясь, что по прилету в Турцию у туриста будут проблемы. У нас же, сидя в столице и продавая тур, скажем, в Ульгау, нельзя быть уверенным в том, что там, на месте, качество услуг будет на достойном уровне.

Чтобы этого добиться, мы должны сами не только поехать на ознакомительную поездку, но и найти поставщиков услуг, соответствующих тому запросу, который поступил от зарубежного гостя. Поэтому наши настоящие туроператоры (которые понимают специфику) становятся, по сути, родителями иностранных туристов, сопровождая их от трапа и до трапа. И наша задача – сделать так, чтобы, куда бы турист ни поехал, все соответствовало заявленным параметрам программы, проданной туркомпанией. А для этого мало учить туроператоров – надо готовить местных поставщиков услуг, проводить тренинги, языковые курсы.

Нужно принимать меры по повышению качества транспорта, давать с учетом больших расстояний в Казахстане и состояния дорог льготы тем, кто заводит в страну хороший туристского класса транспорт. А он, между прочим, «съедает» 50% турпродукта.

В Казахстане понятие минимальных стандартов только формируется. С одной стороны, они вроде бы есть, но с другой – не являются обязательными. Может быть, в каком-то смысле мы стремимся провести максимальную либерализацию, чтобы недопускать никакого регулирования рынка, но так невозможно. И одна из задач «Kazakh Tourism» – убедить правительство, бизнес, что мы должны соответствовать этим стандартам и без их соблюдения не станем конкурентоспособным направлением. В лучшем случае останемся транзитной точкой, когда иностранцы, прилетающие в аэропорт Алматы, через 2 с лишним часа уже на границе с Кыргызстаном.

– А в правительстве понимание есть?

– Да, мы активно сотрудничаем с центральным проектным офисом при канцелярии премьер-министра по внедрению проектного управления во всех отраслях. Мы хотим решить вопрос по созданию центров компетенций. Там для тех же сельчан, например, в том же Ульгау, при поддержке государства будут проводиться элементарные двухнедельные курсы по освоению навыков приема гостей – от А до Я.



Тимур ДУЙСЕНГАЛИЕВ: «В Казахстан люди едут за чистотой, за небом, за настоящим гостеприимством»

– Ну и мы, казахстанцы, не путешествуем по родному краю, потому что...

– Потому что элементарный дефицит информации. Человек обычно принимает решение куда-либо поехать, когда получает информацию – увидел красивую картинку и потянуло... Нам нужно задуматься над тем, чтобы формировать собственные бренды и продвигать их через различные каналы.

Взять, допустим, Западный Казахстан – красивый регион с неповторимым ландшафтом, но его жители скучают по лесу, рекам, горам. Этот дефицит впечатлений реализуют за рубежом, а могут здесь. Для этого надо активно проводить кампанию по обмену региональными туроператорами, чем мы и занимаемся сейчас. И отсюда, что глава государства четко дал понять транзитникам, особенно авиа: у нас не должно быть доминирования одной компании, должны быть внедрены механизмы «открытого неба» и пятая степень свободы. В этом отношении нашим перевозчикам придется попотеть, откровенно говоря. Но иначе вечную проблему дороговизны авиаперелетов, как зарубежных, так и внутренних, не решить. Поэтому многие предпочитают железнодорожный транспорт. Но здесь другая история, и тоже немало нужно сделать по качеству сервиса. Предстоит огромная работа, но она благодарная, потому как достаточно быстро приведет к увеличению пассажиропотока, причем и внешнего, и внутреннего.

Понятно, что нас интересуют иностранные путешественники, однако и внутренний туристский резерв огромен. К примеру, на Алаколе отдыхают в основном казахстанцы, вот для них и необходимо создавать условия. Заранее в этом году нужно позаботиться о следующем сезоне: увеличить число вагонов в поездах из всех направлений, частоту рейсов. Для того чтобы брали детей на отдых, ввести систему «kids go free» – дети едут бесплатно. Мы ее специально ввели в госпрограмму, и она уже сейчас внедряется в Казахстане. Вот комплекс задач, который перед нами стоит, – доступность информационная, транспортная, ценовая, сервисная.

– Меняют ли иностранные туристы первоначальный маршрут, который намечили, собираясь в Казахстан? Ведь понятно, что они зачастую посещают известные destinations. К примеру, приехав в Алматы или Нур-Султан, они едут в Мангистау?

– Как правило, не меняют, стараются следовать той программе, которая изначально была заложена в цену тура. Мы отдаем себе отчет в том, что развивать на одном качественном уровне туризм по всему Казахстану невозможно и непродуктивно. Поэтому будем делать упор именно на тех направлениях, которые уже известны или достаточно известны. В госпрограмме определен топ-10 таких опорных точек. И вот сначала обеспечим их хорошими дорогами, сервисом, ин-

фраструктурой, а потом пойдет эффект кругов по воде, когда из этих устоявшихся центров можно будет перекачивать туристскую массу в другие регионы. Тогда человек будет формировать для себя программу сам. А мы лишь просто обеспечим туриста информацией, чтобы на стадии принятия решения ему было бы интересно посетить и другие места.

Касаясь видов туризма, очень популярен деловой, это Алматы и Нур-Султан. В столице проведена Международная специализированная выставка ЭКСПО, проходит много других международных мероприятий. Алматы, я бы сказал, – уникальный город по своему расположению, когда прямо на его границе находятся и горнолыжный курорт, и национальные парки. Основной объем реальных туристов (не транзитных пассажиров) – от 70 до 80% – прилетает через Алматы. Плюс казахстанский мегаполис – очень удобная точка входа в регион Центральной Азии. Прилетая сюда, туристы несколько дней проводят в Казахстане и потом едут в Кыргызстан, Узбекистан, Синьцзян. Это то, что мы называем продуктом Шелкового пути. На зарубежном рынке данный проект Всемирной туристской организации и наших соседей, – наверное, номер один сегодня.

Из европейских стран чаще всего посещают нашу страну туристы из Германии, из азиатских – из Южной Кореи. Начинает достаточно сильно расти Индия. Зарубежных туристов, как правило, города не интересуют (надо признать и принять как данность: в Казахстане нет и не будет таких городов, как Париж, Мадрид, Флоренция). Им нужны идентичность, история, традиции, экотуризм. Но, к сожалению, у нас есть тенденция, когда из благих намерений исторический памятник пытаются превратить в нечто современное. Вот здесь нужно стремиться соблюсти тонкий баланс.

Одно из преимуществ Казахстана – огромная территория с разнообразными живописными природными ландшафтами, богатым культурным наследием и одновременно небольшим населением. Современный житель Европы, Восточной Азии хочет остаться наедине со степью, небом, горами. Мне как-то довелось разговаривать с туристами из Южной Кореи, которые посетили местность близ Капшагай в период цветения маков. Так вот, они говорят, почему бы вам не установить там хорошую площадку, чтобы можно было фотографировать, посидеть, лицезреть, любоваться и получить эстетическое удовольствие от этой природной красоты. У нас таких мест очень много и надо их монетизировать. Очень часто иностранцы говорят: у вас деньги под ногами лежат, а вы их не поднимаете.

Мы должны изначально попытаться выстроить качественного туриста. Находить качественные сегменты, например, на сегодняшний день это, условно говоря, те, кто живут в «Ritz Carlton». Они ходят на очень дорогой шопинг,

заказывают солидные туры и т.д. Но среднего туриста тоже нужно формировать – люди должны получать доход не только в крупных городах, но и в сельской местности. Но здесь, повторюсь, нужна доступная, качественная инфраструктура.

– В своем послании глава государства Касым-Жомарт Токаев сделал акцент на развитии этнотуризма. Об этом он говорил и на туристском форуме в Ульгау в августе этого года. Какая работа проводится здесь?

– Этнотуризм очень важен, в первую очередь, для самих казахстанцев. Общеизвестно, народ, который не ценит своего прошлого, не имеет будущего. К сожалению, научная традиция европоцентристского толка, научные источники советского времени и не только сформировали представление о дикой степи, где живут варвары. Поэтому большим достижением нашего государства было официальное празднование 550-летия Казахского ханства.

У нас были мощные основы цивилизации. К примеру, ориентироваться в бескрайних степях без знания астрономии было невозможно. Держать огромные стада скота без знания зоологии также. А язык стола казахов, по моему, самый богатый в мире, когда без слов, просто угостив гостя, можно было выразить свое отношение к нему.

Я сам много лет занимался турбизнесом. Когда начинаешь рассказывать, показывать, объяснять иностранцам, видишь живой интерес. И, конечно, они отдают дань качеству наших продуктов. Обработать, посолить, поперчить, приправить всегда можно, а у казахов все сырье натуральное. В конечном итоге, экологическое мышление у кочевников было в крови – не навреди природе, она тебя кормит, это твой космос.

Сегодня мы пожинаем плоды того, что эти ценности утеряны. Мусор в национальных парках – не проблема нацпарков, это проблема в головах людей. Надо копать глубже, менять само отношение к людям, природе, Вселенной. Вот основа кочевой культуры! Именно за этой чистотой, за небом, за настоящим гостеприимством люди приезжают сюда. Этнотуризм как раз заключается в том, что все богатство нашей культуры мы превращаем в туристский продукт. Развитие туризма выгодно не только с точки зрения получения дохода, но, прежде всего, возвращения к истокам.

Например, сегодня популярны хоккей, горнолыжный спорт, но экипировка достаточно дорогая. Есть альтернатива – можно сделать примерно за те же деньги сделать полный аналог достижений всадника периода становления Казахского ханства. Весить они будут килограммов 30. Для того чтобы носить их, стрелять в них, нужно иметь определенный навык. И эти навыки не просто заменяют физическую активность, а позволяют опять-таки создавать целый сегмент рынка. В мире набирает обороты историческая

реконструкция. Сотни тысяч туристов готовы ехать в любую точку мира, чтобы поучаствовать в ней. Почему бы такое не сделать у нас? С одной стороны, сделать товаром, с другой – обратно интегрировать в нашу культуру.

– Национальная премия в области туризма «National Tourism Awards» в этом году будет вручаться во второй раз. Насколько она важна для развития отечественного туризма?

– Я уже говорил, что состояние отечественного туррынка несколько аморфное. И чтобы задать для его участников планку – целую систему критериев – и введена премия «National Tourism Awards». Мы лишь определяем номинации, а клиенты рынка голосуют за те или иные компании, которые будут формировать представление о том, какой этот рынок должен быть, создавать элиту рынка, на которую будут равняться. Мы хотим добиться того, чтобы рынок консолидировался вокруг настоящих лидеров.

Хочу обозначить, что «Kazakh Tourism» не решает мелкие задачи, а создает среду обитания, в которой отраслевая госпрограмма будет выполнена. Представьте, нет «Kazakh Tourism», нет целевого финансирования, нет инструментов господдержки, кроме тех, что сейчас предоставляет «Даму», и индустрия развивается эволюционным путем, стихийно, без стандартов, без образования, без хорошей рекламы за рубежом, без дорогих видеоклипов (которые всем нравятся, но вопросы, зачем их снимать, задаются).

Формирование имиджа – достаточно дорогая работа. Представьте, чтобы успешно продавать ту же бутылку «Coca-Cola», нужны колоссальные деньги на продвижение. Казалось бы, у компании устоявшийся имидж, но тем не менее она вкладывает огромные средства в рекламу, потому что конкуренция растет. Маленькая Грузия тратит 14 миллионов долларов в год на продвижение своего туристского бренда. Ну и снова приводя в пример супермаркет, кому нужен будет товар в грубой, мятой упаковке на нижней полке? Ни одна туркомпания не в состоянии обеспечить эффективное продвижение страны. Поэтому и создаются аналогичные нам структуры во всем мире.

– Собственно, напрашивается вопрос, как вы продвигаете имидж Казахстана за рубежом?

– Есть несколько традиционных инструментов. Нов век цифровизации появляются и другие возможности, менее дорогие. Формировать мнение о той или иной стране можно на просторах интернета. Люди, как правило, ориентируются на лидеров мнения, известных медийных личностей. Привлечь их стоит, на самом деле, не так дорого, но надо учитывать, что сопровождение такого проекта будет требовать определенных денег. В этом отношении говорить о том, что нам миллионы хватало 10 лет назад и достаточно сейчас, значит, консервировать нашу отсталость в сфере туризма.

Поэтому «Kazakh Tourism» применяет в настоящее время несколько инструментов. Первый – участие в международных выставках. Второй – выход на глобальные медиасети через каналы «EuroNews», BBC, блогосферу. Третий – организация инфотуров и экспедиций для туроператоров и журналистов. Четвертый – проведение крупных событийных мероприятий: фестивалей и форумов, призванных создавать новые точки притяжения туристов и формировать бренд территории. Информационное пространство надо постоянно насыщать качественным контентом. Это и выставки, и организация инфотуров, медиавбросов, и привлечение известных медийных личностей.

– Представьте, я потенциальный зарубежный турист. Как бы вы меня пригласили в Казахстан? Почему я должна приехать именно сюда?

– Все люди ведь кочевники. Приехав в Казахстан, наедине со всем этим природным великолепием ты чувствуешь этот воздух свободы. Стань свободным, стань настоящим номадом!

РЕГИОН 2020

ВОШЛИ В ЗОНУ КОМФОРТА

Готовясь к грядущему 300-летию Усть-Каменогорска, город обзаводится все большим числом современных городских объектов-новинок. Так, накануне дня города, отмечавшегося в сентябре, появился свой местный Арбат – первая пешеходная улица областного центра, которая соединила между собой два парка отдыха – Жамбыла и Жастар. А на улице Бейбітшілік появились новые малые архитектурные формы, два сухих фонтана с подсветкой, игровые площадки для детей, зоны отдыха со скамьями и верандами.



Благоустройство коснулось и 19 дворов с охватом 28 домов, в которых проживает более 3000 детей. Так, по улице Молдагуловой, где проживает более 1800 детей, проведено благоустройство 13-ти детских и спортивных площадок, а также появилось новое футбольное поле. По проспекту им. К. Сатпаева в двух дворах построены новые спортивные и детские площадки с тартановым покрытием, а для взрослых жильцов домов оборудованы удобные зоны отдыха. По улице Виноградова сразу три двора обрели новый облик – на детских площадках проложены мягкие покрытия, расширена проезжая часть, появились дополнительные парковочные места. Кроме того, обновился детско-подростковый клуб «Эллада», существующий с 1998 года, куда, кстати, заходят и взрослые.

В этом году у горожан также появилась новая прекрасная зона отдыха – спортивно-экологический парк «Самал», растянувшийся по побережью Иртыша на Октябрьском острове. Здесь имеется комфортный пляж с лежаками и раздевалками, оборудованный по современным стандартам, велосипедные дорожки, площадки для воркаута, волейбола, роллердром, территория для скейтбордистов, футбольное поле, тренажерные зоны, детские городки.

Огромная территория парка освещена и обустроена, здесь расположились фудкорты, где можно перекусить, имеются пункты медпомощи и полиции.

Олимпийская чемпионка Ольга Рыпакова, проводившая тренировки в парке, отметила хорошее качество тартанового покрытия новых беговых трексов и в целом создание отличных условий для популяризации массового спорта.

– Я очень рад, что в обновленных дворах живет так много детей, – отметил аким Восточно-Казахстанской области Даниал Ахметов. – Мы сделали благоустройство во многих микрорайонах города. Такую работу мы проводим по всей области, чтобы восточноказахстанцы чувствовали себя максимально комфортно.

В следующем, юбилейном для города году запланировано создание бульварного кольца, будут благоустроены еще 52 двора.

Ольга СИЗОВА, Усть-Каменогорск

ПОСЕЛКИ БЛАГОУСТРАИВАЮТСЯ

Динамичный темп Государственной программы развития регионов до 2020 года уже чувствуют многие жители городов и поселков Акмолинской области. В частности, в быт сельчан Есильского района прочно входят такие удобства, как централизованное водоснабжение и отопление.

В текущем году в ряде частных домов райцентра – городе Есиль было подключено центральное отопление. Проблемы людей, долгие годы обогревавших свое жилье при помощи печки с углем, были решены. На двух улицах окраины райцентра к центральному отоплению было подключено 13 абонентов.

– Все благодарны акимату за то, что наш давно наболевший вопрос по подключению домов к центральному отоплению был решен. Хорошо жить, когда всегда тепло и светло, – резюмирует общее мнение жителей этого района Надежда Зеленская.

Питьевая вода есть теперь в кранах у жителей села Калачи.

– Долгое время мы ходили и брали воду из магазинов, возили ее флягами из колонки. С просьбой подвести нам централизованное водоснабжение, которого у нас не было с 1990-х годов, мы обратились в акимат поселка Красногорский. Акимом совместно с предпринимателями Самвелом Шагиняном и Кайратом Алибековыми были проведены необходимые работы на улицах Степная и Гагарина, – делится радостью местная жительница, пенсионерка Марина Корогез. – Из кранов побежала питьевая вода. Всем были поставлены счетчики. Спасибо за внимание к нашим просьбам!

– Все это улучшает жизнь в нашем селе. Этому радуется и молодежь, работающая в крестьянских хозяйствах, – дополняет Марину Корогез жительница села Калачи Таисия Чуркина, также пенсионерка.

Ну а местные власти понимают, что решение бытовых вопросов способствует тому, чтобы молодежь закреплялась в селах, создавала семьи, растила детей и проявляла бизнес-инициативу.

Олеся ЖАГПАРОВА, Акмолинская область

60 МИЛЛИОНОВ – НА 6 ОКРУГОВ

По словам акима района Ольги Булавкиной, рассказавшей о благоустройстве территории на пресс-конференции в Региональной службе коммуникаций ВКО, на благоустройство районного центра – села Бородулиха в этом году выделено 100 млн тенге из областного бюджета, а на благоустройство шести сельских округов – 60 млн тенге.

Так, в текущем году в селе Бородулиха облагоустроен парк Победы, благоустраиваются дворы, начаты работы по устройству мини-футбольной площадки, здания пункта обслуживания пассажиров, в селе Новопокровка выполнен текущий ремонт тротуаров, завершено устройство детской площадки, в селах Переменовка, Новая-Шульба, Бель-Агач и поселке Жезкент установлены площадки Street workout.

Ольга СИЗОВА, Усть-Каменогорск

КАСПИЙ ЖДЕТ ТУРИСТОВ

В Актау в прибрежной зоне активно ведется сооружение морских пирсов. Это стало возможным, во-первых, благодаря подписанной в августе прошлого года Конвенции по правовому статусу Каспийского моря, в которой говорится о том, что «прибрежное государство имеет исключительное право сооружать, а также разрешать и регулировать создание, эксплуатацию и использование искусственных островов, установок и сооружений в пределах своего сектора», а во-вторых, заинтересованным инвесторам.

Наталья БУТЫРИНА, Актау

В целом планируется соорудить пять новых пирсов. Эскизный проект был представлен архитектором-дизайнером Ольгой Беловой. Прибрежная зона, где располагаются городские пляжи, составляет 2,4 километра. Планируется благоустроить территорию общей площадью 10,8 гектара.

По словам Ольги Беловой, работы будут разделены на два этапа – благоустройство прибрежной зоны, строительство и восстановление пирсов.

«Основная задача благоустройства территории – сделать красивой и удобной прогулочную зону, а также обеспечить жителей города всеми удобствами пляжного отдыха. Проектом предусмотрены следующие зоны: пешеходная, велосипедная, пляжная, а также зоны озеленения, детские площадки, аквапарк, летние кафе и парковки. Все пляжи планируется оборудовать раздевалками, душевыми,



навесами, лавочками, настилом из древесно-полимерного композита и кранами для ног. Пляжи планируется очистить от камней и ила, а также завезти новый песок. В проекте предусмотрено несколько видов скамеек и других мест для отдыха, также беседки, урны, фонари, клумбы и 30 видов малых архитектурных форм. Предусмотрены детские и спортивные площадки, волейбольное и баскетбольное поля и теннисный корт», – подчеркнула дизайнер эскизного проекта.

Как рассказала Ольга Белова, аквапарк запроектирован на месте существующих водных горок в районе одного из пляжей. Там же будет расположен круглый пирс. На территории пирса соорудят взрослый и детский бассейны с горками, поставят навесы, зонтики и шезлонги. Вокруг пирса будут сделаны спуски в воду. Планируется построить фуд-корт, где будет представлено четыре вида кухни – казахская, европейская, итальянская и японская. «Планируется не только строи-

тельство новых пирсов, но и восстановление имеющихся. К примеру, первый пирс спроектирован на существующих разрушенных конструкциях старого пирса. Его длина составит 197,3 метра, площадь – 2300 квадратных метров. Он будет оборудован причалами для яхт и катеров. Второй пирс овальной формы займет площадь 6000 квадратных метров. В центре пирса планируется задействовать фонтаны-гейзеры с морской водой, которая с помощью насоса будет подниматься вверх, а потом уходить обратно в море. Фонтаны будут подсвечиваться. Следующий пирс будет иметь треугольную форму, его длина составит 272 метра, а площадь – 3500 квадратных метров. В конце пирса также предусмотрены причалы для яхт и катеров. Круглой формы пирс с внешним диаметром 83 метра будет иметь площадь 5000 квадратных метров. На нем планируется разместить аквапарк, бассейн и зона отдыха.

И пятый пирс планируется расположить на территории пляжа. Общая протяженность пирса составит 120 метров», – презентовала свой проект Ольга Белова.

Как сообщили в городском акимате, на разработку ПСД потребуются 14,5 млн тенге. «Уже освоено 5,4 млн тенге. После разработки ПСД будет объявлен конкурс на строительные работы в рамках благоустройства набережной», – пояснили в городском акимате.

ДКБ-2020

КАК «СЕНЬОРЫ» ПОМОГЛИ ХЛЕБОПЕКАМ

Компонент «Старшие сеньоры» программы «Дорожная карта бизнеса-2020» помог семье из города Алтай Восточно-Казахстанской области за 10 дней повысить качество, эффективность и производительность работы семейной пекарни.



Ольга СИЗОВА, Усть-Каменогорск

В рамках 4-го направления Единой программы поддержки и развития ДКБ-2020 индивидуальный предприниматель из Алтай Андрей Першин воспользовался компонентом «Старшие сеньоры» с пользой для семейного дела. Через Палату предпринимателей ВКО из Украины к ним приехал эксперт, технолог-разработчик хлебобулочных и кондитерских изделий с богатейшим опытом работы в Украине, России, Азербайджане и Польше Виктор Макаренко.

– С помощью эксперта мы увеличили ассортимент, отработав 8 наименований в пекарне и 5–6 – в кондитерском цехе с учетом новейших технологий. Прежде всего, он внедрил линию здоровой выпечки, в которой выпускаются фитнес-батончики, бездрожже-

вой хлеб, ржаной хлеб «Здравница» с ядром подсолнечника, отрубной батончик «Докторский», булочка «Алтайская» с морковью и свеклой, овсяное печенье на натуральном геркулесе, – рассказывает Алла Чилимова. – Кроме того, что-то интересное у него переняли – секрет украинского бублика.

По технологическим картам, которые эксперт оставил пекарям и кондитерам, отработка изделий продолжается и сейчас, но уже под контролем заведующей производством.

По словам предпринимателей, на следующий год они обязательно еще раз воспользуются услугой «Старшие сеньоры» для своего цеха заморозки, а еще в планах хлебопеков – приобретение современного оборудования в рамках одной из государственных программ – «Еңбек» либо «Дорожная карта бизнеса-2020».

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

КЛАСТЕР ЗДОРОВЬЯ

Крупнейший в Китае Международный центр медицинских наук строится в Цзинане. Он был основан в 2017 году. Многие корпуса Jinan International Center for Medical Sciences еще предстоит возвести, но центральный корпус, куда приглашают гостей и демонстрируют его возможности, уже работает.

Алевтина ДОНСКИХ, Цзинань

Возможность оценить перспективы крупнейшего в стране и самого современного медцентра представила и группе иностранных журналистов, побывавших в городе по приглашению МИД Цзинаня и газеты China Daily.

Как отметил представитель центра господин Чжан, Jinan International Center for Medical Sciences – это самый крупный проект в сфере здравоохранения местного правительства. Работа комплекса будет нацелена на исследования и разработку передовых медицинских технологий. Центр объединит несколько видов медицинской деятельности: услуги и образование, технологические исследования, медицинское оборудование, реабилитационную помощь. Здесь будет представлен

весь спектр медицинских специализаций, как для взрослых, так и педиатрический. Также в центре будет располагаться и крупнейший фармакологический научно-исследовательский комплекс. Центр уже подписал договоры на 144 медицинских проекта с инвестициями в размере 1,45 млрд юаней.

Запланировано строительство и сопутствующей инфраструктуры – квартиры, отели, места общественного питания и коммерческие помещения. В целом по завершении строительства Jinan International Center for Medical Sciences станет основой системы здравоохранения региона, возведенной по модели медицинского центра Хьюстона в США. Это придаст Цзинаню статус кластера глобальных высококачественных медицинских ресурсов, передовых технологий, международных стандартов, а также интел-



лектуальной и зеленой зоны здоровья. Влияние этого кластера будет распространено на всю страну. В медицинский комплекс также войдут строящиеся сейчас центр обработки данных по серьезным заболеваниям; центр многопрофильных медицинских исследований и прикладных программ; центр исследований опухолей жителей региона Китай-Япония-Южная Корея и исследовательский центр интеллектуальных роботов. Здесь будут собраны данные о состоянии здоровья более 100 миллионов человек в Северном Китае.

В кластере планируются на начальном этапе две больницы

общего профиля, 10 специализированных клиник, ввод в действие которых запланировано к 2022 году. А к 2027 году число специализированных больниц и компаний, по оценкам Jinan International Center for Medical Sciences, достигнет 30 и 300 соответственно, с годовым объемом производства в 60 млрд юаней.

Как отметил господин Чжан, в центре планируется развивать два ключевых направления медицины – инновационную и традиционную китайскую. Причем упор будет делаться именно на китайскую медицину, это будет поддерживаться и инвестироваться.

ПРИЯТНОГО АППЕТИТА, ШКОЛЯРЫ!

В ВКО реализуется пилотный проект по модернизации школьных столовых.

Восточно-Казахстанская область является лидером по реализации проектов государственно-частного партнерства в республике. На сегодняшний день по проектам ГЧП заключено 180 договоров на сумму 33,4 млрд тенге, что составляет 30% от общего объема по всей республике.

С 2017 года областные Палата предпринимателей, Управление образования и Региональный центр государственно-частного партнерства прорабатывали вопрос организации питания учащихся в организациях среднего образования с помощью механизма ГЧП.

В результате была активизирована работа по передаче в аренду школьных столовых по механизму ГЧП. Кроме того, партия Nur Otan инициировала проект ГЧП по модернизации школьных столовых с целью обновления оборудования и повышения качества питания, который стартовал в области в пилотном режиме, впервые в республике.

Суть пилотного проекта в том, что предприниматели, выигравшие конкурс, полностью за свой счет производят модернизацию и ремонт школьных столовых, а управление образования, со своей стороны, дает гарантию потребления их услуг, предоставляя 7-летний срок аренды с правом дальнейшей пролонгации до 30 лет, а также освобождает от арендной платы.

Конкурсную документацию для инвестпроекта разрабатывал Региональный центр ГЧП. Перечень ремонтных работ и необходимого оборудования для модернизации столовых был предоставлен директорам школ, а для разработки меню привлекались специалисты-технологи, которые взяли за основу методические рекомендации РК.

После проведения модернизации в школьных столовых Усть-Каменогорска установлено новое оборудование, осуществлен ремонт, столовые приобрели эстетичность, улучшилось качество питания.

В 2020 году Управление образования ВКО планируется реализация проекта по модернизации школьных столовых уже по всей области. В настоящее время во всех школьных столовых каждого района и города области составляются списки необходимого оборудования и дефектные ведомости по проведению ремонтных работ.

Ольга СИЗОВА, Усть-Каменогорск

WEEKEND

Жемчужина Казахстана

Акмолинская область имеет значительный потенциал для развития туризма. Удобное географическое положение региона и разнообразие природных ландшафтов позволяют развивать различные виды туризма.

Олеся ЖАГПАРОВА, Акмолинская область

Жемчужина Казахстана – Щучинско-Боровская курортная зона с каждым годом становится все привлекательнее для гостей. Это не только уникальная природа, для сохранения которой делается немало, но и развитая инфраструктура, открывающая широкий доступ к ее уникальным местам. Вновь облагораживается наша святая – Поляна Абылай хана, с каждым годом привлекающая тысячи туристов и становясь местом паломничества. Особый интерес вызывает первый в Казахстане археологический этнокомплекс под открытым небом «Ботай Бурабай», распахнувший врата своих подземий и раскрывший древнюю историю одомашнивания лошади в казахских степях. Нет аналогов в мире и современному трамплинному комплексу «Бурабай».

Все это благодаря тому, что индустрия отдыха и туризма в области поставлена в число приоритетных отраслей экономики. В туристский кластер региона входят свыше 700 предприятий сферы туризма, 3 государственных национальных природных парка «Кокшетау», «Бурабай», «Буйрату»,

а также Коргалжынский государственный природный заповедник, внесенный в список природного наследия ЮНЕСКО. Культурно-исторический сегмент кластера представлен 900 памятниками, большинство из которых находится под охраной государства и используется при обеспечении экскурсионных программ.

В области действуют около 80 туристских маршрутов, внесенных в государственный реестр. 10 туроператоров разработали и используют туристские маршруты по историческим и сакральным местам Кокшетау, Бурабайского, Зерендинского, Коргалжынского и Ерейментауского районов и района Биржан сал. Среди них 8 утвержденных маршрутов по сакральным местам.

В настоящее время количество мест размещения составляет 375 единиц с общей емкостью фонда – 5159 номеров при единовременной вместимости 13327 койко-мест. Ими оказано услуг только в первом квартале этого года на сумму свыше 1 млрд тенге – на 9,4% больше, чем годом ранее. Благодаря цифровизации в регионе функционирует 3-язычный интернет-ресурс и мобильное приложение «VisitAqmola», в функционал

которого входит QR-код сканирование популярных мест региона. А для обеспечения доступности туристского продукта региона запущена в продажу официальная карта туриста «BugabauPASS».

В настоящее время ведется работа по строительству и реконструкции улично-дорожной сети курорта Бурабай, завершено строительство автодороги Щучинск – Зеренда, протяженностью 80 км. В последнее время туристскую инфраструктуру региона дополнили такие уникальные объекты отдыха и развлечений, как отель «Байтас» на Голубом заливе, «Zerendirpark» в Зерендинской зоне отдыха, спортивно-оздоровительный комплекс «Бейбарс» в Аршалыском районе, орнитологическая обсерватория в Коргалжыном районе и др.

В рамках календарного плана мероприятий «Fourseasons» в этом году в регионе были проведены международный научно-практический форум «Шипажай-2019», велопробег «Veloburabay-2019», фестиваль кумыса «QumyzFest», 3-й байк-рок фестиваль «RoadFreedomFest», открыт этноаул «Жайлау» и другие. В общем итоге их участниками стали более 500 тысяч человек.

ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ

Орбулакская битва

Одним из ключевых и вошедших в летопись Казахского государства событий стало легендарное сражение казахов против джунгар вблизи реки Ор, получившее название Орбулакская битва. В память об этом событии на ипподроме Талдыкоргана состоялась историческая реконструкция сражения.

Гульназ КыДЫРОВА, Алматы

Проект по воссозданию Орбулакской битвы осуществляется не впервые. Несколько лет назад, в 2015 году, по инициативе акимата Алматинской области состоялась первая историческая реконструкция битвы. В этом году мероприятие было организовано с не меньшим размахом и тепло встречено зрителями.

На ипподроме развернулся средневековый этногородок из 10 площадок, где в полном объеме была представлена жизнь степных кочевников. По древней казахской традиции хозяева в больших юртах встречали гостей щедрым дастарханом и с музыкой. Самые смелые мужчины мерялись силами и меткостью в национальных спортивных играх – казакша курес, кокпар, асыки и др. Так, например, в казакша курес победу одержал кызылординец Ергали Еламан.

Местный краеведческий музей представил копию снаряжения Золотого воина, а также оригинальные казаны и чаны, найденные в ходе археологических раскопок. Кураторы павильона поведали легенду о Золотом человеке, о самих раскопках и археологах.

Историческая реконструкция битвы была представлена в трех частях: жестокий разгром казахского аула джунгарами, курултай аскалов и батыров в Каракумах и битва вблизи реки Ор в 1643 году. Орбулакское

сражение – одно из ярких в ходе казахско-джунгарской войны, когда казахи во главе с Жангир-ханом и Жалантос-батыром одержали победу над превосходящей армией Эрдэни-батыра. Сражение часто сравнивают с подвигом 300 спартанцев в битве при Фермопилах, т.к. считается, что оно стало первым в мировой истории, когда малочисленные отряды казахов сумели отразить многотысячное войско джунгар.

Исследователи отмечают, что хан Жангир применил ряд сложных тактических приемов из арсенала военного искусства казахов и в то же время использовал не распространенные среди кочевников методы дробления сил противника. По сведениям историков, Жангир, опасаясь открытого военного столкновения с джунгарами, расположил часть своей дружины в ущелье между двух гор, заранее окопав его глубоким рвом и обнеся высоким валом. Протяженность военного укрепления составила 2,5-3 км, передний край окопа был высотой с человеческий рост. Основные силы казахов ударили с тыла, и джунгары, не ожидавшие такого хода событий, не смогли оказать сопротивления.

Основную атаку джунгарской конницы приняли на себя 300 джигитов. А другие 300 казахских воинов во главе с Жангир-ханом находились в засаде. Заняв выгодную и труднодоступную позицию в горах, казахские джигиты подвергли противника массированному обстрелу. В этой битве



джунгары потеряли 10 тысяч человек. А имена казахских воинов были навсегда вписаны в летопись боевой славы.

Пару лет назад на месте сражения был установлен мемориальный камень.

В театрализованном представлении участвовали актеры, каскадеры, более полсотни переодетых военнослужащих. За кулисами работала высокопрофессиональная команда пиротехников, силами которой удалось максимально достоверно показать сражение с использованием пушек, ружей и стрел, взрывов и горения бегущей мишени.

Проект реконструкции Орбулакской битвы вновь показал, насколько важно хранить и беречь память о своем историческом прошлом, знать своих героев и передавать этот генетический код потомкам для сохранения и процветания нации, духовного и культурного обогащения в мировом пространстве.

050000, КАЗАХСТАН, Г. АЛМАТЫ, ПР. НАЗАРБАЕВА, 100Г
ТЕЛЕФОН 7 (727) 33 33 849 / ФАКС 7 (727) 2506219
ALMATY@THY.COM | TURKISHAIRLINES.COM

Центр бронирования и информации +7 727 3 123 258

Режиссёр, роль, камера...

В краеведческом музее города Алматы недавно была представлена экспозиция выставки, посвященная казахскому кино.

Айгуль БЕЙСЕНОВА

Экспозиция представляет собой летопись отечественного кинематографа, отображающую духовную культуру народа. В ее открытии приняли участие заслуженная артистка КазССР Меруерт Утекешева и известный казахстанский актер Фархат Абдраимов. По их мнению, привлечь внимание зрителей к отечественному кинематографу можно путем создания хорошего кино. Делясь своим мнением, Фархат Абдраимов отметил, что после перенасыщения голливудскими фильмами наш современный зритель все-таки предпочитает родное, отечественное кино.

– Недавно в прокат вышел исторический фильм «Томирис», собирающий полные зрительные залы. Социети постарайтесь сообщением о новом фильме, происходит обмен мнениями, интерес огромный, все это не может не радовать, – отмечает он.

Во время встречи Меруерт Утекешева вспоминала о своих первых съемках в кино, а это был популярнейший фильм 1970 года Султана Ходжикова «Кыз-Жибек», где ей посчастливилось сыграть главную героиню. Проникновенная история любви Кыз-Жибек и Тулегена, воплощенная на экране Меруерт Утекешевой и Куманом Тастанбековым, сразу же нашла отклик в сердцах зрителей. Лента вошла в золотой фонд казахского кино, картина демонстрировалась в более 80-ти странах мира, а главные роли сделали юных артистов знаменитыми. На этой киноленте выросло несколько поколений кинозрителей. Молодые актеры сыграли влюбленных героев настолько трогательно и проникновенно, что зрители не всегда сдерживали слезы и эмоции. И как вспомнил потом Куман Тастанбеков: «Мы не играли, истинную любовь сыграть невозможно, мы с экраном и вправду любили друг друга!» Любовь главных героев словно сошла с экранов в их жизнь. Сразу после съемок фильма актеры поженились и полвека прожили вместе. В 2017 году, к сожалению, Куман Тастанбеков ушел в мир иной. Большую часть своей жизни он посвятил театру и кино, создав сотни разноплановых и незабываемых образов. Сам актер остался в памяти

зрителей таким же молодым, красивым и влюбленным в свою Кыз-Жибек.

– Мы с Куманом впервые повстречались на съемочной площадке, – вспоминает Меруерт Утекешева. – После школы, в 17-летнем возрасте, это была моя первая роль в кино. На съемочной площадке был особый мир, и самым сложным оказалось показать с экрана любовь. Судьба сложилась так, что мой партнер по фильму вскоре стал моим мужем. Когда-то давно, во время съемок Куман впервые подарил мне цветок. Этот цветок до сих пор имеет большое значение для меня. После этой картины мы получали различные предложения, снимались в других кинопроектах, с разными актерами, но именно эта картина оказалась для нас обеих самой яркой, дорогой и незабываемой.

Зрителям были показаны фрагменты легендарной киноленты «Кыз-Жибек». Вспоминая творчество Шагена Айманова, демонстрировались также кадры из фильма «Транссибирский экспресс», «Легенда о матери», «Ботагоз», «Меня зовут Кожа» и многие другие кинокартины, вызывающие ностальгию по ушедшей эпохе, снятые известными казахстанскими кинорежиссерами. Сегодняшние реалии далеки от былого кинотворчества. Ушедшая эпоха отображена в экспозиции выставки «Алматы казах киносынын орбасы», куда вошли фотографии, личные вещи известных актеров, старинное кинооборудование, черно-белая киноплёнка и другие предметы, отображающие зарождение отечественного киноискусства. Обращаясь к публике, директор по развитию объединения музеев Алматы Кайрат Тарыбай отметил, что экспонаты хранят историю той эпохи, когда создавались первые киношедевры. Они были собраны и сохранены людьми, преданными своему делу.

Погружение в историю кино – одна из задач экспозиции, которая рассчитана на тех, кто любит кино, кто хочет побольше узнать об исторических съемочных процессах. Выставка носит ознакомительный, культурно-просветительский характер и будет интересна не только специалистам в области киноиндустрии, но и всем, кому небезразлична история отечественного киноискусства.

TRANSAVIA.KZ МЕЧТАЙ БРОНИРУЙ ПУТЕШЕСТВИЙ



Деловой Казахстан

Республиканская экономическая газета

Выходит по пятницам

Собственник: ТОО «Группа компаний «Бизнес Медиа»

Генеральный директор, главный редактор: Серик КОРЖУМБАЕВ
Первый заместитель главного редактора, заместитель генерального директора: Марина ТЮЛЕНЕВА

Заместитель главного редактора: Алешина ДОНСКИХ
Коммерческий директор: Алена РОМАЙКИНА

Адрес редакции: 050013, г. Алматы, Площадь Республики, 13, офис 619, тел./факс: +7 (727) 295 2301, 250 7556, 250 7268, 250 7163, e-mail: info@dknews.kz

Отдел рекламы: тел.: +7 (727) 250 1803, commercial@dknews.kz

Издание зарегистрировано в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан. Свидетельство о постановке на учет № 6798-Г выдано 13.01.2006 г.

Адрес для корреспонденции: 050000, г. Алматы, почта, а/я 388

Опубликованные материалы не всегда отражают точку зрения редакции.

Ответственность за достоверность фактов и сведений, содержащихся в публикациях газеты, несут авторы. Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Ответственность за содержание рекламы несет рекламодатель. Материалы в рамках публикуются на правах рекламы. © Дублирование материалов без письменного согласия редакции запрещено. При цитировании ссылка на газету «Деловой Казахстан» обязательна.

Подписной индекс: 64042 Тираж: 11 100 Номер отпечатан: ОО «РТИК «Дауир» (г. Алматы, ул. Калдаякова, 17) ТОО «Астана Интер-Трейддинг» (г. Нур-Султан, ул. Жубанова, 24/1)

