ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АО «ALTYN BANK» А. СМАГУЛОВ: «МЫ СТАВИЛИ АМБИЦИОЗНЫЕ ЗАДАЧИ НА 2015 ГОД, И МЫ СПРАВИЛИСЬ НА 100%» >>> стр. 5

WWW.KURSIV.KZ

"Курсивъ" № 44 (622)

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

КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 44 (622), ЧЕТВЕРГ, 12 НОЯБРЯ 2015 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ: СТРАНЫ – ЛИДЕРЫ ПО РАСХОДАМ ЗВР >>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ: НЕ УПАЛ, НО ОТЖАЛСЯ >>> [стр. 4]

КОМПАНИИ И РЫНКИ: ШУБНЫЙ ИНТЕРЕС >>> [стр. 7]

БАНКИ И ФИНАНСЫ: САРАФАННЫЙ БИЗНЕС >>> [стр. 9]

* Бриф-новости

Акцизы на алкоголь будут повышены

Кроме того, рассматривается законопроект, предусматривающий запрет алкоголя на мероприятиях.

>>> [стр. 2]

Платформа для надежного партнерства

В Алматы состоялось подписание договора между АО «Казахтелеком» и Национальным банком РК. Оператор связи посредством дочерней компании ТОО «KT Cloud Lab» предоставит регулятору финансового рынка инфраструктуру data-центра в СЭЗ «ПИТ «Алатау». Также оператор предоставит требуемые гарантии и сервисы по обеспечению безопасности и надежности хранения информации.

>>> [стр. 3]

Девальвация тенге помогла «АрселорМиттал Темиртау»

Ослабление национальной валюты позволило снизить постоянные издержки и улучшило конкурентоспособность компании в отношении импорта. Об этом сообщает пресс-служба компании в ответ на запрос «Къ» о текущем состоянии компании и возможной оптимизации расходов.

>>> [стр. 7]

Нацбанк перестает поддерживать тенге

В целях сохранения золотовалютных активов Национального банка и Национального фонда регулятор принял решение о минимизации своего участия на валютном рынке с 5 ноября 2015 года. Об этом сообщает пресс-служба банка. Финансовые аналитики в связи с этим ожидают курс на уровне 315–320 тенге за доллар.

>>> [стр. 8]

Weekend с «Къ»

Где провести ближайшие выходные?

>>> [стр. 12]

Приглашение на бизнес

По мнению экспертов, в Европе Нурсултан Назарбаев искал деньги на развитие казахстанской экономики

Заручившись поддержкой мусульманского мира в Катаре, президент Казахстана Нурсултан Назарбаев направился с визитом на Запад. Президент встречался с представителями власти и бизнеса европейских стран. И в его выступлениях прослеживался основной посыл – Казахстан открыт для инвестиций.

Гульмира САРБАСОВА

В новых реалиях европейское турне президента Казахстана дало старт процессу взаимного сближения Казахстана и ЕС

В Великобритании Н. Назарбаев был с большими почестями принят королевой Англии **Елизаветой II**, что не преминули отметить британские СМИ. В частности «Таймс» высказал версию, что такой прием связан с тем, что президента Казахстана рассматривают в Великобритании, как потенциального миротворца между Востоком и Западом. Незадолго до встречи глав стран, председатель сената парламента Казахстана **Касым-Жомарт Токаев**, обсуждая детали визита с депутатом палаты общин парламента Великобритании, парламентским заместителем министра иностранных дел **Тобайасом Элвудом**, подчеркнул: «…визит президента Казахстана Нурсултана Назарбаева в Соединенное Королевство призван вывести стратегическое партнерство двух стран на новый уровень взаимодействия в торгово-экономической, инвестиционной и политической сферах».

Здесь уместно вспомнить, что 14 лет назад президент Казахстана добился от англичан конкретного содействия в осуществлении реформ в республике. Тогда Назарбаев сумел привлечь британских экспертов к анализу контракта с американской корпорацией Shevron о разработке Тенгизского нефтяного месторождения, вызвавшего противоречивые оценки экспертов. По мнению наблюдателей, Назарбаев использовал элементарный закон конкуренции, предоставив право экспертизы формально независимым и профессионально компетентным специалистам, помнящим и об интересах британских нефтяных компаний в разработке казахстанских энергоресурсов. Тогда Назарбаев одновременно вел переговоры с руководством корпораций British Petroleum и British Gas. Также президенту Казахстана удалось заручиться согласием британских банкиров из Barclays Bank и банка Morgen Grenfel на участие в обучении национальных кадров банковскому делу и оказание консультативной помощи правительству республики в проведении рыночных реформ.

«Сегодня, когда Казахстан столкнулся с серьезными экономическими проблемами, связанными с падением цен на энергоносители и сырья, и с влиянием общего экономического кризиса на постсоветском пространстве, стране нужны инвестиции. Экономические институциональные реформы требуют для своей реализации увеличения иностранных капиталовложений, в том числе и европейских. А не только китайских. Китайские инвестиции, как известно, автоматически расширяются в рамках китайского проекта Экономического пояса Шелкового пути. По европейским же инвестициям нужны переговоры», – считает директор Аналитического центра ИМИ МГИМО **Андрей Казанцев**.

Лондонский график Назарбаева был плотным: встреча с премьер-министром **Дэвидом Кэмероном**, обед в Букингемском дворце с королевой Елизаветой II и переговоры с лордом **Джейкобом Ротшильдом**. Кстати, Ротшильд отметил хорошие перспективы Казахстана в обретении статуса финансового хаба Центральной Азии.

В ходе своего визита в Англию президент Казахстана рассказывал о приоритетах экономической стратегии, законодательном обеспечении Плана нации «100 конкретных шагов», внешней политике государства в контексте своего выступления на 70-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН и приглашал принять активное участие в инвестировании в промышленность Казахстана. «Я приглашаю вас работать в Казахстане, – сказал Назарбаев. – Мы у вас ничего не просим, но приглашаем прийти к нам, сделать бизнес и заработать ваши деньги».

Президент Казахстана поделился новостью о создании в Астане международного финансового центра, в основу которого заложены принципы английского права и стандарты ведущих мировых центров, а в качестве рабочего избран английский язык. «Создание финансового центра в Астане – ключевой момент для понимания процесса, происходящего вокруг Казахстана», – говорит экономист **Юрий Солозобов**. По его мнению, финансовый центр «Астана», фактически воспроизводящий дубайский финансовый центр, будет мощным институтом для привлечения долгосрочных инвестиций на развитие инфраструктуры и других стратегических проектов на всей евразийской территории, не только для Казахстана, но и для России. Итогом переговоров и встреч с крупными инвесторами стало подписание инвестиционных контрактов только в Лондоне на общую сумму в $5 млрд – на развитие машиностроения, фармацевтики, медицины и сельского хозяйства.

Чуть позже, во Франции Назарбаев также страстно призывал инвесторов к взаимовыгодному сотрудничеству, не забывая подчеркнуть, что в Казахстане создаются самые благоприятные условия для работы. Он говорил о том, что реформы, начатые в Казахстане, коснутся всего спектра экономического регулирования. В законодательстве будут предусмотрены различные преференции для иностранцев, помимо освобождения от земельного налога на восемь лет, их ждет освобождение от подоходного налога на 10 лет.

Президент РК предложил бизнесменам не откладывать в долгий ящик участие в индустриализации Казахстана и воспользоваться «уже налаженным транзитным коридором посредством железнодорожных контейнеров-шаттлов», проходящих через территорию Германии, Беларуси, России и Китая.

>>> [стр. 2]

В Шымкенте построят пять авторазвязок

Инфраструктура

В Шымкенте в рамках новой Концепции развития Шымкента на 2016–2020 годы для разгрузки магистралей планируют построить пять автомобильных развязок. Также планируют создание нового современного жилого и делового района «Shymkent City», который должен стать прообразом будущего Шымкента. Об этом сообщает пресс-служба аппарата акима ЮКО.

Канат ОМАРОВ

Представлен проект Концепции развития Шымкента на 4 года

Кроме того, предполагается строительство пяти очистных сооружений в присоединенных районах города, которые остановят слив канализации в городские водоемы «Бадам» и «Кошкар Ата».

Аким города Шымкент **Габидулла Абдрахимов** в здании областного акимата представил акиму Южно-Казахстанской области проект Концепции развития Шымкента на 2016–2020 годы.

Данный документ определяет главные задачи развития города на предстоящую пятилетку и охватывает все стороны жизнедеятельности мегаполиса, включая вопросы ЖКХ, образования и культуры, безопасности и здравоохранения, архитектуры и градостроительства, предпринимательства и пр.

Основной акцент в Концепции сделан на развитие инфраструктуры. Планируется обеспечение горожан доступом к питьевой воде, системам канализации, газо-, тепло- и электроснабжению.

В целом, город Шымкент планируется развивать в качестве «умного», а значит, удобного города, центра малого и среднего предпринимательства, притягательного для туристов и инвесторов.

В Концепции развития говорится и о необходимости обновления городского автобусного парка, который должен качественно обслуживать потребности горожан. Ожидают изменения и школы города. В них, наряду с внедрением системы конкурсного отбора директоров, планируется создать попечительские советы, а также обеспечить родителей современной формой электронного контроля посещаемости и успеваемости детей. Глава области **Бейбут Атамкулов** выделил ряд моментов, требующих дополнительной проработки. В их числе – отсутствие комплексного плана развития частного жилого сектора. При отсутствии особого внимания к данному вопросу, по мнению глава региона, частные жилые массивы станут сдерживающим фактором для развития города. Также требуется комплексное решение вопроса ЖКХ. В данной сфере необходимо совершенствование системы оказания коммунальных услуг, которая пока не соответствует требованиям, предъявляемым к современным городам.

Еще одним пунктом стало принятие мер по энергосбережению, улучшению экологической обстановки и развитию элементов «зеленой» экономики. В числе предложенных мер: установка солнечных аккумуляторов на крышах жилых домов, развитие велосипедной инфраструктуры, продолжение перехода на энергосберегающие лампы освещения улиц и пр.

Важным вопросом остается безработица. Решением может выступить разработка карты МСБ. Здесь надо изучить опыт развитых городов мира и СНГ, отметил Б. Атамкулов.

* Новости

К. Масимов заберет бизнес у Китая

В декабре премьер-министр Казахстана посетит с официальным визитом КНР, где обсудит этапы реализации Программы по переносу производственных мощностей с территории КНР в РК. Об этом глава Правительства Казахстана заявил в ходе заседания Астанинского клуба, посвященного обсуждению ключевых вопросов развития Евразийского региона.

«Мы действительно работаем в этом направлении. В декабре месяце 2014 года во время визита премьер-министра КНР в Казахстан мы принципиально договорились о создании Программы переноса производственных мощностей с территории Китая в Казахстан. Мы считаем, что эта программа выгодна в двустороннем отношении, как для Казахстана, так и Китая», – сказал К. Масимов. Глава правительства уточнил, что в декабре запланирован его официальный визит в Китай, где этот вопрос будет обсужден гораздо основательнее. «Через месяц, в середине декабря, я еду с официальным визитом в Пекин, где мы будем продолжать дискуссии по данному вопросу для их практического воплощения», – добавил К. Масимов.

Также К. Масимов заявил, что КНР рассматривает реализацию аналогичных программ и на территории других развивающихся стран. «У меня были дискуссии с Правительством Китая – аналогичная программа на примере Казахстана будет проводиться и в других странах, которые будут выражать к этому интерес.

Приглашение на бизнес

‹‹‹ [стр. 1]

Президент РК отметил, что, несмотря на непростую экономическую ситуацию, взаимный товарооборот между двумя странами за последние годы держится на уровне $6 млрд. В Казахстане работают 130 французских компаний в различных отраслях. При этом инвестиции Франции в экономику Казахстана составили около $12 млрд за последнее десятилетие. Эксперт по центрально-азиатскому региону в Национальном центре научных исследований (CNRS) **Изабель Оайон** отмечает, что причина этой дипломатической активности – экономические интересы Франции в Казахстане: «Французские интересы и инвестиции в Казахстане значительны. Там работают Areva, Total и другие крупные французские предприятия. Казахстан – один из основных производителей урана в мире. А Франция – один из основных его потребителей. Эти объективные причины объясняют существование тесных отношений».

Для Казахстана Франция – второе после Китая направление экспорта, львиная доля которого приходится на углеводороды. В прошлом году товарооборот между двумя странами приблизился к 5 миллиардам евро, а ежегодный экономический рост Казахстана значительно превышает французский. В 2014 году он составил 4,6%.

Экономист, профессор Национального института восточных языков и культур (INALCO) **Жульен Верке** подчеркивает, что не только Франция, но и многие другие страны Евросоюза проявляют интерес к Казахстану, ВВП которого составляет 70% от общего ВВП Центральной Азии: «С экономической точки зрения Казахстан – лидер Центральной Азии. Это не самая многонаселенная страна. Но ее экономика, поддерживаемая доходами от продажи углеводородов, развивается крайне интенсивно. Поэтому Казахстан – это флагман региона, который так интересен Франции и Евросоюзу в целом. Но это также страна, которая сама пожелала открыться для сотрудничества с Европой. Европа представляет значительный процент казахского товарообмена. В большей мере ее экспорта, но также и импорта».

Однако, решая торгово-экономические вопросы своей страны, по мнению казахстанского эксперта **Галыма Байтука**, Нурсултан Назарбаев, «возможно, имеет свой план по выходу на сотрудничество с ЕС через укрепление отношений с отдельными его странами».

«У Назарбаева есть собственная дипломатическая стратегия на постсоветском и евразийском пространстве», – предупреждает Изабель Ойаон. Так было в ту пору, когда: «он активно и безуспешно пытался повлиять на разрешение украинского вопроса. По его инициативе в Астане проходили саммиты, на которых предпринимались попытки усадить за один стол российскую и украинскую стороны. Я думаю, что (в свое время) он воспользовался визитом Олланда, чтобы выступить в роли медиатора в этом дипломатическом кризисе», – сказал Г. Байтук.

По мнению доктора исторических наук, профессора **Мары Губайдуллиной** «реальная политика» в регионе такова, что на фоне развития регионально значимых связей между ЕС и ЦА доминируют преимущественно прагматичные интересы. «Политику ЕС по отношению к Центральной Азии я бы определила как либеральный прагматизм, а стран Центральной Азии к ЕС – как «сопутствующий» прагматизм, сопровождающий утверждение их интересов. По словам Н. Назарбаева, «Казахстан готов стать «воротами» для ЕС в Центральную Азию», – говорит Мара Губайдуллина. Профессор напоминает о том, что ЕС долгое время являлся для Казахстана торговым партнером номер один, на долю которого приходилось 47% внешней торговли страны, что опережало показатели России и Китая.

«Казахстан стал третьим крупнейшим поставщиком энергоносителей в Европу из стран – не членов ОПЕК после России и Норвегии. В некоторых странах ЕС доля поставок казахстанской нефти очень высока. Например, с Румынией она составляет 30%, с Австрией – 25%, а с Швейцарией в торговле нефтью мы находимся на 2-м месте. Казахстан обеспечивает до 20% от общего объема импорта энергии в государства ЕС», – подчеркивает эксперт.

«Для Казахстана Евросоюз является сегодня и остается в перспективе главным стратегическим партнером в вопросах обеспечения региональной – евразийской экономической безопасности. Поэтому, на ее взгляд, «путь в Европу» для Казахстана предполагает, прежде всего, расширение евразийского пространства для стран ЦАР, которые на основе скоординированной позиции по вопросам устойчивого развития региона смогли бы в перспективе перейти к реализации совместных европейско-центральноазиатских экономических проектов. На этот аспект целесообразно обратить внимание в процессе реализации проекта «продвинутого партнерства» Казахстана с Евросоюзом. Необходимо также иметь в виду былую заинтересованность ЕС в членстве республики в ВТО. Казахстан и Европейский Союз готовы к новому этапу развития экономических отношений», – подчеркивает Webeconomy.

По мнению этого источника, следует рассматривать казахстанскую стратегию в отношении ЕС как составную часть общей казахстанско-европейской стратегии экономического партнерства.

Таким образом, как информирует Webeconomy, Казахстан может стать равноправным партнером ЕС, что становится очевидным в условиях новой геоэкономической ситуации в Евразии и перспектив региональной интеграции в формате ЕЭП и ЦАР. Казахстан имеет четкую позицию по вопросам перспектив сотрудничества со странами Евросоюза, который остается его ключевым партнером.

По мнению аналитического интернет-издания, для Казахстана важно скорректировать стратегические цели сотрудничества и пути их достижения в соответствии с предполагаемыми последствиями проводимой политики расширения ЕС, создания ЕЭП, а также перспектив экономической интеграции в ЦА.

Реализация проекта «Единое континентальное экономическое пространство» не представляется возможным без участия Республики Казахстан и должна осуществляться поэтапно. Для РК основная задача первого этапа – обеспечение условий для формирования общих стратегических подходов со стороны ЕС и РФ как по вопросам реализации «единого евразийского континентального проекта» с участием РК в качестве основного субъекта управления, так и в отношении проектов по экономической интеграции ЦАР.

Торговые отношения Казахстана и Евросоюза определяются перспективами развития европейского и казахстанского рынков, спецификой развития европейского спроса на энергоресурсы и особенностями международной специализации Казахстана. Сложившаяся структура товарного обмена не отвечает экономическим интересам и перспективам Казахстана. Евросоюз, напротив, экономически заинтересован в сохранении сложившейся ассиметричной структуры товарооборота до решения проблемы зависимости его экономики от внешних энергоресурсов.

Во всяком случае, как наметил ориентиры сотрудничества Webeconomy: «Казахстану предстоит реализовать свои долгосрочные экономические интересы в Европе в соответствии с особенностями: стратегии ЕС в вопросах региональной интеграции; взаимного товарного обмена между РК и ЕС; казахстанской международной специализации и программы форсированного развития промышленности РК; европейской ситуации в сфере энергетики; современной политики евразийства».

Холдинг как подушка безопасности для банка

Реорганизация

Эксперты прокомментировали приобретение kaspi bank нового статуса банковского холдинга. Такое решение сокращает риски по пруденциальным требованиям для банка, имеющего статус отдельного, считают они, и в текущей экономической ситуации такое решение вполне обоснованно.

Ольга КУДРЯШОВА

Напомним, на своей странице в Facebook kaspi bank сообщил о получении согласия от Нацбанка РК на приобретение акционерным обществом kaspi статуса банковского холдинга.

Таким образом, акционерное общество kaspi становится косвенным владельцем около 90% акций kaspi bank. Акционерами и инвесторами холдинга АО kaspi являются **Вячеслав Ким**, **Кайрат Сатыбалдыулы**, **Михаил Ломтадзе** и фонды под управлением ведущей международной инвестиционной компании Baring Vostok Capital Partners.

«Мы глубоко верим, что будущее за новыми технологиями и инновациями. На данный момент мы являемся инвесторами в такие компании, как Kolesa.kz, Алсеко и kaspi bank. В наши планы входит дальнейшее инвестирование в развитие инновационных и технологических компаний, которые улучшают жизнь каждого из нас», – цитируются в сообщении слова председатель правления kaspi bank Михаила Ломтадзе.

«Обычно статус холдинга указывает на укрупнение бизнеса – вероятно, в случае с kaspi это актуально. Увеличение бизнеса позволит эффективнее распределить работу над инвестиционными проектами и ввести в структуру новых акционеров. Решение смотрится вполне жизнеспособным, в текущих экономических реалиях оно обоснованно. Однако переоценивать его вряд ли стоит: особенного влияния на отрасль эта информация не окажет», – считает старший аналитик Альпари **Анна Бодрова**.

По мнению директора департамента аналитики АО «Асыл-Инвест» **Айвара Байкенова**, решение объединить все активы в рамках одного холдинга, при этом оставить основным и крупнейшим активом kaspi bank, позволит банку подпасть под более мягкое пруденциальное регулирование.

«Также в данном случае имеются определенные удобства в плане оперативного управления всеми компаниями и распределения потенциальных дивидендов. В дальнейшем такая структура также позволит более выгодно использовать рынки капитала (заемный или акционерный), так как создается актив/компания с более высокой рыночной стоимостью», – считает аналитик.

Эксперты считают, что какого-то определенного влияния на отрасль в целом это решение не окажет. Директор Центра макроэкономических исследований **Олжас Худайбергенов** полагает, что это решение скорее внутрикорпоративное, которое в основном решает организационные задачи. «Такие действия не несут экономических последствий ни для банка, ни для отрасли», – считает г-н Худайбергенов.

Г-н Байкенов также отметил, что банковские холдинги в Казахстане существуют уже давно. По данным финансового надзора Национального банка РК на 1 ноября 2015 года в их число входят: АО «Народный сберегательный банк Казахстана», ОАО «Банк ВТБ», ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», АО «Казкоммерцбанк», ОАО «Альфа-Банк», АО «Финансовый холдинг «Цесна», ОАО «Сбербанк России» и другие группы.

«Последние события на рынке, в частности на валютном, могут существенно сказаться на качестве портфелей, достаточности капитала, рентабельности и ликвидности любого банка. А для банка, имеющего статус отдельного, регулятор может установить более высокие требования с целью минимизации рисков. Банковский холдинг позволяет избежать этого, но при этом акционеры берут на себя дополнительную ответственность», – заключил г-н Байкенов.

Каков «запас прочности» у нефтяников?

В ближайшее время в Казахстане ожидается повышение акциза на 133% на бензин всех марок при передаче подакцизных товаров, что может привести к повышению розничной цены на горючее.

Со времени отпуска цен в «свободное плавание» на ходовой бензин Аи-92/93 в стране резко поменялась экономическая ситуация. Отпущенный курс доллара к тенге с 4 сентября вырос на 28%, чем сильно озадачил не только простых казахстанцев, но и участников рынка ГСМ. Однако ожидания, что вслед за прыгнувшим долларом резко вырастут цены на бензин, не оправдались. Почему же этого не произошло? А дело, как оказалось, в ситуации, сложившейся на этом рынке. Так, оптовая цена на популярную марку бензина, напротив, снизилась примерно на 4%. Этому в немалой степени способствовало принятое правительством в начале сентября решение о рыночном формировании цены на Аи-92/93. Следствием этого шага стало увеличение ввоза импортного бензина указанной марки, что позволило избежать его дефицита и связанных с этим негативных последствий. Таким образом, внутренний рынок нефтепродуктов в части оптовой реализации Аи-92/93 движется строго по законам конкуренции, и говорить о каком-либо сговоре или манипуляциях со стороны крупных игроков в целях обогащения не приходится. Однако при этом надо все же помнить, что стоимость на эту марку вряд ли «упадет» до прежнего уровня – 108 тенге за 1 литр. И тому есть веские причины.

Чем аукнется повышение?

Во-первых, всем недропользователям нужно «удержаться на плаву» во избежание дестабилизации на рынке нефтепродуктов. В случае отрицательного сценария в проигрыше окажутся не только они. Это может ударить уже по всем так, что мало никому не покажется. Во-вторых, государство планирует повышение акциза на 133% на бензин всех марок при передаче подакцизных товаров (это продукты переработки давальческого сырья). Понятно, что в такой ситуации надеяться на снижение стоимости ГСМ не приходится.

Источник дохода у недропользователей один – продажа продуктов своего производства. Как правило, нефть покупают поставщики для переработки на нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ) в качестве давальческого сырья, либо она идет на экспорт по мировым котировкам. А любое изменение в структуре цены на нефтепродукты прямо пропорционально отражается на нетбэке недропользователя. В последнее время эти изменения, как известно, происходят только в сторону увеличения. Вспомним, например, повышение тарифа на переработку в рамках программы модернизации отечественных НПЗ. Все это значительно снижает экспортную цену на нефть и, соответственно, доходы нефтяников. Не способствует ситуации и завышенная ставка экспортной таможенной пошлины на темные нефтепродукты на общем фоне снижения цены на нефть. Кроме того, снижению доходов нефтяников способствует и действующий на протяжении пяти лет запрет на экспорт светлых нефтепродуктов, в том числе и неликвидного на протяжении большего времени года дизельного топлива. Да и стоимость «черного золота» на мировом рынке не придает большого оптимизма.

Глядя в будущее

Таким образом, даже для мало разбирающихся в экономических процессах обывателей понятно, что рынок нефтепродуктов сейчас переживает не самые лучшие времена. Стоит ли говорить, что все это отрицательно сказывается на рентабельности месторождений, и, по идее, уже должно было привести к снижению добычи. Но пока этого не произошло, более того, стоило бы отдать должное недропользователям, что они не забывают о социальной ответственности перед обществом и поддерживают производство на прежнем уровне, не сокращают рабочие места. Но насколько большой этот «запас прочности»? Стоит ли испытывать судьбу и «грузить» нефтяников так, как будто ситуация в мире и на внутреннем рынка осталась прежней и спокойной? Ответ очевиден. Да и не стоило бы забывать, что нефтегазовая отрасль – это одна из немногих точек роста и возможностей диверсификации экономики. А посему облагать отрасль, фактически формирующую бюджет, налогами и сборами нужно очень аккуратно и обдуманно, дабы избежать негативных последствий и проблем в будущем. Лежащие на боку нефтяники не принесут пользы никому.

Акцизы на алкоголь будут повышены

Налоги

Кроме того, рассматривается законопроект, предусматривающий запрет алкоголя на мероприятиях.

Гульмира САРБАСОВА

Под закон об акцизах подпадут не все крепкие напитки

На пленарном заседании мажилиса парламента РК рассмотрены изменения и дополнения, внесенные сенатом парламента РК в проект Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения и таможенного администрирования».

Данный законопроект был одобрен мажилисом и направлен в Сенат с 59 поправками, – проинформировал мажилисмен **Серик Оспанов**.

«Сенатом внесены в законопроект 5 поправок, из них одна поправка по пересмотру ставки акциза на алкогольную продукцию, кроме коньяка, бренди, виноматериала, пива и пивного напитка. Хотелось бы отметить, что в ходе рассмотрения законопроекта в мажилисе депутатами было внесено предложение по «заморозке» ставки акциза на алкогольную продукцию на следующие три года на уровне действующей ставки, как это было сделано в Российской Федерации и в Республике Беларусь. На тот момент правительство не поддержало это предложение», – проинформировал Оспанов. И в результате в сенате правительство пересмотрело свое решение и вместо предложенного Сенатом 10%-го увеличения ставки акциза на алкогольную продукцию предложило увеличить ставку акциза на 15% вместо предполагаемых 30%.

По информации Оспанова, остальные 4 поправки направлены на исключение правовых коллизий. Поскольку поправки, внесенные сенатом, не меняют концепции законопроекта, комитет по финансам и бюджету предложил согласиться с предложениями сенаторов.

После бурного обсуждения мажилисмены согласились с поправками, и закон был окончательно принят.

Кроме того, мажилисмены одобрили во втором чтении проект Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам обеспечения безопасности при проведении спортивно-массовых, культурно-зрелищных и других мероприятий».

«Законопроект призван урегулировать правовые отношения, связанные с организацией и проведением культурно-массовых, спортивно-массовых мероприятий. 28 октября 2015 года данный законопроект был одобрен в первом чтении. При обсуждении законопроекта в рамках рабочей группы поступил ряд предложений и замечаний от постоянных комитетов, депутатов, фракций политических партий и отдела законодательства Мажилиса. В частности, предложено запретить проносить в места проведения мероприятий алкогольную продукцию, продукцию в металлической и стеклянной таре», – заявил депутат **Мухтар Тиникеев**.

Мажилисмены также предложили предусмотреть наказание за выбрасывание на сцены и арены любых предметов, представляющих угрозу для жизни и здоровья людей. Депутаты предложили отнести к понятию «место для проведения массовых или спортивно-зрелищных мероприятий» ипподромы и цирки, проинформировал Тиникеев.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВЪ
Газета издается с июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции:
050000, РК, г. Алматы,
ул. Шевченко, 90, оф. 41
(уг. ул. Наурызбай батыра)
Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Редакционный директор:
Серик МАМБЕТОВ
Тел. +7 (727) 232-45-55,
s.mambetov@kursiv.kz

И. о. главного редактора:
Марат КАИРБЕКОВ
Тел. +7 (727) 232-45-55,
m.kairbekov@kursiv.kz

Коммерческий директор департамента развития интернет-проектов:
Руслан ИСМАИЛОВ
Тел. +7 707 171 12 24,
r.ismailov@kursiv.kz

Редакция:
«Власть и бизнес» Игорь КЛЕВЦОВ
«Компании и рынки» Гульжанат ИХИЕВА
«Банки и финансы» Динара ШУМАЕВА
«Культура и стиль» Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:
Элеонора БЕЙСЕНОВА

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Андрей НЕСТЕРОВ
Наталья ГРИГОРЬЕВА

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

Руководитель регионального представительства:
Алина КОЖАХМЕТОВА
Тел. +7 702 112 34 56,
astana@kursiv.kz

Корреспонденты г. Астана:
Гульмира САРБАСОВА

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

Служба распространения:
Ертлек МЕЙРАМ,
e.meyram@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 10 300 экз.

01.11.2015–30.11.2015 – Международная выставка продуктов питания, технологий пищевой промышленности и индустрии гостеприимства. Португалия, Лиссабон.

08.11.2015–14.11.2015 – Крупнейшая в мире специализированная выставка сельскохозяйственной техники DLG. Германия, Ганновер.

10.11.2015–13.11.2015 – Международная выставка электроники, технологий, оборудования, материалов, компонентов для производства электроники. Германия, Мюнхен.

11.11.2015–13.11.2015 – TransUzbekistan 2015 – 12-я Международная выставка «Транспорт и логистика». Узбекистан, Ташкент.

16.11.2015–19.11.2015 – Международная выставка медицинской индустрии. Германия, Дюссельдорф.

16.11.2015–21.11.2015 – CHTF 2015 – XVII Международная выставка высоких технологий. Китай, Шэньчжэнь.

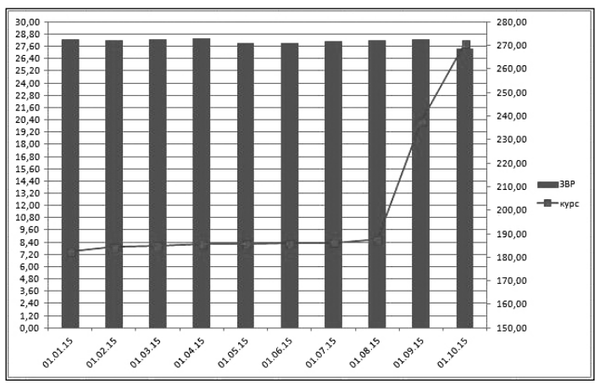
20.11.2015–22.11.2015 – «Индустрия здоровья и красоты», Россия, Севастополь.

21.11.2015–23.11.2015 – MOSCOW BUSINESS FORUM 2015, Россия, Москва.

24.11.2015–27.11.2015 – Промышленный Форум – 2015, Украина, Киев.

Страны – лидеры по расходам ЗВР

Kursiv Research составил рейтинг стран СНГ по объему потраченных золотовалютных резервов с начала года.



По объему золотовалютных резервов Казахстан находится на втором месте с $27,39 млрд

С начала текущего года практически все страны СНГ столкнулись с необходимостью поддержания национальных валют, так и не дождавшись стабилизации цен на нефтяном рынке. Так, золотовалютные резервы стран СНГ за девять месяцев продемонстрировали негативную динамику. Снижению объемов резервов также поспособствовало падение цен на золото. Исключение составили Украина и Армения, показавшие увеличение объемов золотовалютных резервов.

Войны на нефтяном рынке вкупе с падением цен на золото снизили объем золотовалютных резервов России, которая по этому показателю стоит на первом месте. Если в начале года резервы страны составляли $385,46 млрд, то по итогам сентября его объем уменьшился на $14,19 млрд. Ослабление рубля до 65,74 по сравнению с аналогичным периодом 2014 года составило 52,83%.

На втором месте по абсолютному снижению золотовалютных резервов расположился Азербайджан. За девять месяцев Национальный банк Азербайджана использовал $6,74 млрд из своих золотовалютных резервов, это 49,01% от общей суммы. Сокращение золотовалютных резервов страны также связано со снижением цены на нефть. Чтобы сдерживать благоприятный курс, Центральный банк тратил резервы, осуществляя интервенции на валютном рынке. Тем не менее на конец 3-го квартала 2015 года курс азербайджанского маната относительно к началу года упал на 33,61%.

Тройку лидеров по затратам золотовалютных резервов замыкает Казахстан. Как страна, зависимая от экспорта нефти, после падения цен на черное золото более чем на 50% экономика страны стала ослабевать. С начала 2015 года по сентябрь Национальный банк использовал 3,08%, или $871 млн, из резерва страны. Сегодняшний курс доллара к тенге составляет 306,74 тенге, тем самым с начала года ослабев на 68,21%.

На четвертом месте расположилась Республика Беларусь. С начала 2015 года до конца 3-го квартала из резерва страны было использовано $0,43 млрд. В общем резервы снизились с $5,06 млрд до $4,63 млрд. Курс доллара США в белорусских рублях вырос на 13,98%, до 17 675,02 рубля за 1 доллар. В целом это продолжение кризиса 2011 года, причинами которого является комплекс явлений в стране, вызванный многолетним отрицательным сальдо торгового баланса, издержками элементов административно-командной системы в экономике и обострившийся из-за ажиотажного спроса на иностранную валюту и повышения заработной платы перед президентскими выборами 2010 года.

Пятое место занимает Республика Молдова. К концу сентября золотовалютные резервы страны составили $1,77 млрд, что на 17,96%, или на $387,3 млн, меньше относительно начала года. Наименьшие затраты золотовалютных резервов показала Кыргызская Республика. За девятимесячный период они использовали только 8,04%, или $148,2 млн, из резерва страны. 54,85% от всего резерва хранятся в иностранной валюте.

Более подробный обзор смотрите на нашем сайте kursiv.kz.

Платформа для надежного партнерства

В Алматы состоялось подписание договора между АО «Казахтелеком» и Национальным банком РК. Оператор связи посредством дочерней компании ТОО «КТ Cloud Lab» предоставит регулятору финансового рынка инфраструктуру data-центра в СЭЗ «ПИТ «Алатау». Также оператор предоставит требуемые гарантии и сервисы по обеспечению безопасности и надежности хранения информации.

Арман БУРХАНОВ

Мировой рынок информационных технологий развивается в сторону облачных решений и «Казахтелеком» следует глобальным тенденциям. Все больше пользователей осознают преимущества облачных сервисов, внедряя в компаниях модель аренды, как инфраструктурных ресурсов, так и приложений. В данном случае облачная структура является самым оптимальным способом реализации такой стратегии. А развитие инфраструктуры и внедрение новейших технологий не представляется возможным без современных data-центров. По сути, data-центр – это гермозона, в которой размещаются серверы, системы хранения данных, программное обеспечение. Эта «начинка» требует обеспечения определенного температурного режима, бесперебойного энергообеспечения, наличия резервных систем, соответствия требованиям сейсмоустойчивости.

Как пояснил **Главный директор по информационным технологиям АО «Казахтелеком» Марат Абдилдабеков**, если раньше использовались серверные площади, которые обеспечивали минимум безопасности, требовали минимум технического обеспечения, то сейчас к этим системам очень высокие требования. Это объясняется тем, что сегодня бизнес стал все больше зависеть от информационных технологий и для того, чтобы всевозможные системы работали качественно, бесперебойно и обеспечивали высокий уровень сервиса, используются data-центры. По его словам, конкурентное преимущество «Казахтелекома» в том, что компания обладает развитой инфраструктурой – сетью из 16 ЦОДов по всей стране. Крупнейший из них (площадью в 1000 кв. м) находится в Павлодаре. Он размещает, систематизирует и резервирует данные интернет-ресурсов, регистрирует доменные имена и оказывает множество физических и виртуальных услуг.

В себестоимости сервисов data-центров ключевые позиции занимают электроэнергия, каналы передачи данных и помещение. Сегодня старые АТС, которые занимали этажи, превращаются в более емкое оборудование. Например, оборудование АТС, которое могло занять один этаж, сегодня занимает практически два небольших «шкафа».

«Конечно, любая компания может строить свои data-центры, но нужно понимать, что в этом случае придется нести расходы на строительство и эксплуатацию, а это весьма значительные ресурсы», – отметил также **Генеральный директор ТОО «KT Claud Lab» Арнур Нуркатов**.

На сегодня «Казахтелеком» предоставляет услуги крупным национальным компаниям и коммерческим структурам. Появление Национального банка среди партнеров и клиентов – знаковое событие, важное и в репутационном плане. АО «Казахтелеком» намерено построить долгосрочные отношения с данным партнером.

Как отметил **и. о. директора департамента информационных технологий Национального банка РК Асылбек Жангулов,** data-центр в ПИТ «Алатау» будет являться платформой для размещения на нем информационных систем Банка первого уровня и его дочерних организаций.

«У Национального банка было три центра обработки данных, теперь мы объединяем их в один для повышения уровня его надежности и безопасности», – отметил Асылбек Жангулов.

Как заверили представители ведущего оператора связи, договор и планируемое в его рамках сотрудничество гарантируют высокое качество сервиса и сохранность данных.

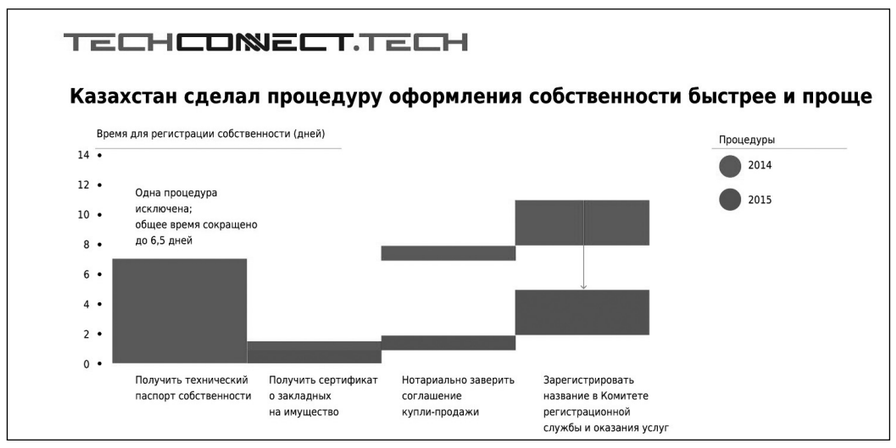
Историческая справка

Первые data-центры, или центры обработки данных, в мире появились в 60-х годах прошлого века. С развитием клиент-серверной архитектуры в конце 90-х годов возникла необходимость установки серверов в специальных помещениях – серверных комнатах. Примерно в это время появился термин data-центр, применяемый к специально спроектированным помещениям. Со временем появилось отдельное научное направление, которое занимается вопросами оптимизации строительства и эксплуатации data-центров.

Ставка на технологии и инновации

Казахстан продолжает улучшать свои позиции в мировых рейтингах ведения бизнеса

Программа индустриально-инновационного развития начинает приносить хорошие плоды. На днях вышел очередной отчет мирового рейтинга комфортности ведения бизнеса Doing Business, который вот уже 13 лет проводят Всемирный банк и Международная финансовая корпорация. Именно на этот рейтинг равняются инвесторы, принимая решения о вложении своих капиталов. Участвуя в таком рейтинге, страна демонстрирует всему миру свой экономический потенциал. Казахстан принял участие в рейтинге семь раз.



Почти у цели

В свежем рейтинге Doing Business 2016 Казахстан занял 41-ю строчку, улучшив свои позиции на 12 пунктов. Страна уверенно движется по курсу на инновации, заданному президентом республики **Нурсултаном Назарбаевым**. В «Стратегии Казахстан-2050» обозначена четкая цель – добиться вхождения страны в число 30 самых развитых государств мира.

Согласно отчету в общем перечне стран Казахстан теперь находится между Хорватией и Венгрией, оставив позади многие европейские государства, а также почти все страны СНГ, за исключением Армении. Среди стран всего постсоветского пространства Казахстан занимает шестое место. В тройку лучших экономик мира вошли Сингапур, Новая Зеландия, Дания. Замыкают рейтинг африканские государства – Южный Судан, Ливия, Эритрея.

В этом году Всемирный банк выделил всего 12 экономик мира, которые за год внедрили более четырех реформ. И первое место среди них занимает Казахстан как страна, реализовавшая семь реформ в разных направлениях. Также Казахстан попал в десятку лучших мировых экономик, в которых произошли реальные улучшения, упрощающие ведение бизнеса. Отмечены реформы в таких направлениях:

– открытие бизнеса (устранены регистрационные сборы для малого и среднего бизнеса, сокращены сроки регистрации, упразднены требования к использованию печатей компании);

– получение разрешений на строительство (упрощена выдача разрешений, упразднена топографическая съемка земельного участка);

– регистрация собственности (передача имущества происходит по упрощенной процедуре, при которой для выдачи технического паспорта не требуются нотариально заверенные документы продавца и учредительные документы покупателя);

– получение кредитов (принят специальный закон о сделках с обеспечением, в котором четко прописаны категории активов, предоставленных в качестве залога);

– защита миноритарных инвесторов (приняты специальные изменения в закон, обеспечивающие прозрачность ведения бизнеса);

– обеспечение исполнения контрактов (упрощено исполнение контрактов путем введения процедуры Fast Track, которая создана для разрешения небольших претензий);

– разрешение неплатежеспособности (упрощены процедуры банкротства предприятий, позволяющие кредиторам инициировать процедуру реорганизации или продажи активов).

Всемирный банк в своем отчете особенно отметил реализованную в Казахстане систему выдачи разрешительных документов на недвижимость. За год время получения такой справки сократилось на 6,5 дня.

Успешность Казахстана в описанном выше рейтинге обусловлена не только положительными изменениями в законодательстве и судебной системе, которые страна провела за этот год. Львиная доля реформ напрямую связана с введением системы электронного правительства задолго до составления этого рейтинга. В 2003 году государство дало старт электронному документообороту с использованием цифровой подписи. Много лет создавалась развернутая техническая инфраструктура, внедрялись электронные услуги.

Сейчас каждый казахстанец, получивший цифровую подпись бесплатно, может не выходя из дома и минуя кабинеты чиновников решить вопросы, связанные с выдачей документов. Населению доступны почти 800 онлайн-услуг.

В последние несколько лет происходил рывок в развитии e-goverment. В рейтинге ООН развития электронного правительства за 2014 год Казахстан стремительно поднялся на 28-е место из 192 стран, преодолев за три года 10 пунктов.

Электронное правительство не только упростило и ускорило предоставление государственных услуг, но и показало достойный экономический эффект. Потратив за 15 лет почти $1 млрд, государство за 5 лет на электронных госзакупках сэкономило 153 млрд тенге (почти $555 млн), сберегло 1,5 тыс. тонн бумаги и тысячи деревьев. Выдача самой популярной среди населения онлайн-справки по недвижимости позволяет экономить ежегодно более 6 млрд тенге (почти $21,7 млн).

В качестве примера по сокращению сроков выдачи документов можно привести процедуру регистрации юрлица. Возможность зарегистрировать компанию онлайн в Казахстане появилась в 2013 году. Ранее весь регистрационный процесс занимал до 30 дней. Сейчас сроки сократились до нескольких часов. Через электронную систему на сегодняшний день уже зарегистрировано более 70 тыс. компаний.

Рай для инвестора

В Казахстане много лет работают над созданием комфортных условий для инвесторов. Согласно исследованию Doing Business в 2015 году Казахстан занимает 18-е место по легкости уплаты налогов и 22-е место по защите прав инвесторов.

Несмотря на кризис, Казахстан демонстрирует устойчивый приток иностранных инвестиций, который в ежегодном объеме составляет порядка $20 млрд. При этом рост инвестиций в обрабатывающий сектор в 2014 году составил 48%.

В стране один из самых низких налогов на добавленную стоимость – 12%. Права и преференции инвестора прописаны и защищены на государственном уровне. Для решения споров предусмотрен специальный арбитраж, который рассматривает судья-иностранец международного класса. В Казахстане даже есть инвестиционный омбудсмен.

Инвестор, в котором заинтересовано государство, попадает в совершенно комфортные условия. Ему предоставляют налоговые льготы свободных экономических зон. Он получает инвестиционные субсидии до 30% на строительно-монтажные работы и приобретение оборудования после ввода в эксплуатацию. Также упрощен порядок оформления персонала и ввоза, установлен безвизовый режим для 19 стран.

Казахстанское правительство подчеркивает, что у инвестора есть все гарантии стабильности законодательства – налогового и в сфере привлечения иностранной рабочей силы. Государство взаимодействует с инвесторами по принципу единого окна.

Смена парадигмы

Росту позиций в мировых рейтингах способствует концентрация усилий в направлении технологий. Основная задача для страны на данном этапе – уйти от нефтяной зависимости. Стоимость нефти на мировых биржах падает, что ставит под угрозу экономику. В то же время технологии активно развиваются, появляются альтернативные источники энергии. Мир постепенно уходит от потребности в нефти. Поэтому сейчас правительство делает ставку на технологии и инновации. В Казахстане стремятся создать креативную экономику, развивая «отрасли будущего».

Все силы и средства страны брошены на реализацию этого плана. Иностранцам готовы платить за их технологии. Государство выделяет казахстанским компаниям до $1,3 млн на покупку технологий у иностранцев в рамках программы трансфера технологий Национального агентства технологического развития. При условии, что сами предприниматели вложат столько же.

В стране реализуется вторая пятилетка индустриального развития, политика которой направлена на формирование благоприятной экосистемы инноваций. Основная цель государства на ближайшие пять лет – превратить Казахстан в региональный инновационный хаб с наиболее благоприятным потенциалом, способным привлечь новых игроков технологического бизнес-сообщества из разных уголков мира и страны. Казахстанское правительство подчеркивает открытость для инноваций и реализации стартап-проектов, перспективных идей, а также их промышленного внедрения.

В Казахстане работает большое количество государственных образовательных и научных программ, например «Болашак» и Назарбаев Университет, у которых есть совместные программы с MTI, Бостонским университетом, Карнеги Меллон, ULC. На базе этих учреждений происходит подготовка современных чиновников, качественных топ-менеджеров и руководителей среднего звена для бизнеса и государственных структур, ученых. В этом году стартовала акселерационная программа Technation. Делается все возможное для того, чтобы развивать стартап-атмосферу в стране.

Основными местами, в которых уже происходит технодвижение, являются мегаполисы Астана и Алматы, на которые приходится почти треть национального ВВП республики. Здесь же сосредоточены свободные экономические зоны для инвесторов («Астана – новый город» и «Парк инновационных технологий Алматы») и действуют проекты в рамках программ развития. Реализуется проект Smart Astana, а сам город стремится попасть в топ-50 умных городов мира. В Астане ведется работа над тремя инновационными проектами в области энергетической эффективности, логистики и гостиничного бизнеса. В Алматы создан инновационный кластер инновационных технологий Tech Garden.

Визитка Казахстана

Скоро в Казахстане пройдет международная выставка «Экспо-2017». Основная тема события – эффективное энергопотребление и энергосбережение. Выставка продлится несколько месяцев. Масштабная подготовка к ней идет уже сейчас. Под это мероприятие открываются компании и привлекаются иностранные специалисты.

В ноябре у государства появилась возможность потренироваться. В Алматы и Астане пройдет грандиозное мероприятие – Неделя инноваций, в рамках которой состоится международный инновационный форум Tech Connect. В нем примут участие около 1500 гостей, включая 40 международных экспертов, 150 лучших стартапов, около 100 иностранных профильных венчурных фондов и инвесторов из стран СНГ, США и Европы. В текущей геополитической обстановке у Казахстана появился уникальный шанс представить себя в качестве крупнейшего инвестиционного центра Центральной Азии. Все крупные международные мероприятия могут быть своеобразной визиткой для страны.

TECHCONNECT.TECH

Рейтинг легкости ведения бизнеса Doing business

1	Сингапур		87,39	26	Швейцария	↑	76,04
2	Новая Зеландия	↑	86,79	27	Франция	↑	75,96
3	Дания	↑	84,40	28	Нидерланды		75,94
4	Республика Корея		83,88	29	Словакия	↑	75,62
5	Гонконг	↑	83,67	30	Словения	↑	75,62
6	Великобритания	↑	82,46	31	ОАЭ	↑	75,10
7	США		82,15	32	Маврикий	↑	75,05
8	Швеция	↑	81,72	33	Испания	↑	74,86
9	Норвегия	↑	81,61	34	Япония		74,72
10	Финляндия	↑	81,05	35	Армения	↑	74,22
11	Тайвань, Китай	↑	80,55	36	Чехия	↑	73,95
12	Македония	↑	80,18	37	Румыния	↑	73,78
13	Австралия		80,08	38	Болгария	↑	73,72
14	Канада	↑	80,07	39	Мексика	↑	73,72
15	Германия	↑	79,87	40	Хорватия	↑	72,71
16	Эстония	↑	79,49	41	Казахстан	↑	72,68
17	Ирландия	↑	79,15	42	Венгрия	↑	72,57
18	Малайзия	↑	79,13	43	Бельгия	↑	72,50
19	Исландия	↑	78,93	44	Беларусь	↑	72,33
20	Литва	↑	78,88	45	Италия	↑	72,07
21	Австрия	↑	78,38	46	Черногория	↑	71,85
22	Латвия	↑	78,06	47	Кипр	↑	71,78
23	Португалия	↑	77,57	48	Чили	↑	71,49
24	Грузия	↑	77,45	49	Таиланд	↑	71,42
25	Польша	↑	76,45	50	Перу		71,33

ИНВЕСТИЦИИ

Официальные курсы валют на 11/11/15

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	216.5
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.74
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	80.73
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	10.53
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	44.2

1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	83.52
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	306.74
1 ЕВРО	EUR / KZT	329.68
1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	4.62
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	48.23

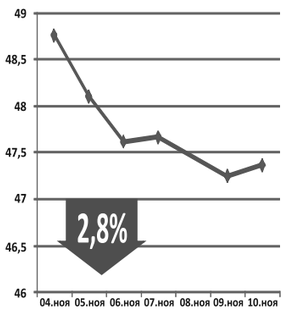
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	1009.68
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	4.42
1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	MXN / KZT	18.3
1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	15.47
1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	35.41

1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	77.6
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	81.8
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.77
1 СДР	XDR / KZT	423.82
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	215.92

1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	8.56
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	105.43
100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	11.34
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	13.45
1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	12.21

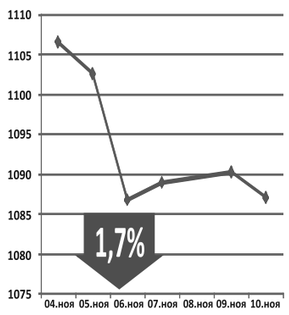
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	35.33
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	305.98
1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	21.51
100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	26.51
1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	2.49

BRENT (04.11 – 10.11)



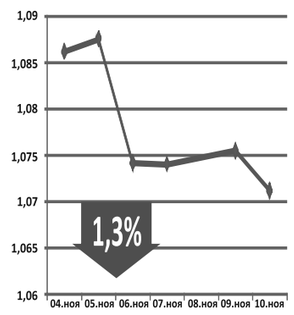
Нефть дешевеет на фоне данных о запасах нефти в США.

GOLD (04.11 – 10.11)



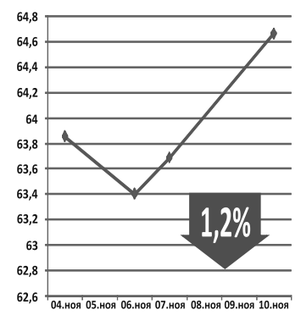
Золото снижается на фоне укрепления доллара.

EUR/USD (04.11 – 10.11)



Пара евро/доллар снизилась. Возможная причина снижения – заявления члена совета управляющих Европейского центрального банка г-на Ликанена о недостаточной эффективности проводимой ЕЦБ кредитно-денежной политики, что является негативным фактором для евро.

USD/RUB (04.11 – 10.11)



Рубль слабеет за счет укрепления доллара.

Сырьевые рынки

Доллар бьет драгметаллы

Оле Слот ХАНСЕН, стратег и директор отдела биржевых продуктов компании Saxo Bank

В конце прошлой недели вышел отчет о занятости в США, который распахнул дверь для повышения процентной ставки в декабре и отправил сырьевой рынок обратно к 13-летнему минимуму, установленному в августе. Единственный сектор, отметившийся ростом за прошедший месяц, – сектор выращиваемых товаров, который вышел в плюс благодаря подорожанию сахара. Повышение цен на сахар, пальмовое масло и молочные продукты спровоцировало самый сильный скачок мировых цен на продовольственные товары с сентября 2010 года. Цена на медь достигла минимального за один месяц значения после того, как в Германии сократились заводские заказы, спровоцировав волнения по поводу спроса в стране, занимающей третье место в мире по потреблению этого металла после Китая и США.

Нефть

Еженедельный отчет о запасах от Службы энергетической информации США (US Energy Information Administration) в очередной раз вызвал бурную реакцию на рынке. Нефть лишилась части достижений, полученных после предыдущего отчета, и сейчас цены на сорта WTI и Brent преимущественно колеблются в пределах ранее установленных диапазонов. Перспектива дополнительного укрепления доллара, возникшая после последнего отчета о занятости в США, только усилила активность среди продавцов накануне выходных.

Изначально поводом для продаж на этой неделе стала публикация данных о добыче, которые продемонстрировали прирост на 48 тыс., до 9,16 млн баррелей. Пик производства в США пришелся на июнь, когда добыча достигла 9,6 млн баррелей в сутки. При этом по итогам года картина не изменилась, а количество буровых вышек сократилось на 60%.

Дополнительные объемы производства в Северном море, а также хорошо продуманная стратегия ОПЕК по сохранению добычи на высоком уровне, чтобы вынудить производителей с большими затратами ограничить разработку месторождений, пока что не возымели заметного эффекта.

Золото оказалось на грани после недели сильных продаж

Рынки золота и серебра пережили одну из самых тяжелых недель в году. Высокие результаты отчета о занятости еще больше расчистили путь, в результате чего вероятность повышения ставки ФРС приблизилась к 75%. Также отчет продемонстрировал инфляционное давление: почасовые заработки за последние 12 месяцев выросли на 2,5%, что является максимальным значением более чем за шесть лет.

Решительная позиция ФРС сбила с толку хедж-фонды, которые меньше месяца назад довели цену на золото до $1192 за унцию, и на протяжении последних восьми дней они активно закрывали длинные позиции, причем не только по фьючерсам, но и по биржевым индексным фондам, где произошедшая за последнюю неделю ликвидация стала самой значительной за два года.

На этой неделе значительное внимание инвесторов приковано к физическому рынку: игроки ищут возможные признаки восстановления спроса после возвращения к многолетнему минимуму. Участники рынка не понимают пока, что несет с собой первое за девять лет повышение процентной ставки, и поэтому в преддверии заседания FOMC 16 декабря сырьевые товары, и в частности драгоценные металлы, будут торговаться под давлением.

Вести с ETS

Индикаторы пошли вниз

Общий товарооборот по итогам торгов на ЕТС за период с 2 по 6 ноября 2015 года составил свыше 2 млрд тенге. Индикатор цен на пшеницу 3-го класса снизился на 0,4%, цена цемента за неделю снизилась на 27%, а на дизельное топливо – на 2,45%, сообщает пресс-служба Алматинской торговой биржи.

Так, средневзвешенные цены биржевых сделок по пшенице за одну метрическую тонну на следующих базисах поставки за отчетную неделю составили:

– пшеница 3-го класса на франко-элеваторе (EXW) – 40 807 тенге (снижение на 0,4%);
– пшеница 4-го класса на франко-элеваторе (EXW) – 31 000 тенге;
– пшеница 5-го класса на франко-элеваторе (EXW) – 28 000 тенге (рост на 3,7%);
– ячмень 2-го класса на франко-элеваторе (EXW) – 31 480 тенге;
– сахар-песок с поставкой CPT – 180 000 тенге.

В секции торговли металлами и промтоварами (уголь, цемент) общий недельный оборот вырос на 32% по сравнению с предыдущей неделей.

При изменении объема реализации цемента, средневзвешенные цены биржевых сделок на актив марки Портландцемент 400 Д20 на следующих базисах поставки составили:

– в г. Алматы – 10 817 тенге (снижение на 27,58%);
– в г. Астане – 12 000 тенге (рост на 8,33%);
– по Алматинской области – 14 692 тенге (рост на 6,07%);
– в Павлодарской области – 15 800 тенге.

В секции торговли нефтепродуктами за отчетный период общий недельный оборот вырос на 67% по сравнению с предыдущей неделей.

Лидеры роста и падения (06.11 – 12.11)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
АО "Кселл"	1		
АО "Народный сбер. банк Казахстана"	-1	АО "Разведка Добыча "КазМунайГаз"	2,5
АО "КазТрансОйл"	2,6	АО "KEGOC"	2,5
АО "Казахтыс"	4,4		
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
EI du Pont de Nemours ...	7.66%	UnitedHealth Group ...	-3.01%
Chevron Corp	3.52%	Merck & Co Inc	-2.79%
Caterpillar Inc	2.37%	Pfizer Inc	-2.06%
General Electric Co	1.75%	Johnson & Johnson	-1.41%
Intel Corp	1.70%	NIKE Inc	-0.87%
Cisco Systems Inc	1.42%	Travelers Cos Inc/The	-0.78%
Exxon Mobil Corp	1.41%	American Express Co	-0.50%
McDonald's Corp	0.72%	Home Depot Inc/The	-0.44%
Apple Inc	0.48%	3M Co	-0.36%
Boeing Co/The	0.46%	Wal-Mart Stores Inc	-0.29%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Wynn Resorts	2,96	Mylan	-1,05
Micron Technology	0,65	Check Point Soft...	-1,99
Seagate Technology	1,36	Netflix	-2,92
SanDisk	1,77	Regeneron Phar...	-13,32
Viacom	1,33	Ross Stores	-1,46
Symantec	0,57	Avago Technologies	-4,11
Intel	0,53	Biogen Idec	-10,56
Discovery Communi...	0,4	Celgene	-4,43
KLA-Tencor	0,74	Dollar Tree	-2,93
NetApp	0,44	Walgreens Boots ...	-3,86

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Anglo American PLC	8.14%	easyJet PLC	-3.86%
Royal Dutch Shell PLC	2.32%	Hikma Pharmaceu...	-2.74%
BP PLC	2.26%	AstraZeneca PLC	-1.23%
Royal Dutch Shell PLC	2.24%	Shire PLC	-0.80%
Glencore PLC	1.74%	Dixons Carphone PLC	-0.61%
BG Group PLC	1.46%	St James's Place PLC	0.73%
Fresnillo PLC	1.41%	Severn Trent PLC	1.04%
WM Morrison Super...	0.40%	ARM Holdings PLC	1.65%
Randgold Resources Ltd	-0.60%	Legal & General Group ...	1.66%
Tesco PLC	-1.12%	SABMiller PLC	3.08%

ММВБ

рост	изм. %	падение	изм. %
ФосАгро	64	Татнефть	-4,9
М.Видео	3,7	Северсталь	-11
ПИК	3,4	Ростелеком	-1,57
Сбербанк (прив.)	0,58	Черкизово	-18
НЛМК	0,31	ТМК	-1
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Okuma	69	All Nippon Airways	-5,8
Mitsubishi	150,5	Shionogi &	-80
Inpex	82	Astellas Pharma	-30,5
JGC	115,5	Ajinomoto	-52
Ebara	29	Kyowa Hakko Kogyo	-38
Sojitz	15	Mitsumi Electric	-15
Mitsui Chemicals	25	Eisai	-155
Oki Electric Industry	11	Minebea	-29
Chiyoda	51	Shiseido	-63,5
Amada	59	NH Foods	-62

Hang Seng

рост	изм. %	падение	изм. %
CNOOC Ltd	13.86%	Sands China Ltd	-0.72%
China Shenhua Ener...	9.25%	CLP Holdings Ltd	-0.15%
PetroChina Co Ltd	9.03%	Cathay Pacific Airways Ltd	0.00%
Kunlun Energy Co Ltd	8.97%	Power Assets Holdings Ltd	0.14%
Tingyi Cayman ...	8.18%	CK Hutchison Holdings Ltd	0.48%
China Petroleum ...	6.63%	Hang Lung Properties Ltd	0.56%
China Resources ...	5.46%	Li & Fung Ltd	0.66%
China Overseas Land ...	4.74%	Want Want China Hol...	1.24%
China Resources ...	4.63%	CITIC Ltd	1.27%
Ping An Insurance ...	3.85%	China Mobile Ltd	1.44%

Ibovespa

рост	изм. %	падение	изм. %
Helmerich & Payne	4,36	DR Horton	-1,07
E I DuPont de Nemours ...	3,93	Abbott Laboratories	-1,5
Transocean	1,06	Biogen Idec	-10,56
Chesapeake Energy	0,56	Aetna	-4,21
Marathon Oil	1,12	Celgene	-4,43
Genworth Financial	0,3	Molson Coors Brewing ...	-3,27
Freeport-McMoRan	0,65	Delta Air Lines	-1,87
Range Resources	1,89	F5 Networks	-4,98
Alcoa	0,57	Dollar Tree	-2,93
Hess	2,9	Walgreens Boots ...	-3,86

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
adidas	0,06	Deutsche Post	0,23
Allianz	0,6	Munchener Rückver...	1,15
BASF	1,82	Allianz	0,75
Bayer	-0,45	Deutsche Telekom	0,06
Beiersdorf	-0,28	SAP	0,19
BMW	2,27	Vonovia	0,19
Commerzbank	0,13	adidas	0,17
Continental	2,55	Henkel vz	0,04
Daimler	1,7	Vonovia	-0,02
Deutsche Bank	0,29	Fresenius Medical ...	-0,1

CAC 40

рост	изм. %	падение	изм. %
Volkswagen vz	5,36	Carrefour	0,12
Anheuser-Busch InBev	4,04	Unibail-Rodamco	0,85
Banco Santander Cent...	0,14	SAFRAN	0,24
BMW	2,31	Vinci	0,18
BASF	1,82	Deutsche Telekom	0,05
Daimler	1,75	Unilever	0,11
EON	0,21	SAP	0,15
Siemens	1,87	Assicurazioni Generali	0,03
TOTAL	1	L'Or al	0,05
Engie SA	0,26	Groupe Danone	-0,2

Биржевые индексы

	изм.%		изм.%
KASE	2,41%	S&P500	0,15%
Dow	0,00%	РТС	-0,21%
FTSE 100	-0,32%	Hang Seng	-0,22%
NASDAQ	-0,24%	ММВБ	-0,23%
Nikkei 225	0,10%	IBOVESPA	0,03%

Сырье

	изм.%		изм.%.
Light	-1,06%	Олово	0%
Natural Gas	0,26%	Палладий	0,59%
Алюминий	-1,19%	Платина	0,73%
Медь	0,00%	Серебро	0,65%
Никель	1%	Цинк	0%

Forex

	изм.%		изм.%.
Eur/Ghf	0,04%	Usd/Chf	-0,29%
Eur/Jpy	0,11%	Usd/Jpy	-0,23%
Eur/Kzt	0,31%	Usd/Kzt	0,00%
Eur/Rub	0,29%	Usd/Rub	-0,20%
Eur/Usd	0,33%		

Валюта

Не упал, но отжался

Александр ГРИЧЕНКОВ, эксперт-аналитик MFX Broker / ведущий аналитик MFX Capital

На минувшей неделе на мировом валютном рынке вновь была высокая волатильность. Насыщенный внешний фон и обилие макростатистики способствовали высокой торговой активности инвесторов, особенно в отношении американской валюты, которая снова была в фаворитах по отношению к прочим валютам. Британский фунт постепенно вслед за евро также начал терять позиции, не выдержав прессинга со стороны американского доллара. Японская иена стала терять позиции и наконец вышла из среднесрочного бокового коридора возле психологического уровня 120,00. Российская валюта в целом сумела сохранить относительно стабильную динамику, несмотря на крайне высокую неопределенность на мировом рынке нефти.

Доллар

Американская валюта на прошлой неделе сумела продолжить укрепление своих позиций. Долларовый индекс к концу пятницы вырос на 2,2%, до уровня 99,15 пункта, волатильность составила 2,5%. Наиболее важным событием минувшей недели, безусловно, стала публикация статистики по вновь созданным рабочим местам вне сельскохозяйственного сектора (non-farm payrolls) за октябрь. Данные оказались очень позитивные – занятость подскочила сразу на 271 тыс. при ожиданиях роста всего на 180 тыс. При этом безработица за тот же период снизилась до 5%, в то время как инвесторы ожидали сохранения показателя на уровне 5,1%. Такие данные указывают на продолжающееся восстановление американского рынка труда, что резко увеличивает вероятность ужесточения политики ФРС уже на ближайшем заседании в декабре. На текущей неделе наиболее важным событием для доллара станет публикация статданных по розничным продажам в октябре, а также по ВВП в еврозоне за 3-й квартал. Если статистика в США окажется позитивной, а в еврозоне вновь выйдет негативная, долларовый индекс вполне может укрепиться выше психологического уровня в 100,0 пункта.

Евро

Евровалюта на прошлой неделе вновь ослабила свои позиции, причем довольно резко. После сверхпозитивной статистики по американскому рынку труда инвесторы не нашли поводов для хотя бы технического отскока по европейской валюте. В итоге пара EUR/USD к концу пятницы сократилась на 2,5%, до уровня 1,0735. На текущей неделе ключевым событием для евровалюты станет публикация статистики по ВВП еврозоны и Германии за 3-й квартал. И если эти данные вновь окажутся негативными, не исключено, что курс евро подберется к годовым минимумам ниже психологической отметки 1,0500. По техническому анализу пара EUR/USD успешно протестировала уровень поддержки 1,0800 и теперь с высокой долей вероятности достигнет в ближайшие дни уровня 1,0600.

Фунт

На прошлой неделе британская валюта начала сдавать свои позиции. Пара GBP/USD по итогам пятничных торгов закрылась на уровне 1,5045, что на 375 пунктов, или на 2,5%, ниже уровня закрытия предыдущей пятницы. Главным образом, давление на фунт оказало общее укрепление доллара к мировым валютам на фоне позитивной статистики по рынку труда в США. При этом в самой Великобритании статистика вышла в целом негативная – в частности, годовой рост промышленности в сентябре оказался меньше ожиданий. На неделе ключевым событием для британского фунта явился очередной доклад Банка Англии по состоянию инфляции, который в целом вызвал нейтральную реакцию инвесторов. По техническому анализу пара GBP/USD показывает отскок от психологической отметки 1,5000, однако учитывая, что до годовых минимумов еще есть свыше 4%, можно ожидать новые попытки тестирования этого уровня.

Рубль

Российская валюта на прошлой неделе сумела показать довольно устойчивую динамику. Несмотря на крайне нестабильную ценовую динамику нефти и негативную макростатистику в самой России, рубль оказался куда более стабильным, чем ведущие мировые валюты. Серьезного давления на курс рубля не оказала даже рекордно дешевая нефть. Так, баррель марки Brent по итогам недели просел еще на 0,4%, до $49,40, а рублевая стоимость барреля осталась на уровне менее 3 тыс. рублей. В итоге пара USD/RUB к концу пятницы подросла всего на 1,1%, до уровня 64,45. На текущей неделе важным событием для рубля стала статистика по ВВП России за октябрь, а также по исполнению бюджета в августе. Однако нефтяные котировки по-прежнему будут в числе ключевых факторов для российской валюты.

Иена

На прошлой неделе японская валюта начала терять свои позиции. Иена наконец сумела выйти из среднесрочного бокового канала 119,0–121,0. При этом на фоне общего укрепления доллара курс японской валюты начал стремиться к годовым минимумам. Пара USD/JPY по итогам недели выросла на 2,1%, до уровня 123,10. На текущей неделе наиболее важным событием для японской валюты станет публикация статистики по ВВП Японии за 3-й квартал, которая, правда, ожидается в воскресенье, поэтому на курсе японской валюты эта новость отразится лишь на следующей неделе. По техническому анализу пара USD/JPY ожидаемо сумела пробить верхнюю границу бокового коридора, и теперь ближайшей целевой отметкой роста является уровень 124,50, после чего все будет зависеть от политики Банка Японии и выходящей статистики по японской экономике.

Инвестидея

Нефтепереработчики в плюсе

Леонид МАТВЕЕВ, ведущий эксперт инвестиционного департамента «Альпари»

Аналитики инвестиционной компании «Альпари» ожидают роста акций Sinopec на 60% в 2016 году. Кроме этого, компания сохраняет позитивные показатели маржинальности.

– Расскажите подробнее о компании.

– China Petroleum and Chemical Corporation (Sinopec) – второй по величине нефтепереработчик в мире. Основной акционер – китайское государство.

51,1% выручки компании приходится на нефтепереработку, нефтехимию (бензин, дизель, керосин, топливо для реактивных двигателей и другое), 43,2% – это дистрибуция нефтепродуктов, 5,7% составляют добыча/производство нефти и газа.

– Что может повлиять на рост акций компании?

– Маржинальность нефтепереработки для компании остается привлекательной и составляет $6–6,5 за баррель нефти. Динамика цен на акции Sinopec и 92-й бензин в Китае показывает, что, несмотря на снижение цен на бензин со второй половины 2013 года более чем на 20%, цена на акции Sinopec выросли на 7,93%. Кроме того, ожидается, что спрос роста на нефтехимию в Китае сохранится в районе 3,5%. Мультипликаторный анализ показывает, что акции компании торгуются с дисконтом (недооценены) по отношению к аналогам. Технический анализ показывает, что цена на акции Sinopec находится вблизи нижней границы канала долгосрочного восходящего тренда. Ожидаемая цена акции уже в 2016 году составит $115–118 (ожидаемый рост – 60%).

– Каковы финансовые показатели компании?

– У компании хорошие финансовые показатели. Рентабельность собственного капитала составляет 6,21%, рентабельность активов – 2,71%, EBITDA Margin равна 23,5%. Наличие стабильной положительной прибыли. Низкий уровень долговой нагрузки, совокупный долг/совокупные активы равны 19%. Совокупный долг/EBITDA равен 1,82, чистый долг/EBITDA равен 1,34.

– Какие рекомендации для инвесторов?

– Значительное снижение цен на нефть привело к тому, что нефтепереработчики оказались в более выгодном положении, чем нефтедобытчики. Снижение цен на нефть позволяет нефтеперерабатывающим компаниям увеличить маржинальность, что сказывается на акциях. Сейчас самое время их покупать. Минимальная инвестиция – $7250. Рекомендуемый КЗК – 90%, ожидаемый доход в долларах США – 99%.

ДЕЙСТВУЮШИЕ ЛИЦА

Аскар Сагидоллаевич СМАГУЛОВ

Председатель правления АО «Altyn Bank»

Дата рождения: 5 января 1975 г.

Образование: окончил Казахский национальный университет им. аль-Фараби по специальности «Экономика и менеджмент». В 1998 году получил степень магистра в Университете Родчестера (США).

Опыт работы: начало трудовой деятельности в 1998 году в ABN AMRO Банк Казахстана с должности дилера казначейства.

В 1998–2005 гг. занимал должности старшего дилера казначейства, главного дилера, руководителя торгового подразделения казначейства, главного дилера Департамента финансовых рисков и развития операционного бизнеса, казначея казначейства ABN AMRO Банк Казахстана.

С 2005 по 2007 гг. занимал должность директора казначейства АО «Народный банк Казахстана».

С 9 сентября 2007 года был назначен на должность заместителя председателя правления АО «Народный банк Казахстана» и курировал подразделения ОПЕРУ, казначейства, защиты информационных ресурсов, деятельность подразделений ИТ-блока.

С 28 ноября 2014 года назначен на должность председателя правления АО «Altyn Bank».

«Мы ставили амбициозные задачи на 2015 год, и мы справились на 100%»

У клиентов «дочки» «Народного банка Казахстана» Altyn Bank нет повода для беспокойства. Несмотря на технические сложности, возникшие в первые несколько месяцев после покупки материнской организацией HSBC Банк Казахстана, Altyn Bank не стал ставить своих клиентов под огонь. В результате успешной интеграции бизнес-процессов, банку удалось не только сохранить доверие клиентов, но и нарастить положительную динамику по финансовым показателям за 2015 год. Кроме этого, банк не ожидает негативного влияния на кредитный портфель в результате падения курса тенге.

Аскар Смагулов: «Я горжусь, что мы оправдали доверие клиентов»

Ольга КУДРЯШОВА

– Аскар Сагидоллаевич, раз уж истоки Altyn Bank от HSBC, давайте поговорим об этой сделке. Насколько мы понимаем, сделка по покупке HSBC Банк Казахстан прошла в рекордно короткие сроки?

– Именно так. О покупке HSBC Банк Казахстан мы объявили в конце февраля прошлого года, а сделка завершилась уже в конце ноября. Девять месяцев – это очень быстро по любым стандартам подобных сделок. Несмотря на то, что для Halyk Bank коммерческое решение о покупке такого относительно небольшого банка, как HSBC Банк Казахстан далось довольно легко, сама подготовка и исполнение, признаемся, нет. Это был достаточно сложный с технологической и организационной точки зрения процесс.

– Например?

– Обычно, когда банки продают свои дочерние организации и уходят с рынка, в большинстве случаев ИТ-системы продающей стороны остаются какое-то время. В дальнейшем старые системы постепенно выводятся либо планомерно заменяются на новые. В нашем же случае все системы Банка необходимо было запустить с первого дня работы Altyn Bank. Прибавьте к этому необходимость миграции в течение нескольких часов почти 100 тыс. платежных карт с процессинга банка-продавца на процессинг банка-покупателя так, чтобы клиенты ничего не заметили.

– А что с клиентами? Как они себя повели?

– Самым сложным периодом для наших клиентов были первые три месяца после покупки. Например, по условиям сделки, необходимо было в короткие сроки изъять все карты с логотипом HSBC и заменить их на карты с логотипом Altyn Bank. Это стало суровым испытанием для наших розничных клиентов. Тем не менее, клиенты с терпением и пониманием отнеслись к возникшим неудобствам, неизбежным при любых переменах, и мы им безмерно благодарны! Судя по клиентской активности, которую мы видим сейчас по прошествии почти года с момента покупки банка, практически все клиенты остались с Банком и активно пользуются услугами и продуктами Altyn Bank.

– Такая клиентская поддержка, безусловно, важна…

– Безусловно. Поддержка и доверие наших клиентов позволили нам уже в феврале текущего года параллельно с нашей основной деятельностью приступить к разработке стратегии Банка до 2018 года. Уже в марте стратегия была успешно защищена, и с апреля мы приступили к ее реализации. Важно отметить, что стратегия Банка была не спущена сверху акционерами или руководством Altyn Bank. Работники Банка приняли самое активное участие в подготовке этого документа. Столь быстрый процесс реорганизации нельзя объяснить одной лишь удачей. Высокая скорость принятия решений и реализации идей обязана большой сплоченной работе всей команды Банка.

– Если вас поддержали клиенты, то можно говорить о каких-то успехах? Например, какова на сегодня доходность Банка?

– С точки зрения финансовых показателей 2015 год, конечно же, очень успешен. Так, за девять месяцев текущего года, активы Altyn Bank выросли на 111%, кредитный портфель – на 78%, депозиты клиентов – на 127%, капитал – на 21%. Чистая прибыль на 1 октября 2015 года уже превышает показатели прошлого в более чем 3,5 раза. По показателю возврата на капитал (или ROE) Altyn Bank сейчас входит в топ-5 самых прибыльных банков Казахстана.

Все это благодаря успешной разработке и запуску новых продуктов как в розничном, так и в корпоративном бизнесе, а также слаженной работе сотрудников Банка, которые наряду с нашими клиентами, являются главной ценностью Банка.

– Как Банк встретил очередную девальвацию?

– К такому событию как девальвация сложно подготовиться. Поскольку банки законодательно ограничены в занятии спекулятивных позиций, эффект от девальвации для банков всегда опосредован. Последствия первого порядка – это нормализация или, говоря простым языком, снижение ставок в тенге в силу монетизации или насыщения экономики Казахстана тенге. Пока это событие не произошло, и банки испытывают давление из-за необходимости фондироваться по достаточно высоким ставкам в тенге. Последствия второго порядка – это неизбежный рост проблемных кредитов в силу снижения покупательского спроса, платежеспособности клиентов.

Главное отличие Altyn Bank от других местных банков заключается в относительно небольшом и компактном кредитном портфеле. Altyn Bank не занимается сектором МСБ. Поэтому ожидаем, что негативный эффект девальвации на состояние кредитного портфеля будет ограниченным.

– А если говорить о рознице?

– Число наших клиентов не измеряется сотнями тысяч, а уж тем более миллионами. Мы работаем с ограниченным числом розничных клиентов – примерно 70 тыс. Соответственно, у нас есть возможность внимательно изучить реальное финансовое положение каждого клиента, прежде чем предложить какой-либо кредитный продукт.

Более того, предлагая какую-либо финансовую услугу на розничный рынок, будь то ипотечный кредит, потребительский беззалоговый заем или кредитная карточка, мы проводим тщательный анализ, чтобы в результате иметь качественный банковский продукт, который если не улучшает, то и значительно не ухудшает финансовое состояние наших заемщиков.

Конечно, мы понимаем, что девальвация не может не отразиться на качестве кредитного портфеля в рознице. Тем не менее, в силу того, что мы работаем с клиентами, которые имеют доходы выше среднего, мы чувствуем себя увереннее, чем какой-либо другой розничный банк в Казахстане.

– Какие кредитные продукты сегодня предлагаются розничным клиентам Altyn Bank?

– Во-первых, мы заново запустили эксклюзивный продукт – ко-брендовые кредитные карточки Altyn Bank Nomad Club совместно с национальным авиаперевозчиком «Эйр Астана». Данная программа существует достаточно давно, но в силу различных причин более активное развитие она получила именно в Altyn Bank с середины июня этого года. Почти сразу же после запуска трехмесячной рекламной кампании мы увидели повышенный спрос на данные карточки, и решили продлить ее уже до конца года. Мы уверены, что за счет этой акции мы, как минимум, вдвое увеличим клиентскую базу держателей кредитных карточек Altyn Bank Nomad Club.

– Что представляет из себя этот продукт?

– Это уникальный и очень простой продукт, востребованный как нашими существующими, так и потенциальными клиентами. Открыв кредитную карточку Altyn Bank Nomad Club вне зависимости от суммы кредитного лимита, от 100 тысяч до трех миллионов тенге, клиенту достаточно совершить одну транзакцию через POS-терминал на любую сумму и в подарок Банк зачисляет 15 000 бонусных баллов Nomad Club. Кроме этого, за каждые 100 тенге, оплаченные кредитной карточкой за любые товары или услуги, начисляется по одному баллу Nomad CIub. Таким образом, можно быстро накопить необходимое количество баллов, которые можно использовать для покупки авиабилетов или повышения класса обслуживания на рейсах авиакомпании «Эйр Астана». К примеру, за 10 000 баллов можно бесплатно полететь из Алматы в Астану, а накопив 30 000 баллов можно полететь из Алматы в Париж.

– В последнее время стало проблемно получить ипотечные кредиты. Как у вас обстоят дела?

– Altyn Bank, наверное, один из немногих банков, который продолжает выдавать ипотеку в течение всего года. И хотя ставки по ипотечным кредитам не очень высокие по сравнению с беззалоговыми займами или кредитными картами, этот продукт нам нравится, и мы не собираемся от него отказываться. Все потому, что это наш целевой сегмент клиентов. Плюс, это площадка для продажи дополнительных продуктов Банка и группы «Халык», таких как кредитные карточки, депозиты, пользование системой интернет-банкинг, страхование, брокерские услуги и т. д.

– Какова на сегодня динамика по потребительским кредитам?

– По оценке внешних консалтинговых агентств, эффективная ставка по потребительским кредитам в Altyn Bank является одной из самых низких на рынке. Поэтому в этом году мы ожидаем рост по программе потребительских кредитов примерно на 15-20%.

– Это значит, что работы – непочатый край…

– Скажу вам, что мы ни на один день не останавливали ни розничное, ни корпоративное кредитование. Мы пошли на этот шаг, в первую очередь, для комфорта наших клиентов. У наших клиентов абсолютно нет оснований для беспокойства – Банк не остановит кредитование и не изменит условия существующих кредитных договоров.

– С розницей у вас проблем нет. А как с корпоративными клиентами?

– И в этом сегменте мы ставили амбициозные цели, и надеюсь, что мы их опять же перевыполним. Ведь не секрет, что многие банки – и крупные, и средние, испытывали проблемы с ликвидностью тенге. У нас таких проблем не было и нет.

– Да, кстати, на общем негативном фоне еще весной рейтинговое агентство Fitch оценило ваш Банк довольно позитивно...

– Все верно. В начале апреля этого года международное рейтинговое агентство Fitch присвоило Altyn Bank долгосрочный кредитный рейтинг на уровне «BB». На сегодня это самый высокий кредитный рейтинг среди частных банков. При размещении свободных денежных средств для крупных компаний кредитный рейтинг Банка – это важный показатель. Компании-депозиторы хотят быть уверенными, что с Банком ничего не случится. Такая уверенность у наших крупных корпоративных клиентов есть, и за девять месяцев 2015 года средства клиентов в Altyn Bank более чем удвоились со 102 до 231 млрд тенге.

– Вернемся к корпоративным клиентам. Каков объем кредитов, выданных корпоративному сектору?

– На сегодняшний день кредитный портфель корпоративного Банка составляет 44 млрд тенге. С начала года портфель вырос почти на 80%. Но даже с учетом кредитного портфеля розницы, соотношение кредитов к депозитам составляет всего 33%. То есть у нас огромный запас для наращивания портфеля. С другой стороны, у нас нет цели выйти на рынок МСБ. Нам более интересны корпоративные клиенты – крупные отечественные и иностранные компании.

Добавлю, что кризис ликвидности сыграл в некотором роде позитивную роль. К нам на обслуживание пришли иностранные компании, которые в обычных условиях, наверное, подолгу бы сомневались идти или нет в местный банк. Для ряда крупных иностранных компаний возможность получения столь необходимых средств в тенге на оборотный капитал послужила катализатором быстрого принятия решения по обслуживанию в Altyn Bank. Плюс, не надо забывать, мы современный стабильный местный Банк с хорошим портфелем, высоким рейтингом, высококвалифицированным персоналом и персонализированным подходом к каждому клиенту.

– Наверняка, с этими клиентами вы работает по широкой линейке продуктов?

– Безусловно. Мы заинтересованы в такой категории клиентов. При получении кредита (и не только), мы можем предложить им весь ассортимент продуктов. А это – зарплатные проекты, депозиты, конечно, платежи, конвертации и многое другое.

Более того, мы предлагаем и продукты наших «сестринских» компаний, чтобы клиент имел возможность решить многие вопросы по своей деятельности в одном месте, не теряя драгоценного времени и при этом на высоком качественном уровне.

– Например?

– Кто-то хочет приобрести ценные бумаги – то, пожалуйста, в Halyk Finance, застраховать недвижимость или парк автомобилей через АО «Казахинстрах», или жизнь сотрудников компании – АО «Халык-Life». Вопрос инкассации? Проблем нет – ТОО «Halyk Инкассация».

– От некачественных клиентов не застрахованы даже самые консервативные банки. Что скажете относительно плохих кредитов?

– Это не является предметом нашего беспокойства в ближайшем будущем. Во-первых, как я уже говорил, мы работаем с клиентами с высокими доходами и крупными компаниями, что позволяет им без особых проблем обслуживать кредиты. И это подтверждает наша отчетность – уровень NPL составляет 4,7%, что является одним из самых низких по всей банковской системе.

Во-вторых, мы провели большую работу по выявлению плохих кредитов еще до приобретения Банка у прежних владельцев, как говорится, постарались решить проблему еще на берегу. Мы были заинтересованы в том, чтобы прежние акционеры сделали 100%-ные провизии по проблемным кредитам. Поэтому мы не обременены такого рода проблемами, и наш менеджмент может заниматься основным бизнесом, не отвлекаясь на какие-то старые нерешенные вопросы.

– Известно, что повышаются требования к уставному капиталу. Возможно, еще будут какие-то меры от регулятора как плановые, так и внеплановые – все-таки кризис, экономика, судя по всему, на ручном управлении. Готовы ли вы к своего рода неожиданным сценариям?

– Пожалуй, не соглашусь с тезисом, что регулятор принимает какие-то неожиданные решения в плане регулирования сектора. Все крупные вопросы в области пруденциального регулирования всегда обсуждаются заранее с банками на таких площадках как НПП и АФК. Никаких секретов у регулятора нет, и в этом плане, стоит отметить, в Казахстане налажен рабочий диалог между регулятором и банковским сообществом.

Касательно последних инициатив, регулятор понимает, что из-за девальвации возможны нарушения пруденциальных нормативов. Например, достаточность капитала будет находиться под давлением. Так, капитал у банков в тенге, а значительная часть обязательств БВУ – в долларах США. Соответственно, валютные обязательства в связи с девальвацией увеличились примерно на 50–60%, а капитал остался прежним.

Есть еще ряд требований, возможно, не самых принципиальных, которые также трудно будет выполнять в текущих условиях. Но, справедливости ради, стоит сказать, что регулятор идет на опережение, и скорее всего по ряду нормативов будет найден разумный компромисс. Ведь финансовая стабильность в стране важнее.

– Какие изменения планируются в банке?

– В корпоративном банкинге ничего не изменилось, а вот в розничном сегменте в следующем году планируется открыть еще одно бизнес-подразделение. Оно будет ориентировано на еще более состоятельную клиентуру, на очень узкий круг. Это будет отдельный бренд с очень высоким уровнем сервиса. Мы не ожидаем, что он принесет нам большой доход. Этот продукт больше интересен с точки зрения депозитной базы и имиджа. Подробности пока не раскрываем, но в будущем надеюсь мы поделимся с вами.

– Хорошо. Простые вопросы непростых клиентов банка – как обстоят дела с расчетами с другими странами?

– В этом плане никаких ограничений нет. Сеть банков-корреспондентов Altyn Bank достаточно развита, поэтому клиенты могут осуществлять платежи в любой удобной валюте.

– Похоже, намечается устойчивая тенденция к расчетам в юанях. А HSBC, как известно, был создан в свое время для финансирования торговых операций между Китаем и Великобританией. Есть ли некая преемственность в этом плане?

– Сразу скажу, что расчетов в юанях пока достаточно мало. Надо понимать, что на макроуровне спрос на расчеты в той или иной валюте зависит от инвестиционных и торговых потоков в этой валюте. На микроуровне, при проведении расчетов банки всего лишь выполняют инструкции своих клиентов. Пока сами китайские компании, работающие в Казахстане, предпочитают проводить международные платежи в долларах США.

В целом, большинство экспертов сходятся во мнении, что доллар не уйдет никуда, и с ним ничего не случится в ближайшие годы. Но мировой финансовой системе предстоит балансировка в пользу других валют, а юань стоит на первом месте среди валют, которые могут и будут соперничать с долларом.

– Имеются ли у вас какие-то наработки в области управления денежными потоками и торгового финансирования?

– В нашем случае огромным преимуществом является то, что продукты по управлению денежными потоками и продукты торгового финансирования были уже достаточно развиты прежними акционерами. И если даже ИТ-система поменялась, то сами продукты нет. Эта та область Банка, где никаких серьезных изменений не предвидится. И мы постараемся сохранить клиентов и экспертизу в этой области.

Консервный гигант

Среди казахстанских потребителей хорошо известен такой крупный и успешный производитель консервных изделий, как ТОО «Кублей». В этом месяце предприятию исполняется уже 23 года – хороший повод вспомнить, с чего все начиналось, и посмотреть, чего удалось достичь.

Мира ТИМИРЯЗЕВА

От заводика до завода

ТОО «Кублей» было создано в ноябре 1992 года в г. Уральск Западно-Казахстанской области, как производственное предприятие по переработке мяса в консервы. Небольшой завод с производственной площадью в 60 кв. м и суточным объемом выпуска всего около 5 тыс. банок, а в ассортименте лишь одно наименование – «Говядина тушеная». Но с подъемом казахстанской экономики и увеличением потребительского спроса развивалось и предприятие. В 2000 году «Кублей» расширило производственную площадь уже до 800 кв. м, а ассортимент пополнился девятью новыми наименованиями. Видя дальнейшие перспективы, руководство компании приняло решение о расширении производственных мощностей до 10 тыс. кв. м, и с 2004 года начало строительство нового завода в соответствии с требованиями международных стандартов качества.

Отдельно необходимо сказать о вкладе правительства Республики Казахстан в развитие компании – ведь переработка сельскохозяйственной продукции является приоритетным видом деятельности в сфере агропромышленного комплекса. В частности, ТОО «Кублей» оказывается поддержка со стороны Фонда развития предпринимательства «Даму» в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020». С 2011 года посредством субсидирования ставки вознаграждения по программе «Дорожная карта бизнеса 2020» фондом было поддержано 819 проектов в области пищевой промышленности на сумму 176,5 млрд тенге.

Помимо поддержки через «Дорожную карту бизнеса 2020» ТОО «Кублей» участвует и в программах по линии минсельхоза. Таких как субсидирование ставок вознаграждения по кредитам, а также лизингу технологического оборудования. В целях стимулирования выхода компании на внешние рынки, предприятию оказывается содействие со стороны Национального агентства по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST. Агентством организуются различные мероприятия по продвижению торговых знаков за рубежом, такие, как, например, организация и проведение презентационных мероприятий. Также агентством проводились зарубежные ознакомительные поездки для персонала ТОО «Кублей».

В 2007 и 2008 годах на предприятии была проведена модернизация и техническое перевооружение производства, закуплено новое современное европейское оборудование по производству цельнотянутой тары и автоматические линии по производству мясных консервов. Эти меры позволили увеличить объемы производства продукции и расширить ассортимент до 46 наименований.

Однако останавливаться на достигнутом «Кублей» не стало, посчитав, что одной только мясной продукции будет маловато для удовлетворения потребительского спроса. И в 2010 году предприятие установило новое европейское оборудование по переработке рыбного сырья и выпуску консервной продукции из морской и пресноводной рыбы. И в 2011 году, благодаря масштабной переработке океанического, морского и пресноводного сырья, ассортимент выпускаемой продукции увеличился уже до 90 наименований.

В 2012 году предприятием вновь были освоены новые рубежи – на этот раз производство плодоовощных консервов, что увеличило ассортимент до круглой сотни наименований. Также в этом году было налажено производство линейки национальных деликатесов в консервированном виде, готовых к употреблению. Среди них так любимые казахстанцами «Казы к бешпармаку», «Конина вяленая», «Шужык». А с 2013 года к линейке прибавился еще и «Куырдак из конины».

Идя в ногу со временем и изучив потребительский спрос и тенденции развития продовольственного рынка, «Кублей» взяло курс на завоевание сердец (или лучше будет сказать желудков) молодого поколения. Учитывая, что молодежь предпочитает использовать свое время максимально эффективно и по возможности не тратить его на самостоятельное приготовление еды, предприятием была введена новая ассортиментная линейка продукции – готовые обеды в консервной банке. В линейку вошли «Макароны с говядиной», «Мясо по-казахски», «Лагман классический», «Картофель тушеный с говядиной» и «Картофель с говядиной в томатном соусе».

И, таким образом, на сегодняшний день производственные площади предприятия составляют 15 тыс. кв. м, не менее 110-150 тыс. банок выпускается за одну смену, а ассортимент выпускаемой продукции составляет более 100 видов продуктов питания. Среди них мясные, рыбные и овощные консервы, готовые обеды, консервированные национальные блюда. При этом продукция не содержит пищевых добавок и ГМО и полностью готова к употреблению, а компания ставит перед собой задачу и дальше расширять ассортимент.

Особенности производства

Необходимо отметить, что процесс производства консервов на ТОО «Кублей» полностью интегрирован, начиная от закупок свежего сырья у отечественных и мировых производителей, проходя многоступенчатый контроль при переработке, и до поставки потребителям готового продукта. Для изготовления консервных банок используют специальную жесть Темиртауского металлургического комбината, и вся продукция соответствует ГОСТ, СТ РК, Техническим регламентам РК и Таможенного союза, стандартам организации. Продукты закупаются как у казахстанских, так и у зарубежных поставщиков. Так, например, ввиду того, что Казахстан не имеет прямого выхода к морям и океанам, у нас отсутствует промысловый вылов океанической и морской рыбы, предприятие закупает сырье для производства рыбных консервов у мировых производителей, а пресноводная рыба закупается у отечественных. Мясные консервы выпускаются из сырья и отечественного, и импортного происхождения. Плодоовощные консервы также изготовляют как из отечественных продуктов, так и из импортируемых из Европы. Ведь страны этого региона имеют большее преимущество по выращиванию некоторых видов овощей ввиду своих климатических условий. За качество продукции на предприятии несет ответственность Служба главного технолога, куда входят технологический отдел, а также собственная, аттестованная производственная лабораторно-испытательная база, состоящая из санитарно-химического и микробиологического отдела.

Лаборатория оснащена новейшими современными измерительными приборами. Также на предприятии внедрены и функционируют Система менеджмента качества СТ РК ИСО 9001-2009 и Система менеджмента безопасности пищевых продуктов СТ РК ИСО 22000-2006. Предприятием регулярно проводятся мероприятия по модернизации и замене устаревшего оборудования производственных цехов на современное высокопроизводительное оборудование. Также с 2012 года идут работы по строительству нового мясоперерабатывающего комплекса с убойным цехом. В нем будут производить свежеохлажденное мясо, а при заводе – корма для животных. Также планируется перерабатывать шкуры в полуфабрикаты. Все это поможет создать дополнительно более 150 рабочих мест. Эти меры принимаются с целью постоянно увеличивать производственные мощности, дабы превратить компанию в современный и гибкий производственный комплекс, способный выпускать качественную и востребованную рынком продукцию.

Персонал не на последнем месте

В ТОО «Кублей» постоянно проводится модернизация, обновляется технологическое оборудование, вводятся в строй новые цеха и участки, склады и низкотемпературные холодильники. Это позволяет создавать новые рабочие места. На сегодняшний день на предприятии трудятся более 300 человек, и вопросу подготовки кадров уделяется большое внимание. Сотрудников обучают за счет компании, а производственная практика проходит в цехах предприятия. То есть, профессиональная подготовка включает в себя и теоретические знания, и практические, что обеспечивает ТОО «Кублей» специалистами необходимой квалификации. Вместе с тем, на предприятии для сотрудников созданы все условия для комфортного труда – полный социальный пакет, стабильный уровень зарплаты и организация корпоративного отдыха.

Казахстанский рынок завоеван. Что дальше?

Длительный срок хранения продукции ТОО «Кублей» позволяет компании экспортировать ее в большом количестве и постоянно расширять географию поставок. Дальнейшее расширение экспортного рынка является одной из приоритетных задач предприятия. На сегодняшний день консервы поставляются не только во все регионы Казахстана, но и в некоторые страны ближнего и дальнего зарубежья. Для предприятия уже стали традиционными поставки в Кыргызстан, также налаживаются взаимовыгодные связи с Россией и Туркменистаном, и объемы поставок постоянно наращиваются. Компания ставит перед собой задачу сделать свою продукцию популярной и узнаваемой наравне с признанными лидерами консервной отрасли.

Есть, чем гордиться

ТОО «Кублей» принимает активное участие в национальных, зарубежных и международных специализированных и профессиональных выставках и конкурсах, на которых качество производимой продукции регулярно оценивается по достоинству. Так, например, в 2011 году компания была удостоена статуэтки знака «Парыз», а также стала победителем конкурса «Петерфуд-2011» в Санкт-Петербурге. В 2013 году компании было присуждено первое место в номинации «Лучшие продовольственные товары» Регионального конкурса-выставки «Лучший товар Казахстана». Также в 2013 году предприятие приняло участие в выставке «Сапалы Өнім», где заняло первое место, и было удостоено премии президента Республики Казахстан «Алтын Сапа» в номинации «Лучшее предприятие выпускающее товары для населения». В 2014 году компания удостоилась от Национальной лиги потребителей Казахстана народного знака качества «Безупречно».

Однако останавливаться на достигнутом компания не собирается. В процессе постоянного мониторинга объема продаж, проводимого на предприятии, проводится регулярная оптимизация выпускаемого ассортимента – снятие с производства изделий с минимальным спросом и расширение выпуска наиболее популярных видов консервов. Регулярная модернизация, расширение ассортимента, поддержка государства, налаживание экспорта – все это позволяет предприятию и сотням его сотрудников с уверенностью смотреть в будущее. И в планах компании еще не раз доказать качество своей продукции, продолжая принимать участие в выставках и конкурсах, да и просто радуя потребителей хорошим продуктом.

Птицеводы вышли на экспорт

Корректировка курса доллара по отношению к тенге оказалась выгодна в первую очередь субъектам бизнеса, чьи контракты составлены с партнерами из дальнего зарубежья – зернотрейдерам, мукомольным предприятиям и другим экспортоориентированным предприятиям, а также местным производителям, чья продукция смогла конкурировать, в том числе и на внутреннем рынке, считают в Северо-Казахстанской региональной палате предпринимателей. Так, во многом благодаря программе «Дорожная карта бизнеса», птицеводческие хозяйства приграничных регионов, которые первыми ощутили на себе обвал валюты соседнего государства, возобновили экспорт после девальвации тенге, сообщают эксперты.

Мира ТИМИРЯЗЕВА

В СКО действуют 13 сельхозформирований, занимающихся птицеводством. В том числе пять птицефабрик яичного направления и восемь птицеферм мясного направления, одна бройлерная фабрика и семь хозяйств по выращиванию гусей и уток. Две птицефабрики СКО осуществляют экспортные поставки куриного яйца в Российскую Федерацию, Кыргызстан и Таджикистан. По словам директора Палаты предпринимателей СКО **Турара Искакова**, в связи с низким курсом российского рубля объемы экспорта в РФ за первое полугодие 2015 года были на 30% ниже, чем за аналогичный период 2014 года. Но поддержка бизнеса государственными программами, в частности такой как «Дорожная карта бизнеса 2020», помогли не только пережить сложные времена, но и получить толчок к развитию.

Одним из предприятий, которому удалось возобновить экспорт своей продукции после корректировки национальной валюты по отношению к доллару – стало ТОО «Фирма Алекри», производящая яичную продукцию. За последние несколько лет, благодаря программе «Дорожная карта бизнеса 2020», на предприятии полностью обновили оборудование – процесс содержания кур автоматизирован и компьютеризирован – персонал не прикасается к производимому яйцу руками. Протяженность линии, соединяющей сразу шесть промышленных цехов птицефабрики, составляет 240 м. «Объем производства у нас 120 млн яиц в год. Мы брали кредиты и через Фонд «Даму» и через «Казагрофинанс». Эти кредитные линии мы успешно закрываем. Существенную поддержку правительства мы получаем в плане субсидирования. Яйцо субсидируется по первой категории – от 1,5 до 3 тенге», – говорит руководитель фирмы **Александр Прядко**. Полученные в этом году субсидии составили 140 млн тенге.

Как отмечает г-н Прядко, ситуация после корректировки курса валют «изменилась на 180°».

«У нас сегодня нет отбоя от российского спроса. Сейчас тенге падает по отношению к рублю, поэтому россиянам стало невыгодно везти в Казахстан. А для россиян наша продукция стала дешевле на 20%. Когда рубль стоил три тенге, мы работали в убыток. Сейчас стабильный экспорт мы наблюдаем в московский регион, Пермь, Тюмень, Курган. В Киргизию тоже отправляем. Цена на яйца у нас сейчас приблизительно 17-18 тенге», – сказал г-н Прядко в беседе с **«Къ»**.

Сегодня, по словам руководителя ТОО «Фирма Алекри», спрос на яйца местного производства за последние две недели настолько увеличился, что предприятие вынужденно приостановило экспорт, чтобы удовлетворить спрос на внутреннем рынке. «Цена растет и в Казахстане, к тому же есть определенные формальности для отправки яиц в Россию, и нам сейчас проще реализовать яйца в Казахстане. К тому же было бы неправильно, если бы мы отправили все за границу, когда местные потребители нуждаются в этом продукте», – говорит г-н Прядко.

ТОО «Фирма Алекри» была создана в 1992 году, и сегодня является одним из крупных производителей яйца в Северном Казахстане, обеспечивающего своей продукцией также Астану, Караганду, Темиртау и Шымкент.

В птицеводческом хозяйстве другого приграничного региона Казахстана также отмечаются положительные тенденции. В Костанайской области недавно была введена в эксплуатацию птицефабрика «Обаган Кус», на территории которой построено 18 птичников. На строительство данного проекта было затрачено около 300 млн тенге собственных средств. По словам генерального директора ТОО «Обаған Құс» **Сама Матышева**, проект ориентируется на рынки ЕАЭС. Кроме того, планируется производство меланжа – яичного порошка, которым интересуются покупатели из Китая и Турции, с которыми уже есть предварительные договоренности по сбыту.

Как отметил г-н Матышев, проект подразумевает безотходный цикл производства – птичий помет будет использован для удобрения полей. Также в следующем году на территории птицефермы построят комбикормовый завод. «В 2016-м одновременно реализуем еще один проект. Будем закупать родительское стадо из Голландии. Сейчас вопрос по поставкам прорабатывается. Таким образом, у нас будет свое яйцо, свой инкубатор, свой репродуктор. В зимний период будем обеспечивать поголовьем свою же птицефабрику, летом – продавать населению. Предполагаем каждые 21 день производить до 150 тыс. кур-несушек. Сам инкубатор будет универсальный, сможем выращивать не только кур, но и уток, гусей. Уже через два года будем снабжать цыплятами все птицефабрики региона. И если сегодня средняя цена 150 тенге за цыпленка, у нас она будет по 50-60 тенге. Выгоду почувствуют и частные подворья», – говорит г-н Матышев.

Напомним, что в связи с корректировкой курса российского рубля казахстанские предприятия оказались в неравных конкурентных условиях с российскими производителями. В наибольшей степени данная ситуация затронула предприятия приграничных регионов, в том числе и Северо-Казахстанской области. Особо чувствительными стали следующие отрасли: производство продуктов питания, оптовая и розничная торговля, грузоперевозки, машиностроение. В конце 2014 – в начале 2015 года вследствие увеличения роста российского импорта, вызванного снижением курса рубля, объемы производства пищевой продукции, машиностроения и торговли в СКО упали на 20-30%. В целях удерживания рынков местные производители вынуждены были продавать продукцию по себестоимости и ниже.

Тем не менее по словам директора ПП СКО Турара Искакова, девальвация нацвалюты на объемы производства местных товаров не сильно повлияла. «В связи с географическим положением основной товарооборот Северо-Казахстанской области связан с Российской Федерацией, где расчет идет в российских рублях. Поэтому в целом изменение курса валют пока не отразилось на объемах, но повлияло на увеличение себестоимости отдельных видов продукции. К примеру, в мясном и яичном птицеводстве повышение себестоимости связано с увеличением расходов предприятия на корма, кормовые добавки, поступающие из-за границы. В пищевом производстве произошло увеличение расходов на упаковочные материалы», – сказал г-н Искаков в беседе с **«Къ»**.

По его словам, Палата предпринимателей СКО продолжает проводить постоянную работу по улучшению бизнес-климата. В частности выявляются административные барьеры, мешающие развитию бизнеса, инициируются мероприятия по их устранению. Для контроля за исполнением этих мероприятий формируется Реестр административных барьеров.

Как показывает анализ выявленных проблем, наиболее часто предприниматели сталкиваются с административными барьерами в сфере государственных закупок, оказания государственных услуг и прохождения разрешительных процедур, регулирования земельных отношений, взаимодействия с монополистами, мер государственной поддержки, а также при получении кредитов.

Как сообщил г-н Искаков, из числа поступивших обращений 20% составляют обращения по налоговым отношениям, 13% – по вопросам земельных отношений, архитектуры, строительства и градостроительства, 6% по вопросам государственных закупок, вопросам местного содержания, 5% – по вопросам получения государственной поддержки и прочие.

Со второй попытки

В СКО начинающий предприниматель, потерпев неудачу в бизнесе, обратился специалистам из НПП и получил новый шанс.

Павел АТОЯНЦ

Заняться бизнесом по разведению перепелов и продаже перепелиных яиц начинающий предприниматель из села Антоновка Айыртауского района Северо-Казахстанской области **Алексей Корасев** решил, усмотрев в этом деле такие преимущества, как высокая рентабельность и быстрая окупаемость. Как говорит он сам, появившаяся из яйца перепелка достигает продуктивного возраста уже за 30-40 дней, и затем приносит более 280 яиц в год. При этом стоимость одной женской особи на рынке колеблется между 400 и 900 тенге, но выгоднее купить яйца по 20–30 тенге и вырастить несушек в инкубаторе. Ферма с поголовьем в 500 перепелов полностью окупается уже за два месяца. При этом несложная технология выращивания и ухаживания за птицами позволяет даже двум людям справиться с большим хозяйством. Требовательны перепела лишь к температуре помещения, которая должна составлять от +15 до +25 градусов. Словом, бизнес выгодный, подумал Алексей и приступил к делу.

Начинающий фермер особо не располагал стартовым капиталом и свою первую ферму, прошлой зимой, сделал буквально своими руками, начиная от клеток для птиц и заканчивая инкубаторами. Даже комбикорм готовил сам, найдя рецепт в Интернете. Хозяйство насчитывало 590 особей, и в день неслось 60% перепелок, что для начала не так мало. Нашелся даже инвестор из Алматы, вложивший в развитие его дела 560 тысяч тенге. Но сказалось отсутствие понимания основных бизнес-процессов и, как следствие, неотлаженный рынок сбыта. В итоге пришлось остановить производство яиц и пустить птицу на мясо. Вновь вернуться к ферме, после паузы в полгода, Алексею Корасеву помогли в региональном Центре поддержки предпринимательства Айыртауского района СКО Национальной палаты предпринимателей «Атамекен».

«Примерно год назад Алексей Корасев начал периодически обращаться к нам за юридическими консультациями, а в июне пришел и более целенаправленно стал узнавать, нет ли какой-нибудь возможности получить деньги на развитие бизнеса, например, кредит под низкие проценты, – рассказывает консультант НПП филиала Айыртауского района СКО **Алмаз Байгарин**. – Как раз на тот момент мы получили информацию, что в Петропавловске будет проходить конкурс «Государственный грант», в рамках которого наиболее перспективные инициативы получат по 1,5 млн тенге. Так как проект у предпринимателя был связан с перепелиными яйцами и для того района, где он живет, отличался своей новизной, мы подумали, что у него есть шанс победить и предложили провести его по гранту».

По словам специалиста, бизнес-план у Корасева уже был готов и осталось подкорректировать некоторые цифры. Далее специалисты НПП помогли фермеру собрать необходимые документы, которые требовались для участия в конкурсе: справки об отсутствии задолженности, свидетельство ИП и т. д. Вместе заполнили заявку и через местный отдел предпринимательства передали в Управление предпринимательства. «Предприниматель поехал на конкурс, где, как выяснилось, на пять мест претендовали 44 человека, а мы сопровождали его уже по телефону, отвечая на все вопросы и давая советы, если они ему требовались. После того как стало известно, что наш подопечный победил, прошел еще месяц. Затем приехали представители Фонда «Даму», мы внимательно посмотрели договор, который был составлен с фермером, и 4 октября ему перечислили на счет 1,5 млн тенге. Вновь отмечу, что проект имеет хороший потенциал, так как у перепелиных яиц много полезных свойств, и как показывает рынок, они пользуются спросом», – сказал А. Байгарин.

Сейчас Алексей Корасев готовится к открытию своей, уже не самодельной фермы. Только что закончил делать ремонт в помещении и буквально на днях приступит к установке нескольких профессиональных фермерских инкубаторов, а после начнет завозить перепелиные яйца. Согласно составленному бизнес-плану, его хозяйство будет насчитывать 1 500 перепелок. По расчетам, птицы должны приносить 900-1 000 яиц ежедневно. Сбывать продукцию предприниматель намерен в трех-четырех супермаркетах Кокшетау, получая по 6 тенге с яйца, что даст ему чистую прибыль в размере 6 тыс. тенге в день. Помня неудачный опыт, Алексей уже съездил в город и узнал, насколько быстро здесь раскупаются перепелиные яйца. Как выяснилось, спрос превышает предложение. Яйца довольно быстро исчезают с полок, так что не все желающие успевают сделать покупку. Точно также обстоят дела и в районном центре, где проживает начинающий бизнесмен. На 10 тыс. человек населения не хватает тех 200 яиц в день, которые продает другой местный фермер. Возможно, часть продукции Алексей будет реализовывать здесь, а что касается Кокшетау, то туда он намерен возить яйца на собственной машине, проделывая путь в 80 км туда и обратно раз в три дня.

«Изначально я планировал, что буду продавать яйца в Астане. Здесь тоже спрос превышает предложение. Месяц назад в местных супермаркетах столицы перепелиное яйцо стоило от 17 до 22 тенге. Я ездил в город два раза, прошелся по магазинам, даже договорился с несколькими владельцами стать их поставщиком, но затем, посоветовавшись со знакомыми маркетологами, все-таки выбрал Кокшетау. По вкусу перепелиные яйца очень похожи на куриные, только они нежнее и мягче. На самом деле изначально, планируя бизнес, я об этом почти не задумывался. Для меня намного более важными критериями были и остаются прибыльность и рентабельность дела», – говорит Алексей Корасев.

На этот раз 28-летний предприниматель подходит к бизнесу более подготовленным с точки зрения приобретенных знаний. Как и в случае с получением гранта, в этом он многим обязан консультантам из Центра поддержки предпринимательства Айыртауского района. Именно здесь ему дали контакты технолога из Петропавловска, который разъяснил фермеру, как самостоятельно делать качественный комбикорм и готов дальше консультировать Алексея в случае необходимости. Кроме того, в августе представители филиала НПП отправили бизнесмена на двухнедельный обучающий семинар «Деловые связи» в Астану. Этот курс проводили опытные преподаватели и бизнес-консультанты, в том числе из Германии и США. За время занятий учебной группе было передано много полезной информации о том, как планировать и вести бизнес. Кандидаты наук в области психологии проводили с аудиторией практические тренинги, направленные на развитие умения вести деловые переговоры. Помимо этого Алексей Корасев обзавелся множеством деловых связей и пообщался с другими предпринимателями, переняв опыт ведения бизнеса и поделившись своим.

В конце октября, принимая участие в online-семинаре, организованном Центром поддержки предпринимательства «Атамекен», Алексей получил возможность задать несколько вопросов о специфике своего бизнеса доценту птицеводства из Петропавловска, который, в свою очередь, вызвался написать для фермера рекомендательное письмо, если тот согласиться поехать на стажировку в Сибирский научно-исследовательский институт птицеводства в Омске. Так и решено было сделать. По словам Алексея, он надеется, что в Омске он сможет получить много полезной информации, например, как довести число ежедневно несущихся перепелов до 70–75%. Вместе с тем ему будет полезно просто увидеть своими глазами, какие там используются клетки и как ухаживают за птицей. Однажды Алексей побывал на маленькой перепелиной ферме в Алматы, но столь крупное хозяйство, как в Омске, посетит впервые. Общение со специалистами птицеводства тем более ценно, что в районном центре, где живет фермер, квалифицированного ветеринара не найти. В Омске Алексей пробудет три-четыре дня, а затем вернется и начнет применять полученный опыт у себя в хозяйстве.

«НПП «Атамекен» мне очень нравится, как организация. Многие думают, что, обратившись сюда, придется много бегать с бумажками или высказывают какие-то иные сомнения, но я таких людей стараюсь разуверять. Рассказываю, что здесь работают молодые ребята, которые все очень заинтересованы. Они ставят перед предпринимателем действительно реальные цели и помогают их достичь. Когда задаешь им какие-то вопросы, то видишь, что они их тщательно обдумывают, стараясь помочь по максимуму и дать наилучший ответ. После такого отношения, конечно, хочется идти и обращаться», – поделился владелец ИП «Корасев А. А.».

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 44 (622), ЧЕТВЕРГ, 12 НОЯБРЯ 2015 г.

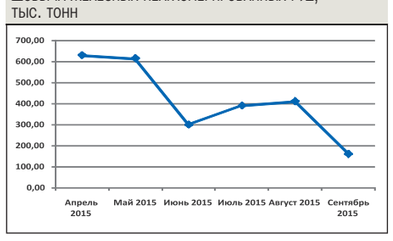
БАНКИ И ФИНАНСЫ: НАЦБАНК НЕ ПОДДЕРЖИТ ТЕНГЕ ››› [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ: ПОЧЕМУ ЗАКРЫЛСЯ ФОНД БРИКС? ››› [стр. 8]

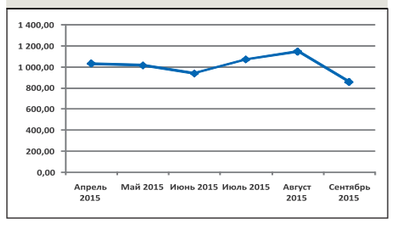
БАНКИ И ФИНАНСЫ: КРИЗИС НЕ ПОМЕХА ДЛЯ АВТО ››› [стр. 9]

СВОЙ БИЗНЕС: «ПРОСТО МАРИЯ» ПО-КАЗАХСТАНСКИ ››› [стр. 11]

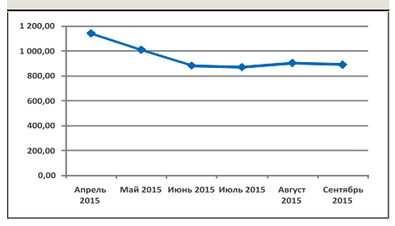
Добыча железных неагломерированных руд, тыс. тонн



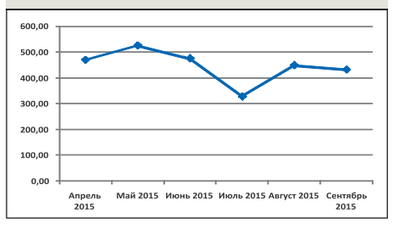
Добыча железорудных концентратов, тыс. тонн



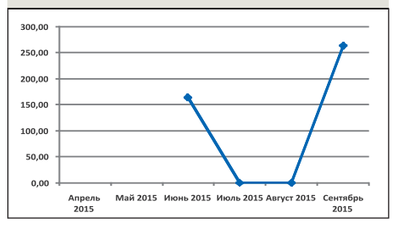
Добыча агломерированных железных руд, тыс. тонн



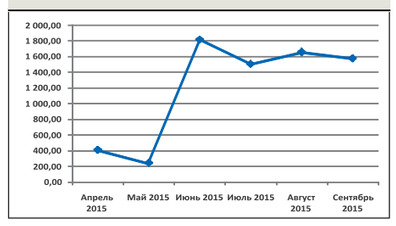
Добыча железорудного агломерата, тыс. тонн



Добыча железорудных окатышей, тыс. тонн



Добыча золотосодержащих руд, тыс. тонн



Шубный интерес

Бизнес опасается последствий введения маркировки меховых изделий

ЕАЭС

С сентября этого года не утихают споры вокруг вопроса о необходимости маркировки меховых изделий, а также о технических проблемах претворения этой идеи в жизнь. Напомним, основной целью внедрения маркировки является борьба с ввозом контрафактной и контрабандной продукции. По итогам пилотного проекта будет принято решение о введении маркировки всей продукции легкой промышленности в рамках ЕАЭС. О том, как обстоит ситуация на сегодняшний день, «Къ» поведала и. о. заместителя председателя правления Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен» Дана Жунусова.

Дана Жунусова: «Казахстан не готов к тотальной маркировке»

Элина ГРИНШТЕЙН

– Дана Бейсеновна, учитывая все подводные камни, риски для бизнеса и сложности реализации пилотного проекта по маркировке меховых изделий, каких мнений на этот счет придерживаются представители бизнеса?

– 30 октября т. г. на площадке Нацпалаты состоялось совещание по вопросам реализации пилотного проекта по введению маркировки меховых изделий с участием государственных органов, основных импортеров и производителей. В ходе совещания представители бизнеса, в частности импортеры, высказали опасения в части роста контрабанды меховых изделий из соседних государств. По мнению Казахстанской меховой торгово-промышленной ассоциации, существует риск, что маркировка не будет являться эффективным инструментом в борьбе с незаконным ввозом товаров.

Вместе с тем в не меньшей степени представители бизнеса озабочены готовностью инфраструктуры и созданием условий для дальнейшей предпринимательской деятельности с обязательными требованиями по маркировке товаров. Обоснованное беспокойство вызывают сроки изготовления и получения контрольных знаков с момента подачи импортером/производителем заявки на изготовление. Ведь от этих сроков зависит своевременность маркировки товаров. При этом у меховых изделий есть своя специфика – сезонность продаж этой продукции, и в этом случае имеет важное значение возможность произвести маркировку при ввозе по принципу «одного окна». В этом вопросе мнение Нацпалаты и бизнеса единое – маркировка не должна стать барьером для осуществления предпринимательской деятельности на рынке меховых изделий.

– Насколько Казахстан готов к внедрению проекта?

– В апреле т. г. решением Совета ЕЭК утвержден план-график реализации пилотного проекта. В ноябре т. г. планируется утвердить первый пакет документов, который станет наднациональной основой реализации пилотного проекта в ЕАЭС. Кроме того, до конца года должны быть приняты еще два документа на уровне ЕАЭС и четыре нормативных правовых акта на уровне национального законодательства Республики Казахстан.

Нацпалата неоднократно заявляла, что на этапе реализации пилотного проекта такая нормативно-правовая база слишком громоздкая и может создать сложности для предпринимателей при практическом применении.

Конечно, для Казахстана маркировка товаров – это абсолютно новый опыт. Требования к контрольным знакам, которыми будут маркироваться меховые изделия, предполагают использование технологии RFID – Radio Frequency Identification (радиочастотная идентификация). RFID-метки – это современные информационные технологии, но стоит понимать, что для Казахстана ввиду отсутствия широкого распространения RFID-технологий, в отличие от наших соседей, где налажено производство таких меток, применение RFID-меток представляет определенные сложности. К примеру, в Республике Беларусь система маркировки работает уже более 8 лет и охватывает порядка 20 товарных групп.

> На сегодняшний день из существующих технологий кодирования (штрих-код, QR-код) технология RFID является самой дорогостоящей. Однако, принимая во внимание себестоимость меховых изделий и ценовой сегмент данного рынка, мы надеемся, что стоимость контрольного знака не повлияет на розничные цены.

Немаловажным является тот факт, что система маркировки будет основываться на стандартах Всемирной Ассоциации GS1. В Казахстане уже 19 лет существует Ассоциация GS1 Kazakhstan и основными постоянными членами являются предприятия пищевой промышленности. Несмотря на это, для наших предпринимателей, которые работают на рынке меховых изделий, это нововведение сегодня вызывает очень много вопросов.

В целом можно бесконечно долго говорить о маркировке товаров и тех аспектах, которые затрагивает данный проект, но работа в этом направлении продолжается.

Сегодня причастные государственные органы при непосредственном участии Нацпалаты рассматривают возможные варианты внутреннего механизма и итоговые изменения в национальном законодательстве в связи с реализацией пилотного проекта. 1 апреля 2016 года все государства-члены должны ввести в действие информационную систему маркировки товаров и начать реализацию пилотного проекта.

››› [стр. 10]

Девальвация тенге помогла «АрселорМиттал Темиртау»

Компании

Ослабление национальной валюты позволило снизить постоянные издержки и улучшило конкурентоспособность компании в отношении импорта. Об этом сообщает пресс-служба компании в ответ на запрос «Къ» о текущем состоянии компании и возможной оптимизации расходов.

Динара ШУМАЕВА

«После принятия правительством Казахстана решения о введении плавающего курса тенге ситуация в компании улучшилась. В данных условиях руководство АО «АрселорМиттал Темиртау» приняло решение отказаться от планов о сокращении заработной платы своих работников», – указывается в сообщении компании.

При этом компания подчеркивает, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию, АО «АрселорМиттал Темиртау» сохраняет рабочие места и не планирует массового сокращения персонала.

«Оптимизация затрат на содержание работников компании возможна за счет естественного убытка численности персонала (увольнения, уход на пенсию, уход по системе добровольного увольнения), упорядочения работ в выходной день, предоставления неиспользованных ранее отпусков. Кроме того, компания выводит непрофильные активы в аутсорсинг», – сообщает пресс-служба предприятия.

Ослабление тенге позволило снизить постоянные издержки и улучшило конкурентоспособность

Однако в сообщении указывается, что в целях повышения конкурентоспособности предприятия эксперты АО «АрселорМиттал Темиртау» разработали ряд антикризисных мероприятий, направленных на снижение себестоимости продукции.

Это и снижение постоянных и переменных затрат, и увеличение объемов производства в рамках рыночного спроса. Также ведется работа над удержанием рынков и привлечением потребителей, для чего улучшается качество выпускаемой продукции и совершенствуется сервис. Собственная программа по снижению себестоимости действует в каждом подразделении и цехе предприятия.

Кроме того, в связи с сокращением экспортных рынков, АО «АрселорМиттал Темиртау» рассматривает возможности переориентирования ассортимента основной производимой продукции в соответствии с потребностями растущего рынка Казахстана.

Как сообщается в компании, все эти меры проводятся в силу трудностей, испытываемых компанией с момента снижения цен на нефть и металлы.

«Падение мировых цен на металлопродукцию привело к существенному снижению прибыли АО «АрселорМиттал Темиртау». Также предприятие продолжает испытывать трудности с собственными сырьевыми активами из-за низкой цены на железную руду и уголь. Кроме того, вырос объем металлопродукции, импортируемой российскими и китайскими производителями на внутренний рынок Казахстана, усложнив ситуацию на рынке. Все это вынуждает АО «АрселорМиттал Темиртау» оптимизировать свои расходы», – говорится в сообщении.

Справка «Къ»

АО «АрселорМиттал» является мировым лидером металлургии и горнодобывающей промышленности.
Показатель EBITDA за 2014 год составил $7,2 млрд, что на 8,5% выше базового показателя в 2013 году.
Чистый долг – $15,8 млрд, показатель в 3 квартале 2014 года – $17,8 млрд.
Отгрузка металлопродукции в 2014 году составила 85,1 млн тонн (на 3% выше показателя 2013 года)
В компании «АрселорМиттал» работает 222 тыс. сотрудников.

Кто станет покупателем казахстанских НПЗ?

Инвестиции

Напомним, что в октябре 2015 года Правительство Казахстана планировало выставить на продажу три крупных казахстанских НПЗ: Шымкентский, Павлодарский и Атырауский.

Венера КАСУМОВА

Как уже сообщалось, правительство РК намерено провести масштабную приватизацию принадлежащих республике активов с целью доведения доли государства в экономике до 15% ВВП к 2020 году. Постановление правительства на этот счет должно выйти в ноябре 2015 года.

В рамках данной программы планируется в первую очередь реализовать инвесторам через различные механизмы госпакеты акций 60 крупных предприятий республики. В этом списке значатся три НПЗ на территории Казахстана, а также, по данным агентства «Блумберг», НПЗ в румынском городе Констанца в составе «Ромпетрола», который является стопроцентной собственностью нацкомпании «КазМунайГаз».

Первый заместитель премьер-министра **Бахытжан Сагинтаев** уже сообщал о том, что будет сформирован новый перечень объектов, состоящих из наиболее крупных компаний республиканской собственности, фонда «Самрук-Казына», холдингов «Байтерек» и «КазАгро».

«Данный перечень будет состоять из 60 крупных компаний. В него войдут: 38 компаний от «Самрук-Казыны», от «Байтерека» – 4, от «КазАгро» – 4, а также 14 объектов, которые находятся в республиканской собственности», – уточнил Бахытжан Сагинтаев.

Наиболее крупные активы предлагается реализовать стратегическим инвесторам путем прямой продажи или вывода на фондовый рынок через инструменты IPO и SPO. Другие компании планируется продать на аукционе или методом прямых продаж. При этом в предприятиях со стопроцентным государственным участием на торги будут выставлены контрольные или блокирующие пакеты акций – от 25% до 50% плюс 1 акция.

Председатель правления КМГ **Сауат Мынбаев** подтвердил намерения правительства выставить на продажу казахстанские нефтеперерабатывающие заводы.

В свою очередь, заместитель председателя правления КМГ **Данияр Берлибаев** пояснил журналистам, что пока НПЗ входят лишь в предварительный список объектов, которые находятся на рассмотрении правительства.

«Пока рано говорить о том, какая может быть продана доля отечественных НПЗ. Как известно, «КазМунайГазу» принадлежат 100% Атырауского и Павлодарского заводов и 50% Шымкентского НПЗ. Я не исключаю, что будет продано и 100, и 50%», – заявил ранее представитель КМГ.

Но опасаться продажи таких объектов, как НПЗ, по его мнению, нет никаких оснований.

«После продажи НПЗ из Казахстана не исчезнут, не испарятся. То, что выгодно «КазМунайГазу» – выгодно и стране. Приватизация может улучшить ситуацию, поскольку в этой сфере будет активно присутствовать частный бизнес. На мой взгляд, от приватизации очень много плюсов. Но пока КМГ ни с кем по поводу продажи переговоров не вел», – подчеркнул Данияр Берлибаев.

А кто же станет покупателем в столь нелегкое кризисное время?

Ранее в числе претендентов на покупку акций Павлодарского НПЗ были такие российские компании, как: «Роснефть» и «Лукойл».

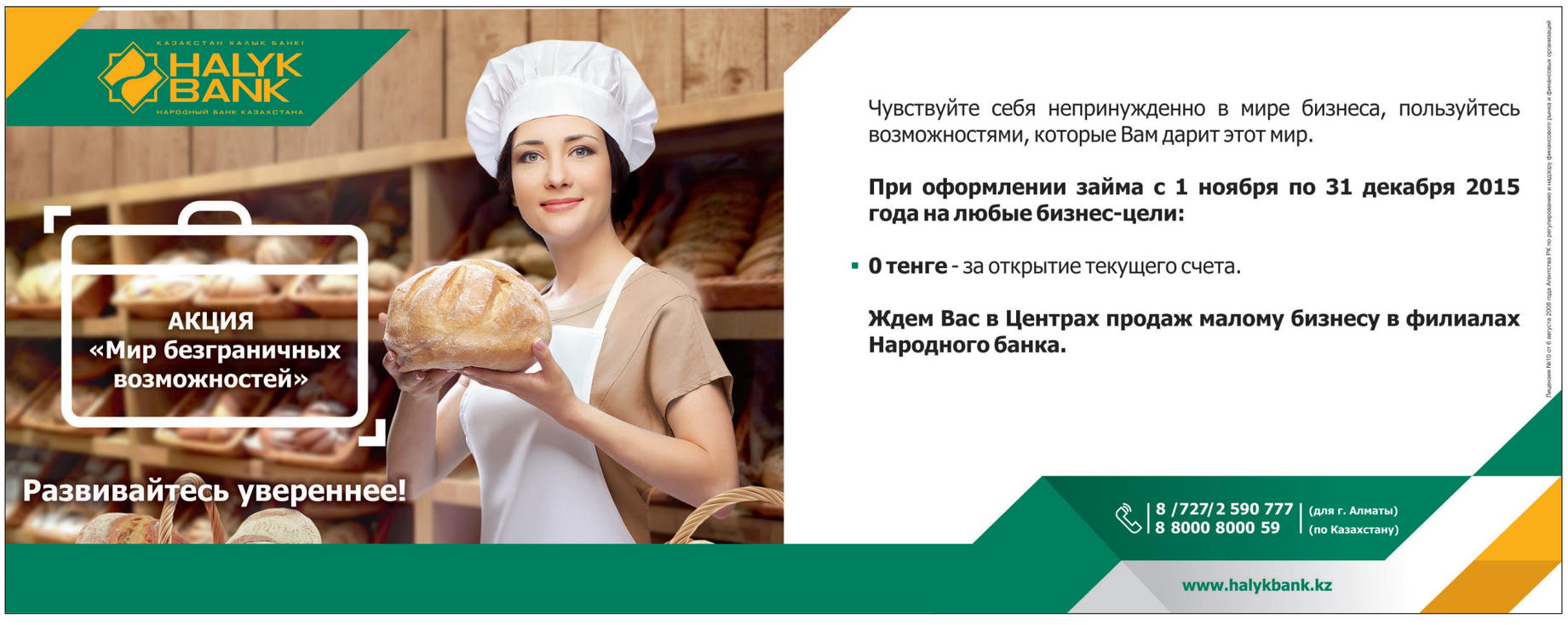
По мнению российского эксперта по нефтегазовым проектам Каспийского региона **Игоря Ивахненко**, вряд ли сейчас российские компании пойдут на такую сделку.

«Я думаю, российские компании не захотят покупать долю или бизнес в переработке. Ведь все прежние проблемы с обеспечением Казахстана нефтепродуктами в Астане объясняли негативным влиянием России», – сказал Игорь Ивахненко.

По его словам, наилучшим партнером для Казахстана в этой сделке может стать Китай.

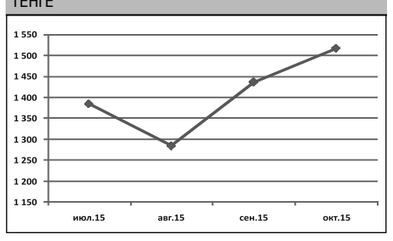
«Сегодня импорт казахстанской нефти в КНР поддерживается. То есть интерес к казахстанскому сырью для производства своего горючего у китайцев есть, может в некотором объеме появиться и к своим продуктам переработки, полученным на мощностях в Казахстане. К тому же китайцы уже имеют опыт ведения нефтеперерабатывающего бизнеса в Казахстане, и им будет легче достичь компромисса в экономических вопросах, не переходя в политическую плоскость», – резюмировал Игорь Ивахненко.

Напомним, сам Казахстан приобрел в собственность НПЗ в Румынии именно в период кризиса.

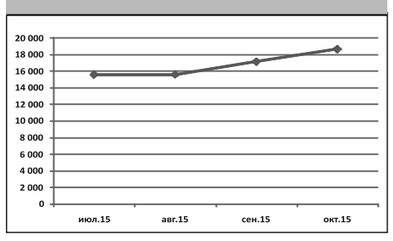


БАНКИ И ФИНАНСЫ

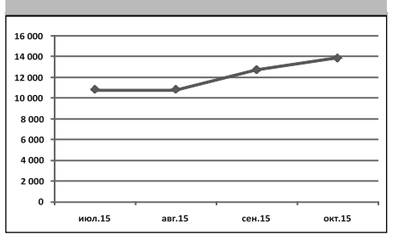
Провизии по ссудному портфелю, млрд тенге



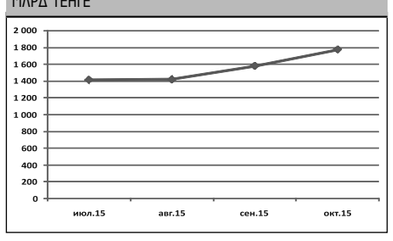
Обязательства БВУ, млрд тенге



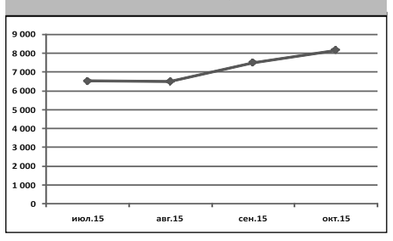
Вклады клиентов, млрд тенге



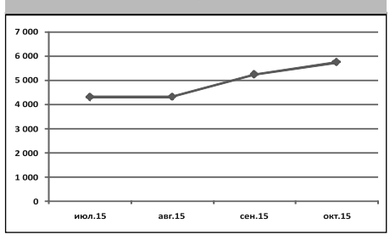
Обязательства БВУ перед нерезидентами, млрд тенге



Вклады юридических лиц, млрд тенге



Вклады физических лиц, млрд тенге



Нацбанк перестает поддерживать тенге

Регулирование

В целях сохранения золотовалютных активов Национального банка и Национального фонда регулятор принял решение о минимизации своего участия на валютном рынке с 5 ноября 2015 года. Об этом сообщает пресс-служба банка. Финансовые аналитики в связи с этим ожидают курс на уровне 315–320 тенге за доллар.

Динара ШУМАЕВА

Аналитики ожидают курс доллара до 320 тенге

«Это соответствует ранее объявленной политике Национального банка по свободному курсообразованию и переходу на инфляционное таргетирование», – сообщается в пресс-релизе, опубликованном вечером 5 ноября.

Как говорится в сообщении, в сентябре и октябре 2015 года Национальный банк отошел от подхода, объявленного 20 августа 2015 года, по переходу на свободно плавающий курс тенге и приступил к продажам валюты на валютном рынке.

Доля участия Национального банка на валютном рынке достигла 60%. За счет средств Национального фонда и золотовалютных активов Национального банка в этот период было продано более $5 млрд.

Как уже было сказано выше, новое руководство не считает нужным сохранять прежнюю политику вмешательства на валютном рынке и планирует ограничивать объем интервенций.

«5 ноября 2015 года номинальное изменение обменного курса тенге к доллару США составило 5% от значения за предыдущий день. Данное изменение не несет угроз для финансовой стабильности и не противоречит цели Национального банка по достижению стабильности цен», – говорится в пресс-релизе.

Также указывается, что Национальный банк сохраняет право на сглаживание больших колебаний курса, не отражающих соотношение спроса и предложения и действия фундаментальных факторов.

Дальнейшая динамика обменного курса тенге будет формироваться под воздействием факторов, определяемых в основном динамикой ценовой ситуации на мировых финансовых и товарных рынках. По мнению аналитиков ИК «Асыл-Инвест», опубликованный пресс-релиз указывает на то, что новое руководство Нацбанка будет придерживаться политики свободного плавания не только де-юре, но и де-факто.

«Ранее мы видели, что монетарные власти всеми усилиями пытались сдерживать курс в коридоре 270–280 тенге, при этом участие Нацбанка на валютном рынке порой доходило до 80%! Однако это не говорит о том, что предела падения нет. Мы полагаем, что Национальный банк будет находиться в стороне, пока курс будет двигаться в направлении 315–320 тенге, а уже далее возможны определенные интервенции», – указывается в отчете, опубликованном на следующий день после объявления регулятора.

Как считают в компании, в ближайшее время более быстрому падению курса будет препятствовать период налоговых выплат экспортерами (до 25 ноября). То есть в ближайшие 2–2,5 недели стоит ожидать притока валюты на рынок. При этом сильного движения курса вниз не будет, так как Нацбанк, скорее всего, будет выступать основным покупателем валюты, тем самым восстанавливая ЗВР. Следующим шагом от Нацбанка аналитики считают понижение базовой ставки, но при условии, что к тому моменту девальвационные ожидания будут минимизированы. Вероятен сценарий, что ставка упадет до 10–12% и далее ниже. Текущая высокая ставка в 16% устанавливалась только с целью обеспечения дополнительной поддержки тенге вместе с традиционными интервенциями. В условиях кризиса в стране высокие процентные ставки выглядят нелогичными.

«Также необходимо будет сместить акценты Нацбанка с ужесточения регулирования и сделать ставку в первую очередь на развитие финансового сектора», – прокомментировали в компании.

По мнению аналитиков инвестиционной компании, в целом движение курса доллара к уровню 300 тенге было необходимым в текущих условиях кризиса в экономике и застоя в финансовом секторе, которые были, главным образом, стимулированы сильными девальвационными ожиданиями в стране.

«Население и бизнес, даже несмотря на движение курса от 188 до 280 тенге (+49%), полагали, что это не предел, и ждали восстановления исторического соотношения с российским рублем (RUB/KZT – порядка 5 тенге). Такие ожидания привели к тому, что население максимально сократило свое потребление, бизнес заморозил свои инвестиции, а банкам стало, по сути, нечем кредитовать», – говорится в аналитическом отчете компании.

«В таких условиях было понятно, что никакие масштабные интервенции (почти $2 млрд из ЗВР) и повышение процентных ставок (до высоких 16%) никак не повлияют на сильные девальвационные ожидания. Единственным выходом было лишь позволить тенге упасть больше, то есть максимально сблизить биржевой курс и ожидания рынка», – считают в ИК «Асыл-Инвест».

Объем продаж долларов из Нацфонда

В октябре 2015 года Национальный банк осуществлял конвертацию долларов США из Национального фонда в тенге на внутреннем валютном рынке для продолжения финансирования программы «Нурлы жол» и других трансфертов из НФ РК, одобренных Советом по управлению НФ РК.
За прошедший месяц объем продаж долларов из Нацфонда РК составил порядка $3,9 млрд, из которых эквивалент $2,7 млрд пошли на покупку облигаций АО «Самрук-Казына».

* Новости

Акционеры Kaspi Bank создали новый холдинг

Нацбанк признал АО «Kaspi» банковским холдингом, сообщает пресс-служба Kaspi Bank.

Акционерами и инвесторами холдинга АО «Kaspi» стали **Вячеслав Ким**, **Кайрат Сатыбалдыулы**, **Михаил Ломтадзе** и фонды под управлением ведущей международной инвестиционной компании Baring Vostok Capital Partners.

По словам председателя совета директоров Kaspi Bank Вячеслава Кима, в холдинге появились два новых акционера. Это Кайрат Сатыбалдыулы, который является давним другом и партнером г-на Кима, и председатель правления Kaspi Bank Михаил Ломтадзе, с которым банк работает на протяжении 10 лет.

«Сегодня Kaspi Bank является основным активом холдинга, и мы, вместе с партнерами, планируем инвестиции в новые интересные и инновационные проекты», – отметил председатель банка. Акционерное общество «Kaspi» владеет около 90% акций Kaspi Bank.

«Мы глубоко верим, что будущее за новыми технологиями и инновациями. На данный момент мы являемся инвесторами в такие компании, как Kolesa.kz, «Алсеко» и Kaspi Bank. В наши планы входит дальнейшее инвестирование в развитие инновационных и технологических компаний, которые улучшают жизнь каждого из нас», – сообщил Михаил Ломтадзе.

«Мы приветствуем новых акционеров и партнеров, Михаила Ломтадзе и Кайрата Сатыбалдыулы. Это дает нам еще больше возможностей для реализации нашей долгосрочной стратегии, нацеленной на развитие инновационных сервисов, как в банке, так и за его пределами. У нас богатый опыт и широкие возможности для успешной реализации наших планов», – добавил соуправляющий партнер Baring Vostok Capital Partners **Майк Калви**.

В настоящий момент доли Кайрата Сатыбалдыулы и Михаила Ломтадзе составляют немногим менее 10%. В ближайшем будущем оба акционера планируют получение статуса крупного участника и увеличение долей владения более 10%.

Baring Vostok Capital Partners – независимая фирма частных капиталовложений, сосредоточенная на инвестициях в Россию и СНГ. Baring Vostok Private Equity инвестирует в разные отрасли промышленности, включая нефть и газ, потребительские товары, СМИ и технологии, телекоммуникации и финансовые услуги.

Аналитики ожидают дальнейшего ослабления тенге

Курс тенге

В ближайшей перспективе падение тенге с высокой вероятностью продолжится. Если Нацбанк Казахстана в ближайшие дни выступит с комментариями и все-таки поделится с рынком и населением мыслями относительно своих будущих шагов, то доллар/тенге попробует стабилизироваться в диапазоне 310–335. Такое мнение высказали аналитики компании «Альпари».

Динара ШУМАЕВА

Пара доллар/тенге попробует стабилизироваться в диапазоне 310–335

Заместитель директора аналитического департамента «Альпари» **Дарья Желаннова** считает оправданным сокращение интервенций Нацбанка в целях сохранения ЗВР, как было объявлено регулятором недавно.

«В ситуации, когда тенге падает по объективным причинам – снижение цен на нефть, высокие инфляционные ожидания, – удерживать курс национальной валюты означает бессмысленно потратить резервы, объем которых и так сравнительно небольшой – $28,7 млрд на 1 ноября 2015 года», – говорит аналитик.

По ее словам, в ближайшей перспективе падение тенге с высокой вероятностью продолжится.

«Новый глава Национального банка Казахстана известен приверженностью более слабому курсу национальной валюты. Соответственно, текущий курс в 309 тенге за доллар – это не предел», – считает эксперт.

Она полагает, что не стоит также забывать о том, что американский доллар набирает силу против основных мировых валют и это будет дополнительным фактором давления на курс казахстанской валюты. В декабре возможно повышение ставки ФРС, что ускорит укрепление американской валюты и, соответственно, снижение казахстанской.

«Пару недель назад экс-глава Нацбанка Казахстана **Кайрат Келимбетов** говорил о том, что тенге стабилизируется в перспективе трех-пяти месяцев. Руководитель ведомства сменился, но новые назначения власти не прокомментировали для рынка, в то время как энергичная девальвация тенге продолжается, и темпы ее еще более выражены», – комментирует падение тенге старший аналитик «Альпари» **Анна Бодрова**.

В опубликованном на сайте ведомства 5 ноября 2015 года пресс-релизе Нацбанка РК говорится о сокращении присутствия регулятора на внутреннем валютном рынке для сохранения резервов.

«Эта официальная формулировка означает, что интервенции будут урезаны до минимума, и, вероятно, прекращены со временем вообще. Тенге остается перед рыночными реалиями в одиночестве, без опоры, и это чревато усилением его падения», – считает аналитик.

По ее словам, если Нацбанк Казахстана в ближайшие дни выступит с комментариями и все-таки поделится с рынком и населением мыслями относительно своих будущих шагов, то доллар/тенге попробует стабилизироваться в диапазоне 310–335. Свободно плавающий курс тенге уже успел ударить по платежеспособности рядовых казахстанцев и сделает это еще раз, если продолжит падать.

«Ожидания по валютам на новую неделю довольно пессимистичные. Пара доллар/тенге проведет пять торговых сессий в границах значений 309–318. Евро/тенге проторгуется в диапазоне 333–339. Рубль/тенге останется в коридоре 4,7–5,1», – прогнозирует эксперт.

Напомним, что по итогам утренней сессии 11 ноября средневзвешенный курс тенге составил 306,85 тенге.

По словам независимого финансиста **Мурата Темирханова**, причины столь стремительного падения тенге могут быть две. «Первая – что Нацбанк совсем ушел с рынка. Но судя по котировкам на конец сессии, он все-таки вмешался на 300 тенге за доллар. Вторым объяснением может быть то, что у нового главы Нацбанка другое видение равновесного курса и регулятор постепенно переходит к нему», – сказал он.

По мнению председателя правления инвестиционной компании «Сентрас Секьюритиз» **Талгата Камарова**, доллар продолжает ползти вверх из-за устойчивых негативных событий вокруг нефти, замедления экономики Китая и Европы. Так будет продолжаться до тех пор, пока не станет значительно сокращаться импорт, который толкает курс вверх.

«Да, фундаментально тенге может снижаться. Нацбанк не оказывает сопротивления. Волатильность будет расти. Не факт, что курс останется на таком высоком уровне. Коррекция в обратную сторону может также произойти весьма ощутимо без его присутствия», – сказал он.

Курс тенге

Тенге продолжает слабеть относительно американского доллара. Первая ноябрьская неделя завершилась для пары доллар/тенге около уровня в 308,0. За пять торговых дней казахстанская валюта ослабла на 9,8%. Накопленная девальвация с января текущего года по настоящий момент оценивается в 69%.

Ставки привлечения тенге на рынке репо аномально выросли

Денежный рынок

Индикатор TONIA 9 ноября в течение дня достигал отметки в 135,29%, открывшись с 50%. Последняя сделка закрылась на уровне 37,81%.

Динара ШУМАЕВА

Индикатор TONIA (Tenge OverNight Index Average) представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, заключенным на бирже в секторе автоматического репо с ГЦБ.

Напомним, что 2 октября Национальный банк повысил базовую ставку с 12 до 16%, а коридор процентных ставок, по которым он готов предоставлять или изымать (покупать) тенговую ликвидность, сузил с +/-5 до +/– 1%.

То есть Национальный банк дал понять профессиональным участникам рынка, что готов предоставлять тенговую ликвидность максимум под 17% годовых, когда в этом будет необходимость. Однако сегодняшняя картина говорит об обратном.

В течение октября 2015 года ставка репо сроком на 1 день составляла в среднем 17%. 5 ноября ставка репо неожиданно подскочила до 50%, снизившись затем до 30–35% в среднем.

9 ноября ставка репо сроком на 1 день открылась с 50% и в ходе торгов достигала отметки в 135,29%, закрывшись на уровне 37,81%.

При этом индикатор TWINA (Tenge Week Index Average) 9 ноября открылся с уровня 44%, достигая максимальной отметки в 47,88 и закрывшись на уровне 41,47%.

Напомним, что индикатор TWINA представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на 7 рабочих дней, заключенным на бирже в секторе автоматического репо с ГЦБ. Индикатор рассчитывается с 1 января 2010 года. Значение индикатора пересчитывается после заключения каждой сделки.

По словам управляющего партнера Tengri Partners **Ануара Ушбаева**, это означает, что Национальный банк уходил с денежного рынка – закрыл постоянный доступ к ликвидности по 17%, объявленный ранее. Вследствие недостаточности ликвидности тенге ставки взлетели. Где-то в 16:30 по времени Астаны Национальный банк вмешался в рынок и снова стал предоставлять ликвидность под 17%.

На вопрос, почему Национальный банк закрыл доступ к тенговой ликвидности под 17%, аналитик отвечает, что, вероятно, идея была в том, чтобы заставить игроков продавать накопленные доллары, так как рефинансирование позиций в тенге стало бы слишком дорогим.

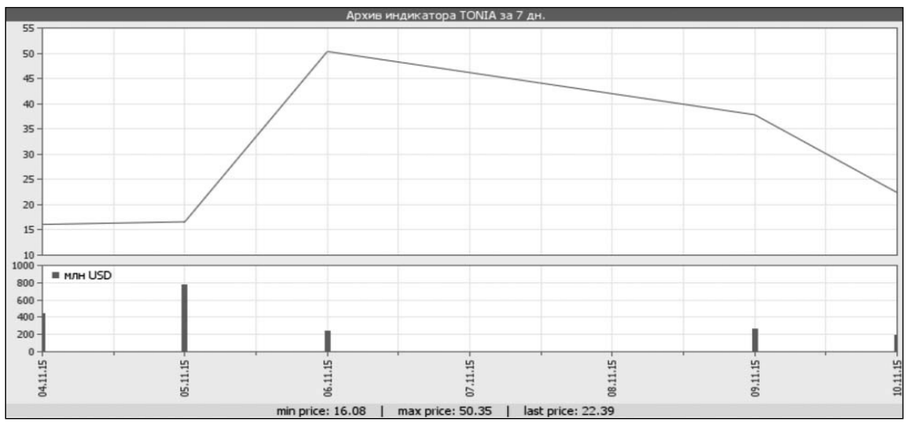
«Однако, на мой взгляд, идея не совсем правильная, поскольку нарушаются обязательства Нацбанка, а это новый удар по доверию к регулятору», – сказал финансист.

10 ноября ставки на рынке репо снижались к предыдущему дню. Так, по 1-дневному репо средняя ставка снизилась на 15,3 п. п., до 22,3%, а по 7-дневному инструменту – на 14 п. п., до 27,4%. Ставки доходности по 1-недельным контрактам держатся на высоких уровнях, превышая 60% в годовом выражении, при этом по 1-годовым инструментам ставка остается ниже 19%. По мнению аналитиков Halyk Finance, такие высокие уровни доходности по NDF контрактам по коротким срокам являются временным процессом.

CDS доходности сохраняют стабильность, не изменяясь за неделю.

Справка «Къ»

Сделка РЕПО (от англ. repurchase agreement, repo) – сделка покупки (продажи) ценной бумаги с обязательством обратной продажи (покупки) через определенный срок по заранее определенной цене. На рынке репо, как правило, привлекается тенговая ликвидность под залог государственных ценных бумаг (ГЦБ). Сделки РЕПО часто совершаются с целью кредитования участников рынка деньгами либо ценными бумагами. В этом случае доход кредитующей стороны сделки реализуется через разницу цен первой и второй части.



Почему закрылся фонд БРИКС?

Инвестиции

Интерес со стороны зарубежных инвесторов к развивающимся рынкам, в частности к рынкам стран БРИКС, остыл вследствие замедления темпов роста экономик и девальваций национальных валют этих стран к доллару. Так объясняют аналитики закрытие фонда БРИКС.

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что Goldman Sachs окончательно разочаровался в фонде БРИКС и решил прекратить его существование, об этом сообщал Bloomberg.

В целом решение выглядит логичным, поскольку за последние пять лет он потерял порядка 90% своих активов, а доходы снизились за это время на 21%. Теперь фонд будет реорганизован, то есть войдет в состав Фонда поддержки развивающихся рынков.

Директор аналитического департамента «Golden Hills – КапиталЪ АМ» **Михаил Крылов** считает, что ликвидация фонда объясняется падением интереса к странам с развивающейся экономикой.

«Падение интереса – это следствие замедления темпов роста и девальваций государственных валют. Экономики замедляются из-за падения располагаемого дохода. Система монетаризма уязвима перед отсутствием денег», – комментирует эксперт.

По мнению аналитика инвестиционного холдинга «Финам» **Богдана Зварича**, к закрытию фонда привело два фактора.

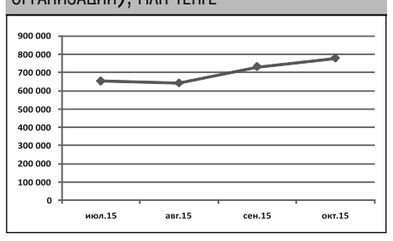
Первым из них выступает сокращение объема активов под управлением. С пика 2010 года объем активов снизился почти в 5 раз, что говорит об отсутствии у инвесторов интереса к инвестициям в эти страны.

Вторым фактором выступает негативный взгляд на дальнейшее развитие экономики стран БРИК.

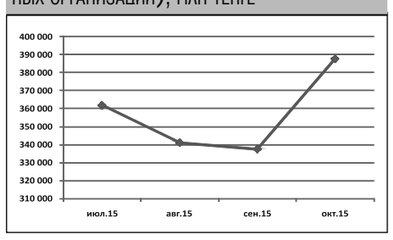
«Даже экономика Китая, на которую возлагали большие надежды, последнее время демонстрирует замедление роста. В результате инвестиции в данные страны могут стать убыточными, что показали последние пять лет, когда фонд потерял порядка 21% доходности», – говорит Михаил Крылов.

Кроме этого, он считает, что ужесточение кредитно-денежной политики в США может стать достаточно сильным ударом для развивающихся экономик, что также не добавляет оптимизма в отношении стран БРИК. В результате, в силу отсутствия перспектив и высоких рисков, компания решила свернуть данный фонд.

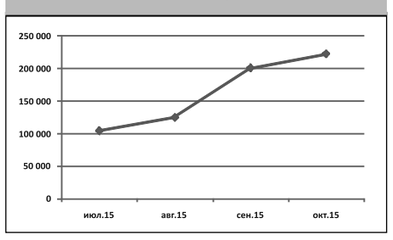
Активы страховых (перестраховочных организаций), млн тенге



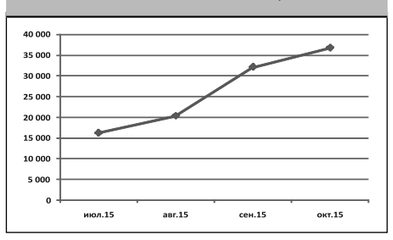
Обязательства страховых (перестраховочных организаций), млн тенге



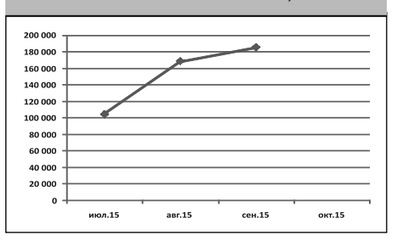
Объем страховых премий, млн тенге



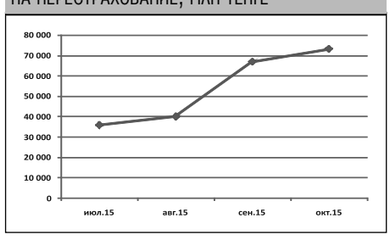
Премии по страхованию жизни, млн тенге



Премии по общему страхованию, млн тенге



Объем страховых премий, переданных на перестрахование, млн тенге



Сарафанный бизнес

Маркетинг

Продвижение бизнеса без рекламы возможно, считают специалисты. Однако наиболее эффективен такой подход для уникального бизнеса, и только на первом этапе. Традиционную рекламу вполне удачно заменяют возможности PR, при условии профессионального подхода к задаче.

Ольга КУДРЯШОВА

Платная реклама остается основным видом продвижения компании

Напомним, Евразийский банк принял решение сократить рекламные расходы в рамках новой стратегии банка с целью внедрить стандарты первоклассного сервиса совместно с Институтом качества сервиса (США). Намерение свести к нулю рекламные расходы на деле означает переложить эту функцию на клиентов банка, сообщили в пресс-службе фининститута. «Есть два способа рассказать о банке: с рекламного баннера и аудиоролика на радио или устами клиента, посетившего банк. В первом случае о банке услышат гораздо больше людей, но во втором случае люди расскажут о своем опыте работы с банком, что гораздо честнее по отношению к потребителям и в конечном счете перспективнее для банка. Разумеется, переход от рекламного информирования к сарафанному радио осуществляется не сразу: один тип коммуникации органично, постепенно должен вытеснить другой», – добавили в пресс-службе.

В банке также пояснили, что примером послужил лондонский Metro Bank, появившийся впервые за долгое время на устоявшемся английском банковском рынке, и без единого фунта, потраченного на рекламу, достиг показателей в 2,2 млрд фунтов стерлингов в кредитном портфеле. «Если в Великобритании с многовековыми банковскими традициями, где новые банки не открывались с 1872 года, люди охотно приняли банк, сделавший ставку на качество услуг, то эта модель не может не сработать и в Казахстане», – отметили в фининституте. Таким образом, банк пытается адаптировать международные практики на казахстанском рынке.

Возможен ли бизнес без рекламы?

На этот вопрос **«Къ»** ответил управляющий директор группы коммуникационных агентств Dentsu Aegis Network Kazakhstan **Виктор Елисеев**. Он полагает, что результат такого подхода зависит от специфики бизнеса компании. Основополагающим фактором является конкретная задача в рамках коммуникационной кампании, ее масштаб и аудитория, которую необходимо охватить рекламным сообщением.

«Сегодня подходы к коммуникациям, в принципе, позволяют строить знание о бренде с минимальными затратами. Так, это работает, если ваш бизнес аффинитивен аудитории интернета и социальных сетей», – считает специалист.

Промоушн компании может происходить с помощью популярных социальных сервисов Instagram, Facebook, YouTube. Он отметил, что нередко продвижением продукции через аккаунты в социальных сетях занимаются и сами руководители крупных компаний. В качестве таких примеров из числа казахстанских компаний специалист указал руководителей Choco Family, Bacardi-Martini Kazakhstan, Central Asia & Mongolia. «С целью решения данной задачи возможен вариант привлечения известных на рынке людей в качестве бренд-амбассадоров, которые аналогично способны формировать аудиторию и достаточно раскрученные официальные страницы брендов», – говорит эксперт.

Задача банковской сферы – охватить не только интернет-аудиторию, но и весь масс-маркет. Однако в этом случае, по мнению г-на Елисеева, рекламные вложения необходимы. «В банковской сфере традиционно достаточно большие маркетинговые бюджеты, инвестируемые в рекламные носители, дающие максимально широкий охват», – говорит он.

Альтернативные способы рекламы

Г-н Елисеев считает, что заменить рекламу могут PR-технологии, эффективность которых также зависит от целей и профессионального подхода к делу. «Многие пиарщики сегодня ничем не отличаются от маркетологов, и это печально. Между тем главная задача пиарщика, в отличие от маркетолога, – коммуникации и инициирование информационных поводов, действительно нужных и интересных для СМИ», – полагает эксперт.

Однако, несмотря на растущую популярность соцсетей и возможностей PR, платная реклама остается основным видом продвижения организации. «Реклама, размещаемая за денежные средства, потенциально более эффективна, поскольку открывает больше возможностей для манипуляции человеческими умами. Музыку заказывает тот, кто платит», – подметил он.

Г-н Елисеев также подчеркнул, что делать рекламу для компании с низким качеством обслуживания нет смысла, ведь даже если реклама сделает свое дело и приведет новых клиентов, они, вероятнее всего, не задержатся надолго. «Важно строить долгосрочные отношения с клиентами, и здесь нам как раз таки нужен качественный сервис», – считает он.

«Вряд ли в реальности возможно, чтобы успешная компания никогда в своей истории не потратила ни копейки на рекламу. В конце концов, даже использование визиток – это тоже своего рода реклама, требующая затрат на их изготовление», – пояснил эксперт.

По его мнению, успешно без рекламы может развиваться бизнес, который предлагает эксклюзивный продукт. Он привел пример с компанией Tesla. «Согласно официальным заявлениям самой компании в 2014 году, она никогда не прибегала к затратам на размещение рекламы и у компании нет рекламного отдела. Секрет в том, что продукт Tesla действительно важен и интересен людям, потому что он эксклюзивен. И люди охотно делятся друг с другом опытом его использования. Хотя на сегодняшний день уже можно найти примеры рекламной активности бренда Tesla», – рассказал он.

Однако специалист также отметил, что подобные стратегии успешно реализуются в основном на начальном этапе. «Когда компания выходит на масс-маркет, крупные обороты и объемы продаж, реклама становится неизбежным инструментом», – добавил г-н Елисеев.

Специалист по системному продвижению **Жанна Прашкевич** считает, что продвижение компании без значительных затрат на рекламу вполне возможно.

«Для нас всех важно количество клиентов, особенно для компаний, работающих в B2C, то есть это ритейл и те компании, которые оказывают услуги широким массам населения, поэтому для нас критично важно количество клиентов и объем транзакций. Соответственно, важное значение имеет средняя сумма транзакции, то есть сколько мы зарабатываем на одной услуге либо сделке с клиентом», – говорит специалист.

По ее мнению, основной задачей является не сам факт наличия рекламы – вопрос состоит в том, обеспечен ли бизнес нужным количеством транзакций. А каким способом они были привлечены – другой вопрос. «Транзакции бывают новые и возвратные. Реклама дает нам большой поток новых транзакций, подключение новых клиентов, но это не означает, что новых клиентов можно получить только через рекламу», – отметила г-жа Прашкевич.

Эксперт считает, что главный способ безрекламного продвижения – сарафанное радио. Специалист поясняет: как только предложение превышает ожидания клиента, «сарафан» начинает работать. «В Казахстане реальность такова, что иногда превышать никаких ожиданий не нужно. Необходимо просто очень быстро и качественно выполнить свои обязательства», – считает она.

Также необходима работа с восприятием качества обслуживания клиентом. Это осуществляется через рекомендательную сеть, например то же продвижение через интернет, где расходы на рекламное размещение ниже, чем на традиционные рекламные продукты, а также различные кросс-промо, event-события «Но нужно отметить, что в любом случае бюджеты на рекламу, возможно, останутся такими же, но просто будут распределены на другие направления. Компаниям, которые пойдут по этому пути, не стоит ожидать, что их бюджеты сократятся. Эти же деньги будут вложены в IT, обучение, другие инфраструктуры, а также во внутренние исследования», – полагает г-жа Прашкевич.

«Прежде всего это уровень клиентского опыта, то есть определение методов, при которых клиент будет максимально доволен при любой коммуникации с компанией. Начиная от первого контакта в социальных сетях и заканчивая звонком, посещением, качеством и скоростью обслуживания в отделении. Существует множество инструментов для оптимизации этих процессов», – добавила она.

Что касается баннерной рекламы, то, по мнению специалиста, этот вид услуг по-прежнему останется в статье расходов компании. Однако существует маркетинг прерывания, при котором реклама внезапно появляется в процессе просмотра фильма, журнала, прослушивания радио, вне зависимости от того, интересна ли она для реципиента, и маркетинг доверия, при котором реклама таргетирована и информация о необходимой банковской или иной услуге появляется именно в тот момент, когда она нужна. Возможности интернета позволят это сделать, учитывая, что сейчас многие банковские услуги доступны на онлайн-платформах. «Обязательно останутся суммы на традиционную рекламу, но часть бюджетов будет и уже переведена в маркетинг доверия», – отметила она.

Рекламный рынок в 2015 году

По данным TNS Global Asia, общее число рекламодателей в СМИ (ТВ, радио, пресса, наружная реклама) в январе – июне 2015 года составило 2440, что на 4,9% меньше, чем в первом полугодии 2014 года. 70% бюджета рекламного рынка приходится на топ-50 рекламодателей.

Топ-50 в первом полугодии 2015 года пополнили рекламодатели «КСелл», Wimm-Bill-Dann, De Sheli, «Колеса», Avon Cosmetics, «Сандоз Фармасьютикалс», Janssen-Cilag, Storck International, Renault, Home Credit Bank, РИА «Панда Казахстан», КокшетауМинводы, TMV Telecommunication.

Лидером в первом полугодии 2015 года стала компания Unilever, которая практически удвоила рекламные бюджеты по сравнению с аналогичным периодом 2014 года (увеличение составило 93%) и заняла первую позицию. Компания Nestle увеличила рекламные бюджеты на 23% и заняла вторую позицию. Третье место занимала компания «МонДэлис Казахстан», которая увеличила рекламный бюджет на 44% за январь–июнь 2015 года, по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

Согласно анализу по количеству используемых интернет-сайтов, периоду присутствия и количеству баннеров в топ-10 рекламодателей в интернете входят: Global Building, «Contract Базис-А», LG Electronics Almaty, Astana Motors, Казкоммерцбанк, ASTER AUTO, Coca-Cola Almaty Bottlers, «Элитстрой», «АллюрАвто», «Тойота Мотор Казахстан».

Аналитики скептично оценивают IPO Square

Фондовый рынок

Финансовые аналитики инвестиционных компаний достаточно скептически оценивают результаты IPO Square – американской компании, предоставляющей услуги электронных платежей. Как известно, в 4-м квартале компания планирует выйти на IPO.

Динара ШУМАЕВА

Аналитики ожидают резкого роста котировок сразу после IPO

Компания Square обеспечивает возможность принимать платежи с кредитных и дебетовых карт с помощью мобильного телефона и специального устройства для чтения карт, подключенного через разъем TRS «мини-джек». Другими словами, скачав приложение Square и зарегистрировавшись в нем, можно расплачиваться карточкой везде, где нужно. В данный момент услуга доступна только для жителей США. Компанию создал основатель Twitter – **Джек Дорси**.

Точная дата IPO пока не называется, но известно, что руководство компании уже провело несколько неофициальных встреч с крупными инвестбанками – Goldman Sachs и Morgan Stanley. Капитализация компании на IPO также пока неизвестна, аналитики «Фридом Финанс» оценивают ее в $7–8 млрд.

По мнению финансового аналитика ИХ «Финам» **Тимура Нигматуллина**, как показывает практика, после качественно проведенного роуд-шоу акции компании на торгах сразу после первичного размещения могут спекулятивно взлететь вверх на несколько недель или даже месяцев абсолютно без привязки к каким-либо финансовым или операционным показателям. Тем более если речь идет о размещении высокотехнологичной компании в «горячем» сегменте платежных технологий.

«Однако после окончания локап-периода публикации первых отчетностей и на фоне ужесточения монетарной политики ФРС инвесторов может постигнуть разочарование. Еще одним негативным фактором являются валютные риски: местным инвесторам придется покупать номинированные в валюте акции за девальвировавшийся тенге», – говорит финансист.

Таким образом, аналитик не рекомендует инвестировать в компанию значительные средства непосредственно на размещении на среднесрочную и долгосрочную перспективу даже инвесторам, не высокочувствительным к рискам.

«В долгосрочной перспективе бизнес компании выглядит конкурентоспособным. Впрочем, доходность от акций будет зависеть от оценки в рамках IPO. Если она будет слишком высока, это может сильно снизить доходность для долгосрочных инвесторов», – добавил Тимур Нигматуллин.

«Мы не видим особого потенциала у IPO Square. В Америке полно других достойных IPO, которые можно купить, например loanDepot. Square нам не очень нравится. Так что наш совет – покупать только в том случае, если это обусловлено в контексте портфеля ценных бумаг», – прокомментировал предстоящее IPO директор аналитического департамента «Golden Hills – КапиталЪ АМ» **Михаил Крылов**.

По его словам, акции компании Square могут повторить траекторию Twitter. В то же время нельзя сказать, что у компании нет потенциала.

«Просто у наших клиентов пока не было к ней интереса», – добавил он.

Аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают от IPO Square типичной для стартапов динамики сразу после IPO: резкий рост в первые дни (до 40–45% от цены IPO) на фоне запредельного ажиотажа, со временем переходящий в коррекцию. Эксперты рекомендуют хеджировать позиции сразу после появления опционов и форвардных контрактов. По их мнению, в среднесрочной перспективе динамика акций будет зависеть от состояния бизнеса и темпов роста.

По поводу вопроса, ожидается ли общий обвал рынка американских акций в связи с повышением ставок ФРС, аналитики считают, что коррекция возможна, но она не окажет сильного влияния на рынок ценных бумаг США.

По мнению Михаила Крылова, повышение ставок ФРС, если оно все-таки произойдет, не должно оказать фатального воздействия на капитализацию компаний. «США устроены ничем не лучше и не честнее России. Как только крупным компаниям будет нанесен вред (а падение рыночной стоимости – это большой вред), ставку сразу придержат», – сказал он.

Как добавил Тимур Нигматуллин, на текущий момент вероятность повышения ставок в декабре – около 60%. Глава ФРС **Джанет Йеллен** на недавних слушаниях в конгрессе не исключила, что ставка может быть повышена по итогам декабрьского заседания – в зависимости от того, как будет чувствовать себя американская экономика. Отметив при этом, что сейчас она «работает хорошо».

«На фоне увеличения рисков повышения ставки спрос на рисковые активы во всем мире может существенно снизиться», – сказал аналитик.

Справка «Къ»

В июне 2014 года Square получила $100 млн заемного капитала от Morgan Stanley, Goldman Sachs, Silicon Valley Bank, Barclays Capital и JPMorgan Chase & Co. В октябре 2014 года Square в раунде E привлекла $150 млн от правительственного венчурного фонда Сингапура GIC, а также венчурных фирм Goldman Sachs и Rizvi Traverse Management. Благодаря новым инвестициям стоимость Square составила $6 млрд.

Кризис не помеха для авто

Кредитование

Программа льготного кредитования успешно реализуется в банках второго уровня. Банки отмечают, что, несмотря на негативные экономические факторы, интерес населения к авто все еще достаточно высок.

Ольга КУДРЯШОВА

Трудностей с клиентами за время освоения средств у банков не возникло

Банк развития Казахстана (БРК) опубликовал данные по реализации Программы льготного автокредитования по состоянию на 5 ноября 2015 года. Согласно информации банка, в шести БВУ, участвующих в программе, уже согласовано 4035 заявок от физических лиц на сумму 12 млрд 605,7 млн тенге. Из них шестью банками второго уровня выдано 3745 кредитов для приобретения автотранспорта отечественных автопроизводителей на общую сумму 11 747,3 млн тенге.

По данным БРК, банк регулярно проводит мониторинг освоения банками-агентами кредитных средств, выделенных из Национального фонда. Всего в рамках программы из Нацфонда выделено 15 млрд тенге для кредитования физических лиц на приобретение автомобилей, сборка которых осуществляется в Казахстане. Напомним, в программе участвуют шесть БВУ: АО «Евразийский банк», объем размещенных средств – 3 млрд тенге, количество выданных займов – 825, одобренных БРК – 895. Четырем банкам: АО «АТФБанк», АО «Банк ЦентрКредит», ДБ АО «Сбербанк России» и АО Forte Bank – выделены займы по 2 млрд тенге, количество фактически выданных кредитов – 404, 448, 610 и 481 соответственно, из которых БРК одобрено 440, 533, 639 и 529 заявок. В АО «Народный банк Казахстана» размещено 4 млрд тенге, выдано 932 заявки из 999 одобренных БРК.

Несколько банков-участников рассказали о ходе реализации программы. В Банке ЦентрКредит сообщили, что средства по программе льготного автокредитования освоены на 84% от общего лимита, в АТФБанке эта цифра составляет чуть более 65%, банк продолжает принимать заявки по программе. Первым по освоению оказался Евразийский банк, в котором к текущему моменту выделенные деньги реализованы на 88,2%. «По условиям программы, все выдачи льготных кредитов должны быть также согласованы и одобрены оператором данной программы – БРК. Мы ждем всех, кто еще не успел воспользоваться льготными условиями», – отметили в АТФБанке. В Евразийском банке также пояснили, что самыми популярными моделями авто в рамках госпрограммы стали Hyundai Elantra (171 кредит), Skoda Rapid (111 кредитов) и Kia Sportage (54 кредита).

Каких-либо трудностей с клиентами за период освоения средств в банках не отметили. В БЦК все вопросы разрешались в процессе консультаций. Однако возможность получить льготный автокредит в БЦК была недоступна для заемщиков, которые на момент рассмотрения заявки имели просроченную задолженность по другим кредитам. Чтобы потенциальный заемщик мог получить одобрение по кредиту, он оценивался банками по наличию подтвержденных доходов (платежеспособность), положительной кредитной истории, фактов мошенничества среди клиентов отмечено не было.

«Также выбор заемщиком марки авто и его стоимости должен быть адекватным требованиям программы. В частности, это должен быть автомобиль казахстанской сборки, входящий в утвержденный список, его стоимость не должна превышать 5,6 млн тенге. Если все указанные требования соблюдены и предоставлен полный пакет документов, то проблем с рассмотрением заявки не возникает. В свою очередь, следует учитывать, что могут не пройти по условиям программы заемщики с большой кредитной нагрузкой и клиенты, уровень заработной платы которых не соответствует требованиям регулятора по долговой нагрузке», – пояснили в АТФБанке. Среди заемщиков, получивших кредиты в БЦК и АТФБанке, задолженностей по погашению отмечено не было. В Евразийском банке на 1 октября была зафиксирована только одна просрочка.

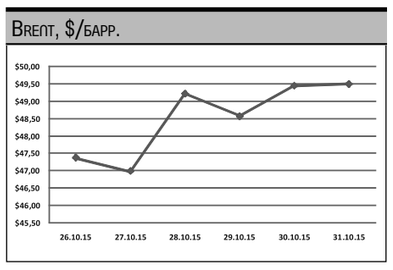
«На наш взгляд, преждевременно говорить о проблемных заемщиках. Пока ощутимых изменений в качестве структуры портфеля автокредитования не наблюдаем», – добавили в АТФБанке. В АТФБанке также отметили, что при нынешней экономической ситуации для банков, работающих с розничным кредитованием, важно, чтобы заемщики имели стабильную работу и стабильный доход. «Не исключаем, что динамика в целом будет коррелировать с тенденциями социально-экономического развития страны. Вместе с тем количество реализованных автомобилей на условиях льготного кредитования говорит о том, что граждане действительно нуждаются и заинтересованы в этой программе», – пояснили в банке.

Стоит отметить, что лидером по автокредитованию в Казахстане является Евразийский банк, автокредиты составляют 56% розничного кредитного портфеля. По данным АКАБ, по итогу девяти месяцев 2015 года доля Евразийского банка в сегменте автокредитования в Казахстане составила 47%. «Этот портфель включает в себя не только кредиты в рамках госпрограммы, но и стандартное автокредитование», – подчеркнули в банке. В портфеле БЦК и АТФБанка доля автокредитования не столь значительна. В БЦК на автокредиты приходится всего 2% от общего портфеля банка. «В целом доля займов данной категории в портфеле незначительна. Основываясь на казахстанском опыте автокредитования и используя достаточно консервативную политику рисковой модели, где авто не считается твердым залогом, процент проблемных займов в банке весьма несущественен», – также пояснили в АТФБанке.

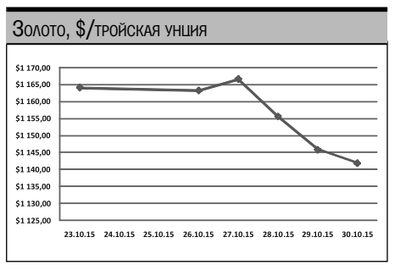
Программа льготного автокредитования запущена 20 апреля 2015 года, оператором программы выступает БРК. Банк согласовывает заявки, поступившие в БРК от БВУ, на предмет соответствия условиям финансирования конечных заемщиков – покупателей автомобилей отечественного производства, утвержденных постановлением правительства Республики Казахстан № 271 от 23 апреля 2015 года: марка автомобиля отечественной сборки, максимальная стоимость одной единицы автомобиля, ставка вознаграждения, срок кредитования, размер первоначального взноса. Непосредственным рассмотрением, проверкой платежеспособности и одобрением займов физических лиц занимаются банки второго уровня.

ИНДУСТРИЯ

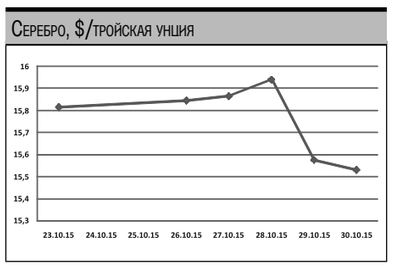
Brent, $/барр.



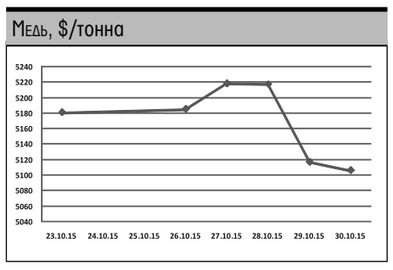
Золото, $/тройская унция



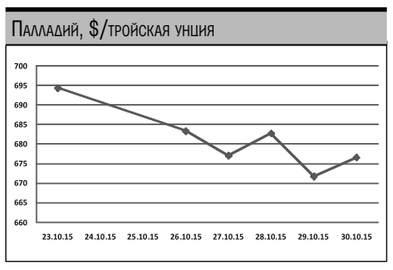
Серебро, $/тройская унция



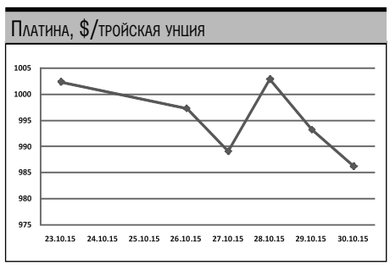
Медь, $/тонна



Палладий, $/тройская унция



Платина, $/тройская унция



Большие планы

МИР намерен вывести геологию Казахстана из затяжного забвения за счет иностранных компаний

Перспективы

«В период 2015-2019 годов на проведение геологоразведки предусмотрено привлечение порядка 900 млрд тенге инвестиций национальных компаний, крупных недропользователей и инвесторов», – заявил председатель Комитета геологии и недропользования Базарбай Нурабаев.

Элина ГРИНШТЕЙН

Финансовые вливания в разведку недр увеличат значительно

Объемы падают

Согласно официальным данным, Казахстан находится в первой десятке стран с развитой минерально-сырьевой базой по запасам и уровню добычи основных видов твердых полезных ископаемых.

В стране ведется добыча и переработка самых различных видов минерального сырья (в том числе цветных металлов и железных руд), а основным сектором экономики является горно-металлургическая промышленность. Казахстан занимает первое место в мире по запасам хрома и по добыче урана. Из 118 элементов таблицы Менделеева в недрах Казахстана выявлены 99 элементов, 70 из них разведаны, но добываются и используются пока только порядка 60.

В последние годы наблюдается тенденция повсеместного истощения запасов полезных ископаемых, снижается качество добываемой руды, вовлекаются в оборот месторождения со сложными горно-геологическими условиями. Это отразилось на объемах производства. По данным Комитета по статистике, за девять месяцев 2015 года объем производства горнодобывающей промышленности составил 5 304 млрд тенге, что на 3 506 млрд тенге меньше, чем за соответствующий период прошлого года. Улучшить сложившуюся ситуацию можно за счет привлечения в сектор объемных инвестиций и разработки новых месторождений.

Перспективы развития

27 октября в Службе центральных коммуникаций при президенте РК состоялась пресс-конференция, посвященная текущему состоянию и перспективам развития геологической отрасли Казахстана. Были обсуждены проблемы сектора геологоразведки, среди которых вопрос привлечения в сектор иностранных инвестиций, выделение средств из государственного бюджета, проведение законодательных реформ, создание электронной картотеки геологических отчетов, переход на международные стандарты подсчета полезных ископаемых и прочее.

По словам председателя Комитета геологии и недропользования Министерства по инвестициям и развитию РК Базарбая Нурабаева, на сегодняшний день геологоразведочные работы на твердые полезные ископаемые проводятся на 42 объектах, общей площадью 135 тыс. кв. км, на сумму свыше 6 млрд тенге. В целом на 2015 год в стране предусмотрено проведение геологоразведочных работ на сумму порядка 11 млрд тенге. В министерстве ожидают, что в ходе разведки будут обнаружены от 1 до 2 млн тонн меди, цинка и других полезных ископаемых. Планируется, что по окончанию разведывательных работ (завершить их планируется в 2016 году), данные участки будут в ходе конкурса выставлены на торги.

«У нас в учет принято 84 месторождения по углеводородному сырью, 302 месторождения по твердым полезным ископаемым. И в рамках реализации геологоразведочной работы на 2010-2014 и 2015-2019 годы интенсивно ведутся геологоразведочные работы и пополнение минерально-сырьевой базы. В основном интенсивно работа проводится в моногородах, где крупные предприятия расположены, где истощаются их запасы», – добавил Б. Нурабаев.

Как было замечено спикером, за последние 11 лет из государственного бюджета на геологоразведочные работы было выделено 3 трлн тенге. А до 2020 года на проведение геологоразведки предусмотрено привлечение порядка 900 млрд тенге инвестиций национальных компаний, крупных недропользователей и инвесторов.

Выход на биржу

По данным Комитета геологии и недропользования МИР РК, на 1 июля 2015 года в Казахстане существуют 294 компании, занимающиеся добычей твердых полезных ископаемых и 143 нефтегазовых компании. И многие из них имеют необходимость привлечения инвестиций для проведения ремонтных работ оборудования, модернизации существующих предприятий горно-металлургического комплекса и ввода в эксплуатацию новых месторождений. Но при всем при этом на 1 октября 2015 года лишь 18 компаний сектора экономики «Энергетика» и семь компаний сектора «Материалы» (по классификации GICS – Global Industry Classification Standard) находятся в листинге на рынке акций Казахстанской фондовой биржи. То есть, из 437 компаний только 25 (5,7%) используют для привлечения инвестиций инфраструктуру фондового рынка.

Стоит отметить, что капитализация рынка акций KASE на 1 октября 2015 года составила $42,5 млрд, а общий объем торгов за девять месяцев этого года – $343,8 млрд, из которого $4,7 млрд приходится на торги акциями (то есть всего 1,4%). По последним данным, в среднем с акциями заключается 156 сделок в день объемом $25,6 млн, а средний объем одной сделки составляет $0,2 млн. И при этом львиная доля от капитализации приходится на акции компаний сырьевого сектора, включая нефтегазовый – 81,7%. По сравнению с началом года эта цифра выросла на 30,7%.

Перед биржей и правительством стоит задача и дальше увеличивать данные показатели, путем привлечения на рынок тех компаний, которые сейчас в листинге отсутствуют. Для этого на KASE ведутся работы по созданию в официальном списке биржи отдельного сектора для ценных бумаг компаний, занятых в сферах поиска и разработки рудных и нефтегазовых месторождений, а также добычи минерального сырья, нефти и газа. В рамках работ планируется в декабре этого года утвердить советом директоров биржи проект специальных листинговых правил, разрабатываемых для недропользователей, с учетом специфики их деятельности. А запуск сектора MOG (Mining and Oil & Gas) намечен на начало 2016 года. Предполагается, что новый сектор на KASE создаст для компаний выгодные условия для выхода на биржу и привлечения инвестиций, что является необходимым критерием повышения низкой ликвидности на отечественном фондовом рынке.

Международное сотрудничество

На сегодняшний день Министерством по инвестициям и развитию уже были начаты геологоразведочные работы с привлечением таких иностранных инвесторов, как австралийско-британский концерн Rio Tinto, южнокорейская национальная компания Korea Resources Corporation, австралийская компания Iluka Resources Limited и частный фонд немецких инвестиций Ulmus Fund.

Председатель правления АО «Казгеология» **Галым Нуржанов** на прошедшей 27 октября пресс-конференции отметил, что концерн Rio Tinto, как один из инвесторов в совместных казахстанско-австралийских проектах, уже закончил аэрогеофизические фотосъемки на территории более чем 4,5 кв. км и сейчас проводит здесь геологические работы. На 2016 год у Rio Tinto запланированы большие буровые работы. Помимо этого, Министерством по инвестициям и развитию РК совместно с концерном Rio Tinto реализуется программа по трансферту 6 новых технологий и обучению передовым методикам порядка 60 специалистов Комитета геологии и недропользования и АО «Казгеология».

Австралийской компанией Iluka Resources Limited также проводятся подготовительные работы. В частности, осуществляется мониторинг потенциальных залежей циркона в Костанайской области. По словам директора Iluka Resources Казахстан **Элисон Морли**, на конец октября 2015 года запланировано проведение аэрогеофизических исследований, которые позволят получить метрические и радиометрические данные исследуемой территории. Результатом данных работ станет определение участков для дальнейших разведочных работ на 2016 год. Кроме того исследуются также потенциальные месторождения в Северо-Казахстанской и Акмолинской областях. Там определяются перспективы наличия в недрах олова и циркония. К слову, в Iluka Resources Limited также будут направлены на обучение 16 казахстанских специалистов, которые будут осваивать технологию разведки россыпных месторождений.

Японцы и поляки тоже в деле

Вместе с тем, 26 октября 2015 года в рамках официального визита в Казахстан премьер-министра Японии **Синдзо Абэ**, министр по инвестициям и развитию РК **Асет Исекешев** встретился с руководством японской национальной корпорации нефти, газа и металлов JOGMEC. На встрече были обсуждены вопросы совместного проекта по предварительным геологическим исследованиям в Казахстане. Также между АО «Казгеология» и JOGMEC в рамках казахстанско-японского бизнес-форума 27 октября был подписан Меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству в области минеральных ресурсов. В рамках соглашения планируется установить взаимное сотрудничество для оценки геологоразведочного потенциала твердых полезных ископаемых на двух перспективных участках залежей редкоземельных металлов с преимущественным содержанием иттрия в Карагандинской и Костанайской областях. Проведение совместных предварительных геологических исследований планируется начать следующей весной.

В свою очередь, 28 октября 2015 года в МИР РК состоялась встреча с польской делегацией во главе с председателем правления компании KGHM Polska Miedz **Гербертом Виртом**. Польская компания также намерена установить с министерством тесное сотрудничество по различным направлениям деятельности. По итогам встречи, стороны договорились создать рабочую группу для изучения потенциальных инвестиционных проектов в Казахстане.

Реформирование законодательства

Для дальнейшего привлечения в геологическую отрасль страны крупных иностранных (да и местных) инвесторов требуется проведение определенных реформ, в первую очередь, в законодательстве, что, собственно, и делается.

Так, в январе текущего года в действующий закон «О недрах и недропользовании» были приняты поправки, направленные на снятие барьеров в работе недропользователей, совершенствование отраслевой правовой базы, улучшение инвестиционного климата и привлечение прямых иностранных инвестиций в отрасль. Изменения также позволили в пилотном режиме внедрить всемирно признанный австралийский метод предоставления права недропользования, который работает по принципу «первый пришел – первый получил». Данная реформа предполагает сокращение сроков получения компанией права на недропользование в виде контракта. Предполагается сокращение сроков до трех дней, то есть в 180 раз (ранее срок получения контракта составлял 18 месяцев). Тестирование механизма началось в августе.

Помимо этого, Министерством по инвестициям и развитию РК проводятся работы по созданию Кодекса «О недрах и недропользовании», который планируют принять в декабре 2016 года. По словам г-на Исекешева, данный Кодекс будет содействовать улучшению социально-экономической ситуации в депрессивных регионах: выводу из тени артельной добычи, повышению рейтингов в индексах в сфере инвестиционной привлекательности и привлечению новых технологий в разведку-добычу полезных ископаемых. «В разрабатываемый Кодекс «О недрах» будут включены нововведения: больше гарантий инвесторам, полный переход на австралийский метод правового регулирования, полный доступ к геологической информации, внедрение международных стандартов, совместимых к риску, развитие фондового рынка юниорских компаний и многие другие. Это позволит развить большое поле в сфере геологии и недропользования в различных регионах страны», – сообщил А. Исекешев.

Переход на стандарты CRIRSCO

Среди других реформ, касающихся недропользования, стоит отметить «План нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ», а именно 74-й шаг. Он предусматривает повышение прозрачности и предсказуемости сферы недропользования через внедрение международной системы стандартов отчетности по запасам твердых полезных ископаемых Комитета по международным стандартам отчетности по запасам минерального сырья CRIRSCO (Committee for Mineral Reserves International Reporting Standards). Работы по реализации данной реформы уже ведутся. В частности, на сегодняшний день в соответствии с требованиями CRIRSCO создано объединение юридических лиц «Казахстанская Ассоциация публичной отчетности о результатах геологоразведочных работ, минеральных ресурсах и минеральных запасах» (Ассоциация KAZRC) и разработан ряд документов.

3 ноября 2015 года в Лондоне в ходе второго заседания казахстанско-британской межправительственной комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству был подписан Меморандум о взаимопонимании между МИР РК и Международным комитетом CRIRSCO. Меморандум был заключен с целью наладить сотрудничество между сторонами в разработке и реализации казахстанского Кодекса публичной отчетности о результатах геологоразведочных работ, минеральных ресурсах и минеральных запасах РК (Кодекс KAZRC). Кодекс KAZRC будет базироваться на общих принципах семейства кодексов CRIRSCO. Вместе с этим, вопрос о вхождении Казахстана в семейство CRIRSCO будет рассмотрен на ежегодном заседании Комитета CRIRSCO, которое состоится с 30 ноября по 3 декабря 2015 года в Бразилии. По мнению МИР, членство в этом органе будет означать международное признание разработанных в Казахстане стандартов публичной отчетности и повышение конкурентоспособности минерально-сырьевого сектора для международных и отечественных инвестиций.

Электронная картотека

А пока геологическая отчетность только приводится в соответствие со стандартами CRIRSCO, ведутся также работы по оцифровке имеющихся отчетов и формированию электронной картотеки. Это даст возможность дистанционно работать со справочной информацией обо всех геологических исследованиях по всему Казахстану. По словам Базарбая Нурабаева, данная работа будет завершена к концу 2015 года.

«Бюджетная заявка по осуществлению предоставления онлайн-доступа к геологической информации внесена на рассмотрение Республиканской бюджетной комиссии на 2016 год. Необходимо понимать, что реализация этой задачи требует решения других технических вопросов, таких как связка «Электронной картотеки геологических отчетов» с базой «Изученность», удаление грифов секретности с рассекреченных отчетов, разделение всех отчетов на несекретные и секретные данные. И только после этого можно будет создать инструмент предоставления геологической информации онлайн, с привязкой к платежной системе. Наша основная цель – ускорить процесс предоставления этих данных путем онлайн-подписания соглашения о конфиденциальности, онлайн-оплаты и получения сгенерированной ссылки на запрошенную геологическую информацию. Данная работа ведется».

На сегодняшний день электронная картотека геологических отчетов доступна в Интернете. В ней можно получить доступ к метаданным отчетов, включающих в себя инвентарный номер, автора, наименование отчета, год его составления и краткое описание. На данный момент в электронной библиотеке опубликованы метаданные 114 222 отчетов о геологическом изучении территории Казахстана.

Шубный интерес

ᐸᐸᐸ [стр. 7]

– Известно ли уже, хотя бы примерно, сколько будет стоить для предпринимателя один контрольный знак?

– Для бизнеса стоимость контрольного знака имеет принципиальное значение. Надо понимать, что цена знака будет влиять на конечную стоимость меховых изделий для потребителей.

Хотелось бы обратить внимание, что стоимость контрольных знаков зависит от тех требований, которые будут предъявляться к таким знакам. Этот вопрос находится на финальной стадии обсуждения и Нацпалата выражает надежду, что до конца текущего года будет определено, какими контрольными знаками будут маркироваться меховые изделия. В целом хотелось бы отметить, что к контрольным знакам предъявляются достаточно высокие требования защиты.

Говоря о стоимости контрольных знаков нельзя забывать об обязательном требовании, о наличии RFID-метки. На сегодняшний день из существующих технологий кодирования (штрих-код, QR-код) технология RFID является самой дорогостоящей. Однако, принимая во внимание себестоимость меховых изделий и ценовой сегмент данного рынка, мы надеемся, что стоимость контрольного знака не повлияет на розничные цены.

Кроме того, стоимость контрольного знака находится в прямой зависимости от определения организации-эмитента. Эмитент – это организация, которая должна осуществлять изготовление контрольных знаков. При этом надо понимать, что немаловажную роль в этом процессе играет оборудование для изготовления контрольных знаков. По состоянию на сегодняшний день в Казахстане не сформирован национальный реестр эмитентов и, соответственно, ответить на вопрос о стоимости контрольного знака пока некому.

– По каким критериям будет оцениваться успешность реализации проекта?

– Изначально основной целью введения маркировки товаров была борьба с контрабандным ввозом товаров на территорию ЕАЭС. На наш взгляд, определенные трудности могут возникнуть с оценкой реализации проекта. Планом-графиком утверждены все сроки реализации пилотного проекта. 1 апреля 2016 года должны быть введены в эксплуатацию национальные компоненты информационной системы маркировки всех государств-членов ЕАЭС. Анализ результатов реализации пилотного проекта состоится в четвертом квартале 2016 года.

Таким образом, для полноценного подведения итогов пилотного проекта остается не так много времени. Уполномоченные государственные органы и Евразийская экономическая комиссия должны будут сделать выводы о положительном либо отрицательном влиянии введения маркировки на контрабандный ввоз товаров на основе сведений о ввозе товаров за шесть месяцев 2016 года (второй-третий квартал). Следует понимать, что для полноценной и объективной оценки реализации проекта, шести месяцев недостаточно.

По мнению Нацпалаты, основным критерием оценки успешности проекта станут отзывы отечественного бизнеса, как непосредственных исполнителей проекта. При этом ключевую роль будет играть готовность инфраструктуры в Казахстане и внутренний механизм реализации проекта. От того, как скоро бизнес адаптируется к новым условиям, зависит, когда мы сможем сделать вывод об итогах реализации проекта.

Нельзя забывать и об оценке проекта потребителями. Пилотный проект предполагает возможность считывания информации об основных характеристиках меховых изделий с мобильных устройств.

– Как будет развиваться ситуация, если по итогам пилотного проекта результаты будут негативными?

– Оценка целесообразности будет проходить как в государствах-членах в отдельности, так и на площадке комиссии. Дальнейшее решение будет приниматься Советом ЕАЭС на уровне глав правительств. Целесообразно будет вернуться к этому вопросу в следующем году, когда мы будем наглядно видеть, как проходит маркировка не только в Казахстане, но и в других государствах-членах.

Справка «Къ»

Все еще открытый вопрос стоимости контрольного знака во многом зависит от его качества и способа изготовления. Как правило, контрольные знаки изготавливаются из специальной защищенной бумаги (целлюлозной или синтетической). Также знак должен содержать различные защитные элементы, в том числе и голографические, латентные визуализированные изображения, видимые или невидимые графические элементы, выполненные защитными красками, а также позитивный или негативный микротекст с наличием графических ловушек. Помимо этого, основная цель такого знака – наличие возможности отсканировать его и получить всю доступную информацию об изделии и путях его перемещения: от производства и до прилавка магазина. И эта функция будет доступна не только оборудованным торговым точкам, но и потенциальным покупателям, которые смогут убедиться в оригинальности и качестве изделия. В случае успешной реализации пилотного проекта маркировка будет распространяться и на другие товары легкой промышленности, такие, как одежда, обувь и лекарства. При этом прецедент маркировки такого большого количества наименований товаров в мире только один – это Беларусь, инициатор проекта. Ожидается, что введение маркировки меховых изделий увеличит фискальные поступления в бюджет стран ЕАЭС на $500 млн.

Одевайтесь по погоде

GISmeteo.KZ
прогноз погоды

Приграничный бизнес повышает динамику

Экономический кризис в стране не помешал жителям приграничных с Россией регионов открыть свой бизнес. В течение девяти месяцев текущего года в рамках сопровождения проектов Центры поддержки предпринимательства в Костанайской области свое дело открыли 234 предпринимателя, сообщают в РПП области.

В Костанайской области, согласно последнему отчету о ходе реализации проекта «Дорожная карта бизнеса 2020» по направлению поддержки новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов 120 проектов были одобрены региональным координационным советом на сумму 4,59 млрд тенге. Субсидирование по направлению отраслевой поддержки предпринимателей одобрили для 314 проектов на сумму 36,53 млрд тенге, и 59 проектов на снижение валютных рисков предпринимателей на сумму 22,83 млрд тенге. По направлению «Оздоровление предпринимательского сектора» программы «ДКБ 2020» РКС были одобрены 18 проектов на сумму 7,795 млрд тенге.

В целом с начала реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в Костанайской области заключены 476 договоров по субсидированию и 113 договоров по гарантированию кредитов.

За девять месяцев текущего года в Центрах поддержки предпринимательства при филиалах областной Палаты в районах и моногородах 9 229 клиентов получили 14 727 консультаций. Как отмечают эксперты региональной Палаты предпринимателей, практика показывает, что консультации Центров поддержки предпринимательства служат отправной точкой для тех, кто планирует открыть свое дело или расширить бизнес.

К примеру, благодаря поддержке, оказанной в Палате предпринимателей, и кредиту по программе «Дорожная карта бизнеса 2020» предпринимателю **Ерболу Байдаулетову** удалось реализовать проект по производству пеноблоков.

По словам предпринимателя, он получил в кредит 1,5 млн тенге под 6% годовых со сроком возврата в пять лет. Купил пеносмеситель и около ста форм для отливки блоков. «Это мой первый бизнес. Сейчас люди начали много строить. И нужно, чтобы стройматериалы были доступны – как по местоположению, так и по цене. Обычно за ними едут далеко в город. Многие привозили из России. Там, если перевести в тенге, выходит 300 тенге за единицу пеноблока, но нужно учитывать также расходы на перевозки. Но сейчас курс вырос, и стройматериалы уже стоят дороже. Надеюсь, теперь будут брать у меня, я продаю за 400 тенге, но им не нужно будет тратить деньги на дорогу», – говорит г-н Байдаулетов. Предприниматель планирует приобрести еще 200 форм, чтобы расширить производство, так как производством начали интересоваться заказчики из соседних районов. Подобных

успешных примеров, по словам специалистов Палаты, достаточно. К примеру, в Житикаринском районе **Ержану Омарову** было оказано полное сопровождение по оформлению микрокредита на сумму 3 млн тенге в рамках программы «Дорожная карта занятости 2020» на пополнение оборотных средств для производства опять же строительного материала – профилированных листов.

В Федоровском районе **Владимир Киценко** получил кредит по программе «Кулан» на сумму 17,5 млн тенге на приобретение лошадей маточного поголовья и жеребцов. Предпринимателю была оказана помощь в составлении проекта бизнес-плана, кроме того, консультанты помогли предпринимателю внести соответствующие изменения в проект, как того потребовали менеджеры «Аграрной кредитной корпорации».

В Аулиекольском районе консультанты помогли **Айшад Магомадовой** в сборе пакета документов для подачи заявки на получение гранта в размере 2,3 млн тенге, для реализации идеи открытия кондитерского цеха.

Напомним, что единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» была разработана для реализации Послания президента Казахстана Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» и Общенационального плана развития Казахстана до 2020 года. Данная программа нацелена на обеспечение устойчивого роста регионального предпринимательства, на поддержание действующих предприятий и создание новых постоянных рабочих мест. В 2015 году начался первый этап «ДКБ 2020», который предусматривает разработку и утверждение правил субсидирования ставки вознаграждения по кредитам банков, гарантирования по кредитам банков, субсидирования ставки вознаграждения по кредитам микрофинансовых организаций, гарантирования по кредитам банков микрофинансовым организациям, микрокредитования субъектов малого предпринимательства, предоставления государственных грантов. Программа будет реализовываться по четырем направлениям – поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов; отраслевая поддержка предпринимателей, занятых в приоритетных секторах экономики и отраслях обрабатывающей промышленности; снижение валютных рисков предпринимателей и предоставление нефинансовых мер поддержки предпринимательства.

Вообще нефинансовая поддержка с каждым годом становится все более востребованной и популярной среди предпринимателей, говорят в НПП. Только в этом году количество клиентов, обратившихся за консультациями в Центры поддержки предпринимательства, увеличилось более чем в три раза. Только в Костанайской области за 9 месяцев 2015 года 9 229 клиентов получили 14 727 консультаций. В прошлом году количество обратившихся в ЦПП составило всего 2 600 человек. Для начинающих бизнесменов подобные консультации становятся отправной точкой на пути к успеху, поскольку специалисты НПП не только консультируют, но и буквально за руку проводят предпринимателя от идеи до выпуска первой продукции.

Как сказал в беседе с **«Къ»** начальник отдела внешнеэкономической деятельности региональной Палаты **Роберт Юсупов**, девальвация рубля дала местным производителям в полной мере ощутить на себе то, что называется «покупатель голосует кошельком».

«По цене мы абсолютно не были конкурентны с россиянами по большинству товаров, в связи с чем и произошло уменьшение поставок. Показательным может быть тот факт, что кондитеры и молочники для того, чтобы не потерять годами нарабатываемый рынок, продавали свой товар в России ниже себестоимости. В результате доходило до абсурда. Продукция АО «Баян Сулу» приобреталась нашими же предпринимателями в России, реэкспортировалась в Костанайскую область и реализовалась по более низким ценам, чем отпускалась для местного рынка. В дальнейшем – снижение объемов производства кондитерских изделий, молочной продукции, мясных деликатесов и колбасных изделий – в общем всего того аналога, каким заполнили наши прилавки наши же предприимчивые бизнесмены, сказалось и на внутреннем рынке. Проблемы возникли и у птицефабрик, причем не только по мясу, но и по яйцу», – говорит эксперт.

Корректировка курса национальной валюты, произошедшая в августе, кардинально поменяла ситуацию, считают в Палате – предприятия сообщают об объективном улучшении условий для отечественного бизнеса. Казахстанские предприятия переработки постепенно возобновляют поставки товаров в Россию. Производители, которые до обвала российской валюты значительную часть своей продукции направляли на экспорт в РФ, высказывают сдержанный оптимизм – активизировались контакты с партнерами из РФ. Как отмечает г-н Юсупов, и экспортеры, ориентированные на российский рынок, и предприниматели, которые удовлетворяют внутренние потребности, говорили и продолжают говорить, что оптимальным для казахстанских предприятий является курс 4,5–5 тенге за рубль – именно в этом коридоре отечественная продукция успешно конкурирует с российской.

«Переход на плавающий курс тенге и политику инфляционного таргетирования, конечно, не является панацеей от абсолютно всех бед. Слишком сильно наши производства зависят от импорта, чтобы переход к свободно плавающему курсу оказался совершенно безболезненным. Приведу всего два примера, которые в этом случае являются показательными. АО «Баян Сулу» в значительной степени зависит от импортных поставок – ну не растут в Казахстане и России какао-бобы. Следовательно, получив определенные преимущества в реализации и экспорте продукции, предприятие увеличивает издержки на сырье. Похожая ситуация и в автопроме – все комплекты для крупноузловой сборки и практически все комплектующие для мелкого узла поставляются из-за границы, так что издержки будут меняться пропорционально курсу доллара», – заметил эксперт.

«Просто Мария» по-казахстански

Ни для кого не секрет, что текстильная промышленность в нашей стране находится в зачаточном состоянии. По словам президента Ассоциации предприятий легкой промышленности Казахстана Любови Худовой, текстильная отрасль страны покрывает лишь 10% внутреннего рынка, а весь остальной необходимый объем импортируется. И это притом, что для обеспечения экономической безопасности государства необходимо производить как минимум 30% собственных товаров. Однако госпрограммы, в частности «Дорожная карта бизнеса 2020», могут в корне поменять ситуацию за счет развития среднего и малого бизнеса.

Рука помощи

Большую роль в становлении бизнеса **Светланы Ехлаковой** сыграло (и продолжает играть) государство. Благодаря программе поддержки предпринимателей «Дорожная карта бизнеса 2020» компания приобрела и открыла филиал в Астане, а также модернизировала швейные и производственные процессы.

Необходимо отметить, что текстильная и швейная виды промышленности в Казахстане находятся сейчас в упадке. Правительством неоднократно поднимался вопрос об острой необходимости развития отрасли, существует ряд программ, призванных поддержать и модернизировать отечественный текстильный бизнес. Так, например, в рамках программы «Даму-Өндіріс» для поддержки субъектов частного предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности, было в общей сложности профинансировано 109 проектов на сумму 422,9 млн тенге. Также в прошлом году был разработан и утвержден «Комплексный план по развитию легкой промышленности на 2015–2019 годы). Кроме того, легкая промышленность включена фондом «Даму» в перечень приоритетных секторов экономики для потенциальных участников программы «Дорожная карта бизнеса 2020». Именно предприятиям этой сферы деятельности (наряду с другими 14-ю отраслями) отдается предпочтение при отборе проектов.

Как отмечает Светлана Ехлакова, государство играет важную роль в поддержке отечественного предпринимательства. Однако, несмотря на оказываемую помощь, естественно наличие в отрасли определенных проблем. Среди актуальных Светлана Николаевна особо отмечает нехватку компетентных закройщиков, инженеров и дизайнеров в области конструирования и моделирования одежды. Что немного странно, учитывая большое количество действующих в стране профильных колледжей и университетов, занимающихся подготовкой соответствующих специалистов. «Сегодня молодые люди не сразу понимают перспективу в своей профессии, и идут на рядовые работы продавцов, менеджеров, не развивая свои таланты и достижения в области изготовления одежды. Понимая об этом спустя годы, не многие решаются возвращаться к первоначальной цели и деятельности», – комментирует директор ателье.

Лучшая работа – доходное хобби

Свой вклад в развитие легкой промышленности ателье «Светлана» вносит уже 15 лет. Ателье хорошо известно среди модников Кокшетау. Сейчас предприятие имеет головной офис в Кокшетау и филиал в Астане, обеспечивает рабочими местами 19 человек, принимает участие в казахстанских и международных показах мод.

А начиналось все с простого увлечения шитьем директора ателье Светланы Ехлаковой. Сначала она занималась реставрацией и мелким ремонтом одежды, впоследствии появились заказы на индивидуальный пошив. Постепенно оригинальная и эксклюзивная одежда от-кутюр завоевала сердца многих стиляг города, и это стало для Светланы Николаевны отправной точкой для открытия своего дела. Идея собрать команду мастеров по пошиву одежды получила поддержку и одобрение родных Светланы. Дочь Юлия, учащаяся на тот момент в Алматинской академии моды «Сымбат», взялась за дизайн и креативность одежды. Сын Александр стал заниматься финансовой стороной. А супруг Михаил Вениаминович занялся организационными вопросами.

Итак, было принято решение взять в банке первый кредит – на льготных условиях по программе поддержки женского предпринимательства. Кстати говоря, на сегодняшний день существует программа поддержки субъектов женского предпринимательства «Женщины в бизнесе», реализуемая Фондом развития предпринимательства «Даму» посредством обусловленного размещения средств в банках второго уровня для последующего микрокредитования. Необходимо отметить, что основной целью данной программы является стимулирование экономической активности женщин-предпринимателей посредством льготного кредитования.

На полученные в банке средства Светланой Ехлаковой был приобретен офис в центре Кокшетау и швейное оборудование. Штат сотрудников ателье на начальном этапе составлял всего пять человек.

Изначально ателье взяло курс на индивидуальный пошив легкой, верхней, мужской и женской одежды, а также на реставрацию меховых изделий и изготовление головных уборов. Но со временем пошли заказы и на изготовление концертной, сценической и корпоративной одежды.

Через тернии – к звездам

Разумеется, на начальном этапе своего существования ателье не раз сталкивалось с рядом проблем и трудностей. Пятерка мастеров во многом оказалась не готова к суровым испытаниям и конкуренции в сфере услуг по пошиву одежды. Бывало, что и возникали разногласия внутри коллектива, кто-то покидал ателье, на его место приходил новый человек… Но Светлана Николаевна поставила перед собой и своими сотрудниками четкую цель – не поддаваться негативным эмоциям, а развиваться, совершенствовать свое мастерство и вкладывать любовь и тепло в каждое изделие! Следование данной установке помогло (и помогает по сей день) ателье укрепиться на рынке и двигаться дальше.

Таким образом, продолжив постепенно завоевывать рынок швейных услуг Акмолинской области, компания стала расширять производство. Так, под швейный цех было приобретено еще одно помещение в Кокшетау, созданы новые рабочие места.

На сегодняшний день помимо пошива мужской, женской и детской одежды по индивидуальным заказам ателье занимается также изготовлением концертных и национальных костюмов, ростовых кукол, корпоративной одежды, исторических костюмов для музеев и пр. Заказы поступают от самых разнообразных учреждений – дворцов культур, театров, центров народного творчества, банков, а также от сотрудников исполнительной власти, танцевальных коллективов.

Не останавливаться на достигнутом!

Несмотря на все трудности, на сегодняшний день ателье «Светлана» входит в число стабильно развивающихся швейных предприятий Казахстана, является членом Ассоциации предприятий легкой лромышленности РК. Также компания имеет статус отечественного производителя, сертификаты по работе в рамках Таможенного союза ЕАЭС и сертификат качества по ИСО 9001-2009.

Но это отнюдь не полный список достижений предприятия, в адрес которого регулярно приходит множество благодарственных писем и грамот от почетных клиентов. Особую гордость составляет письмо благодарности за неоценимый вклад и развитие культуры города от бывшего акима г. Кокшетау **Мунарбека Батырханова**. Также заслуживают упоминания сертификации Светланы Ехлаковой у известного российского модельера и доктора искусств РФ **Вячеслава Зайцева** и доктора технических наук РК **Сабыркуль Асановой**. На данный момент ателье принимает участие в конкурсе на соискание Премии Президента Республики Казахстан «Алтын сапа».

Однако получить данную премию – не единственная из текущих целей ателье. С учетом выхода Казахстана на рынок стран ЕАЭС, вхождения во Всемирную торговую организацию и грядущего участия г. Астана в международной выставке «ЭКСПО 2017» перед предприятием открываются большие перспективы. В частности, компания делает ставку на выход на международный рынок. В данный момент отрабатываются международные проекты с иностранными компаниями, проводится анализ возможности открытия совместного предприятия с хорватскими или немецкими партнерами. При этом Светлану Ехлакову не пугают трудности: «Девальвация, кризис и прочие факторы переходного периода только подталкивают и открывают перед компанией новые цели и планы по дальнейшему развитию».

Расширить границы бизнеса

Предпринимательница из ЮКО за счет льготного кредита по программе «ДКБ 2020» увеличила площадь теплицы

Выращивать овощи и фрукты на продажу предприниматель из села Шарапхана Казыгуртского района Южно-Казахстанской области Клара Калдыбаева начала вместе с мужем в 2003 году. После того как семья переехала в эти земли из Ташкента, будущая бизнес-вумен, преподавательница начальных классов по специальности, долго не могла найти работу, а для содержания огорода благоволил и климат, и наличие неподалеку от участка канала с водой. Поэтому лучшим решением на ее месте было оставить бесплодные попытки и поддержать инициативу супруга.

Павел АТОЯНЦ

Овощи в первое время сажали в открытый грунт и собирали урожай по теплицам, действующим в окрестностях, а потом построили небольшую теплицу площадью шесть соток и у себя на территории. Как вспоминает Клара Калдыбаева, дело стало раскручиваться достаточно быстро. Вскоре они взяли в помощники несколько своих родственников и начали осуществлять оптовые поставки помидоров, огурцов, свеклы и винограда в Шымкент и Астану. Действуя по законам рынка – продавая зимой овощи дороже, а весной дешевле, за сезон они зарабатывали примерно 1,5 млн тенге. При этом они понимали, что могут получать и большую прибыль. Порой им встречались клиенты, готовые сразу купить до 10 тонн овощей, но теплица Калдыбаевыхприносила не более 700–800 кг урожая. Наконец, к 2014 году они окончательно поняли, что им нужно расширяться. На тот момент детальной информации о государственных программах поддержки предпринимательства у них не было, но все изменила консультация в Центре поддержки предпринимателей Казыгуртского района НПП «Атамекен». Менеджер **Лесбек Мекенбай** рассказал Кларе Калдыбаевой о программе «Дорожная карта бизнеса 2020», а затем помог подготовить бизнес-план, провел переговоры с банками второго уровня и в результате предпринимательница смогла получить льготный кредит в размере 4,7 млн тенге в Народном банке Казахстана. Теперь, по условиям программы «ДКБ 2020», в течение пять лет семья Калдыбаевых будет выплачивать 7% годовых, а остальные 7% просубсидирует государство.

«Палата предпринимателей нам очень хорошо помогла. Там мне дали подробные консультации,очень быстро, без всякой очереди, я получила весь список документов, необходимых для кредитования. С августа по декабрь прошлого года я занималась их сбором. Потом несколько месяцев шло рассмотрение документов, в марте, наконец, нам дали разрешение и мы получили деньги. Очень рада, что у нас открылся такой центр. Здесь действительно оказывают реальную помощь. Раньше предприниматели не знали, куда в первую очередь обратиться», – отозвалась о работе НПП «Атамекен» предприниматель.

К настоящему моменту семья Калдыбаевых расширила свою теплицу на 15 соток, а в будущем намерена довести площадь парника до 1 гектара. Полученный кредит они почти весь направили на стройматериалы, при этом строительные работы либо выполняли сами, либо приглашали рабочих. Первый урожай в их обновленной теплице появится примерно через месяц.

«Осенью мы посадили в теплице укроп и петрушку. Из-за резкого ослабления тенге пока огурцы сажать не стали – очень подорожали удобрения, а без микроэлементов овощи вырастают неполноценными. Так как удобрения продаются за доллары, раньше мешок стоил пять–шесть тысяч, а сейчас цена повысилась до 15–16 тысяч. Именно поэтому пока мы решили подождать, чтобы не обанкротиться с этими огурцами. Чтобы их вырастить, нам потребовалось бы вложить 100 тысяч тенге, а зелень требует в 10 раз меньше затрат. Весной следующего года посадим в теплице помидоры, а зелень у нас будет расти в открытом грунте. Овощи пока будем поставлять только в Шымкент. Для их перевозки хватит нашей легковой машины, а как только выйдем на другие объемы,придется покупать грузовик и снова начнем осуществлять поставки в другие города Казахстана», – поведала о планах бизнесвумен.

Многие советы по развитию семейного дела Клара Калдыбаева получила в прошлом году, пройдя обучение по программе «Бизнес-советник», о которой ей тоже рассказали в Центре поддержки предпринимательства.

«Данная программа предусматривает краткосрочное обучение начинающих и действующих предпринимателей. Экспресс-курс содержит все основные темы, касающиеся создания и ведения бизнеса. Это информация о правильном выборе организационно-правовой формы и процедуре регистрации компании, о подготовке учредительных документов, правилах написания бизнес-плана, поиске финансирования, формах взаимодействия с государственными органами. Кроме того, Клара Калдыбаева – владелица ИП «Роза», как и другие предприниматели, познакомилась с финансовыми вопросами ведения своего дела: о том, как анализировать финансовую отчетность, на какие основные показатели необходимо ориентироваться при анализе эффективности бизнеса, что нужно знать о режимах налогообложения. Сейчас мы внедряем вторую стадию курса под названием «Бизнес-рост». Он разработан для действующих предпринимателей, собирающихся развивать производство. Всего у нас по району 6250 клиентов. В этом году обучение прошел 41 человек, а в следующем году мы наметили обучить еще 150 человек, в том числе 60 человек по программе «Бизнес-советник». Списки уже готовы. Также у нас в районе действует «Скорая помощь» для предпринимателей. Если у Клары Калдыбаевой возникнут какие-то трудности, она в любой момент сможет обратиться к нам за консультацией», – рассказал директор Казыгурский района НПП **Бекболат Абулов**.

Между тем заявления о том, что ЮКО способна круглогодично кормить всю страну собственными овощами, звучат давно, но пока в Казахстане наблюдается сезонная диспропорция – в период сбора урожая с площадей открытого грунта с мая по ноябрь возникает переизбыток овощей, а с ноября по май, наоборот, наблюдается приличная нехватка. Из-за того, что объема выращиваемой плодоовощной продукции в закрытом грунте о недостаточно, цены на овощи зимой достигают невиданных высот. По расчетам экспертов социально-предпринимательской корпорации «Шымкент», существующий объем производства закрытого грунта в Казахстане удовлетворяет внутреннюю потребность населения в огурцах только в течение 54 дней, в помидорах – 48 дней. В итоге около 74% потребности в огурцах и 77% потребности в помидорах в период межсезонья, которое длится в Казахстане в силу климатических особенностей 210 дней, покрывается за счет импортной продукции.

Исходя из этого, наиболее оптимальным способом стабилизировать цены на овощи является строительство теплиц. Запастисьпомидорами и огурцами надолго в овощехранилищах невозможно, так как эти культуры не выдерживают долгого хранения, а централизованный закуп плодоовощной продукции в других странах может снизить цены только на короткое время. Поэтому проекты предпринимателей, связанные со строительством теплиц, имеют для государства особенное значение.

С 2009 года дочерняя организация холдинга АО «КазАгро-Финанс» начала финансировать программу «Создание сети и развитие действующих тепличных хозяйств». По информации компании, за прошедшее время в целом по республике были одобрены к финансированию 26 тепличных комплексов общей площадью более 94 га на сумму более 36,9 млрд тенге. В совокупности эти теплицы готовы поставлять на рынки страны более 48 тыс. тонн свежей овощной продукции ежегодно. Кроме того, по состоянию на июль, нацхолдингом «КазАгро» был одобрен к финансированию 41 проект на 45,9 млрд тенге с производством 61,2 тыс. тонн продукции на 147,4 га.

По данным управления сельского хозяйства ЮКО, в области насчитывается 179 промышленных теплиц общей площадью 105 га. Всего в регионе действует 5402 теплицы. Их площадь на 1 января 2015 года составляла 910 га и планировалось увеличить ее за год на 102 га, но план был превышен уже за полгода, когда к июлю было введено 242 га. Активный рост и развитие тепличных хозяйств начальник отдела сельхозуправления **Нурпапа Копеев** связывает с весомой господдержкой. На возведение 1 га фермерских теплиц, по его данным, уходит 70 млн тенге. Расходы окупаются через 5–6 лет, а при выращивании томатов – еще раньше, так как они доходнее огурцов.

Клара Калдыбаева отмечает, что спрос на овощи в Казахстане остается стабильно высоким и за это можно не беспокоиться, но также обращает внимание на то, что этот вид предпринимательства требует большого труда.

«В нашем бизнесе главное – не знание математики, а любовь к этому делу. Много внимания приходится уделять растениеводству, раньше я и не предполагала, насколько много. Растения – они же как дети, им нужно минута в минуту давать лекарство», – поведала владелица ИП «Роза».

Последний Бонд Дэниела Крейга?

Кино

Пожалуй, литературных персонажей, которые пережили бы такое количество экранизаций, как супершпион, созданный английским писателем Яном Флемингом, больше не найдешь. На большие экраны вышла 24-я экранизация приключений легендарного агента 007. Ее выход традиционно стал одним из главных событий для киноманов всего мира.

Елена ШТРИТЕР

Леа Сейду «отбила» агента 007 у Моники Белуччи

На сей раз Джеймсу для спасения мира придется противостоять крупной преступной организации во главе с его давним врагом Эрнстом Блофельдом. В то время как «М», глава британской секретной службы МИ-6, будет пытаться спасти свое ведомство от ликвидации. Режиссерское кресло вновь занял оскароносный **Сэм Мендес**, снявший «Скайфолл» – едва ли не самый успешный по сборам фильм бондианы ($1,1 млрд). Его Бонд – неуязвимый супермен, хладнокровный, элегантный, пренебрежительный, высокомерный местами и всегда остроумный. В лучшем классическом стиле франшизы.

В главной роли – самый грустный агент 007 **Дэниел Крейг**, которого смело можно вносить в топ-лист долгожителей бондианы – ее «крейговский период» длится вот уже почти 10 лет, и, кстати, «Спектр», похоже, не только объединяет все предыдущие три части «крэйгианы» в один большой взаимосвязанный блок, но и подводит ее итоги. Дэниел Крейг, в четвертый раз отправившийся на подвиги в качестве спецагента на службе ее величества, уже пообещал «порезать вены, прежде чем сыграть Бонда в пятый раз». Что, несомненно, печально – мы к нему уже привыкли.

Главного злодея Эрнста Блофельда исполнил замечательный актер **Кристоф Вальц**, который настолько харизматичен, что частенько перетягивает внимание на себя, и порой забываешь о том, что Дэниэл Крейг тоже в кадре…

«М» **Рэйфа Файнса** (бразды правления МИ-6 вновь вернулись в крепкие мужские руки) определенно порадовал, сыграв весомую роль в развитии сюжета.

Истинным украшением фильма стала **Моника Белуччи**, сыгравшая роль томной вдовы криминального авторитета, а по совместительству – девушки Бонда. Это уже второй раз, когда актриса пробуется на роль «бондгерл». Первый был в 1997 году для фильма «Завтра не умрет никогда», но тогда не сложилось. Зато сложилось в «Спектре». Несмотря на то, что актриса не так давно отпраздновала 51-й день рождения, и по сути, стала самой взрослой подружкой супершпиона, она с легкостью дала фору молодой француженке **Леа Сейду**, сыгравшей вторую подружку агента (одна девушка за серию, видимо, как-то не статусно). Правда, Моники в фильме очень мало, что искренне жаль.

С технической стороны фильм выглядит тоже более чем внушительно. Смертельно опасные полеты на вертолетах, автомобильные погони в жаркой римской ночи, черные внедорожники, несущиеся по снежному насту… Не зря это самая дорогая часть франшизы ($245 млн), которая, кстати, уже окупилась (в мировом прокате фильм уже собрал почти $300 тыс.). Причем все трюки не остаются «вещью в себе» – они очень гармонично вписаны в сюжет.

Еще радует, что «Спектр» оказался чистым шпионским боевиком без фантастических примесей (вспомните, в частности, исчезающее авто в одной из предыдущих франшиз). Здесь же все честно: дорогие авто, верный пистолет, схватка умов… Ну и пара-тройка шпионских приспособлений, но вполне себе реалистичных. Совсем без них бондиана – не бондиана.

В целом, ощущение от фильма такое же, как от самого Бонда. Они заметно устали. Планку, поставленную «Скайфоллом», «Спектр» не превысил (все же не зря каждую новую бондиану всегда старались отдать новому режиссеру), но и не «упал». А еще, что бы там ни говорили, это тот фильм, на который вы все равно пойдете. И не пожалеете.

Я учился, чтобы не «удариться» в политику

Диалог

В прошлые выходные в Алматы прошел очередной литературный фестиваль «Полифония», гостем которого уже во второй раз стал польский писатель Януш Леон Вишневский. Как оказалось, поклонники писателя, поджидавшие его в книжном магазине, не устают следить за его творчеством и приходить за его автографами снова и снова. А еще читатели готовы бесконечно слушать его рассуждения о книгах, женщинах, отношениях, политике, искусстве и обо всем, что заботит современного человека, пребывающего в бесконечных поисках себя…

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Следующая книга писателя получит название «Все мои женщины»

О языках

Я разговариваю на трех языках, помимо родного польского. Люблю русский язык, но он дается мне с трудом. Подумайте только: слова пИсать и писАть – два одинаковых слова, а насколько разный смысл! Сейчас мои произведения переведены на 19 языков. Было бы прекрасно, если бы мои книги переводились бы еще и на казахский язык. Очень люблю приезжать в Казахстан!

О работе

Я живу уже много лет во Франкфурте-на-Майне, пишу на польском компьютерные программы для химических исследований, а иногда книги. Очень счастлив, что люди тратят на них свое время, ведь оно куда важнее денег. Восемь лет в институте, в котором я работаю, никто не знал, что я пишу книги. А однажды мой директор, будучи в Санкт-Петербурге, увидел книгу с моим изображением на обложке и спросил: что я там делаю? Мне пришлось признаться, что я пишу книги и они популярны даже в России. А один друг-химик заметил как-то: «Януш, я думал, ты серьезный человек, а ты книги пишешь!»

О своей семье

У меня есть две дочери - старшая Иоанна и младшая Ада. Старшая дочь работает в фармакологической компании. Она окончила университет, защитила кандидатскую работу по биоинформатике. Младшая дочь ушла в бизнес и работает маркетологом в компании, которая специализируется на облачных технологиях. Сейчас она живет в Дублине. К сожалению, мы видимся не так часто, как хотелось бы. А еще у меня есть жена – наука, и любовница – литература. Я, как любой нормальный мужчина, думаю, что они все еще не догадываются о существовании друг друга.

О последней рукописи

Я не пишу фантастику или детективы, я пишу о чувствах. А вот совсем недавно меня попросили написать книгу об одной реальной криминальной истории, которая произошла в польском городе Кракове в 1991 году. Известный французский режиссер совершил двойное преднамеренное убийство на почве ревности, убив свою жену и ее любовника. Он не знал тогда, что в Польше давно нет смертной казни и получил за это всего лишь 15 лет тюрьмы, хотя предпочел бы смерть. Я решил написать об этой истории. В прошлом году мы созвонились, встретились у него дома, долго говорили. Мы даже подружились и очень удивительно, но мое отношение к нему изменилось по ходу написания книги. Сейчас у него снова есть жена, родился маленький ребенок, но он очень боится, что когда-нибудь его сын прочитает эту книгу. Сама рукопись, наверное, очень похожа на «Преступление и наказание» или какую-нибудь шекспировскую трагедию. Я вложил в нее очень много эмоций…

О планах на будущее

Сейчас я взял перерыв. Ничего не пишу, но уже задумываюсь о том, что напишу в будущем. Думаю, следующее произведение будет называться «Все мои женщины». В нем я расскажу обо всех представительницах прекрасного пола, которые как-то повлияли на мою жизнь.

Об интимных вещах

Я люблю разговаривать о таких вещах со своим другом, главным сексологом Польши, профессором **Збигневом Издебским**. И мне кажется, теперь я знаю все о сексуальности женщин и мужчин. Я знаю, что происходит в мозге человека, когда он влюблен, когда он чувствует влечение. Профессор поделился со мной весьма впечатляющими данными, которые он собирал 11 лет. В итоге появилась научно-популярная книга «Интимные разговоры не только о любви». Я презентовал ее в Санкт-Петербурге в прошлом месяце.

Об «Одиночестве в сети»

Меня часто спрашивают о польской экранизации моего романа «Одиночество в сети». И я всегда говорю, что не считаю ее удачной. Когда спрашивают, почему, я отвечаю: наверное, потому, что режиссер на тот момент не был влюблен… А вообще, думаю, такое случается, и все еще впереди. К примеру, права на экранизацию купили россияне. Теперь «Одиночество» превратится в пятисерийный фильм. Главную женскую роль в нем исполнит актриса **Светлана Ходченкова**, очень красивая женщина! Знаю, что деньги за экранизацию уже поступили. А если русские оплатили деньги – значит, фильм обязательно будет.

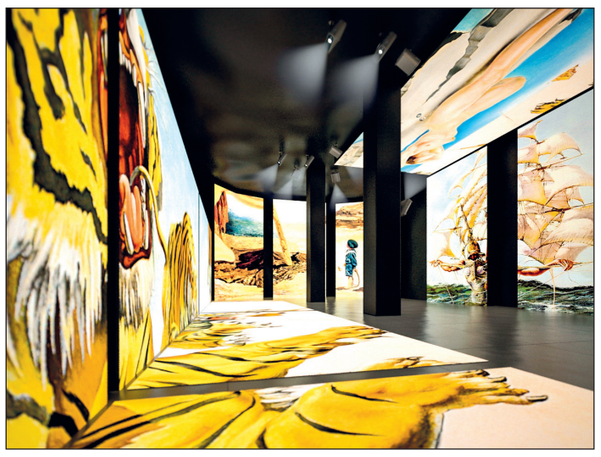
О политике

Я очень часто путешествую между Россией и Украиной, наблюдаю за тем, как люди реагируют на различные политические события. В последнее время меня ставят в тупик странными вопросами. В России меня спрашивают, почему я издаю книги на Украине, а на Украине спрашивают – зачем я издаю книги в России. Я считаю, что политика не должна затрагивать культуру. Не хочу углубляться в политику с десятилетнего возраста. Да, да… С тех пор, как мой папа, который прошел концентрационный лагерь, предостерег меня: «Януш, если ты не будешь учиться, то обязательно станешь политиком!» Я получил степень магистра физики, магистра экономики, стал кандидатом наук в области информатики и доктором химических наук только для того, чтобы однажды не «удариться» в политику.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

Пожалуй, вопрос о том, где и как провести выходные, возникает у каждого человека, причем, как правило, ближе к самим выходным, когда времени на организацию желаемого культурного досуга практически не осталось. С нашей подборкой сделать это будет намного проще.



Мероприятия в Алматы

Мультимедийная выставка «Время Дали», с 9 ноября по 31 января.

Творчество **Сальвадора Дали** – неотъемлемая часть наследия XX века, один из общечеловеческих символов культуры нашего времени. Художник, наделенный поразительной изобретательностью и невероятной фантазией, самый понятный и занимательный из сюрреалистов и один из величайших мистификаторов современности. Человек, который возвел образы подсознания до уровня современных компьютерных эффектов, Дали был обречен на успех.

Кроме творчества Сальвадора Дали мультимедийная выставка расскажет о целом направлении сюрреализма, а также о дадаизме, течении, послужившем началом авангардного искусства XX века.

Место: Галерея 360˚SPACE Multimedia, ТРЦ Dostyk Plaza, мкр. «Самал-2», 111.

Кинофестиваль Clique Fest, до 15 ноября.

В программе на этой неделе будут показаны фильмы «Песнь Заката», «Любовь 3D», «Франкофония», «Лондон роуд», «Бараны», «Издалека» а также «Джулия» – музыкальный фильм, основанный на раннем периоде творчества группы «А'Студио».

Место: Кинотеатр «Арман», пр. Достык, 104.

Выставка «История Великого Шелкового пути», с 30 октября по 23 декабря.

Центральный государственный музей РК и Сианьский музей древнего западного рынка Танской династии Китайской Народной Республики в рамках культурного и научного сотрудничества представляют совместный проект – «История Великого Шелкового пути – Театр теней провинции Шэньси».

Выставка «История Великого Шелкового пути – Театр теней провинции Шэньси» играет особую роль в популяризации и сохранении культурных традиций, отражает историю создания и привлекательность Театра теней, имеющего не только высокую художественную ценность, но и являющегося важным направлением в народном искусстве Китая.

Место: Центральный государственный музей РК, Самал-1, 44.

Концерт Kashiwa Daisuke и Balkansky, 13 ноября в 17:00.

Kashiwa Daisuke родился в Хиросиме. Заниматься музыкой он начал еще в школе, играя на гитаре в рок-группе, где и стал оттачивать свои навыки и уникальный музыкальный стиль. Начав сольную карьеру в 2004 году, Кашива участвовал в туре в поддержку компиляции немецкого экспериментального лейбла onpa, где позже и вышел его первый альбом April.#02.

Balkansky является аудио-визуальным проектом, который сочетает в себе традиционную болгарскую музыку с электронным звуком и изображением.

Место: Музыкальный колледж имени им. П. И. Чайковского, ул. Манаса, 13.

Вечер скрипичной музыки, 14 ноября в 18:30.

На вечере выступят солисты-лауреаты международных конкурсов **Амир Бисенгалиев** (скрипка) и **Акмарал Кажгалиева** (фортепиано). В программе прозвучат произведения **Й. Брамса**, **Ф. Мендельсона**, **Н. Паганини** и других.

Место: Филармония им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35.

Мероприятия в Астане

Гала-балет, 13 ноября в 19:00.

В обширной программе – па-де-де из классических балетов, танцы из национальных опер, миниатюры современных отечественных и зарубежных хореографов.

Место: Астана Опера, пр. Туран (угол. ул. Сарайшык).

Концерт классической музыки памяти Батырхана Шукенова, 14 ноября в 19:00.

В программе концерта прозвучит музыка **Веберна**, **Сибелиуса**, **Баха**, **Чайковского**. Концерт является инициативой известного музыканта, скрипача и близкого друга Батырхана – **Армана Мурзагалиева**. В концерте также примут участие **Владимир Косьяненко** (альт, Хорватия), **Алексей Найденов** (виолончель, Россия), **Эрик Чалабаев** (гобой, Казахстан), **Аскар Дуйсенбаев** (скрипка, Казахстан), **Бахытжан Жантурганов** (виолончель, Казахстан), **Биржан Утеулиев** (альт, Казахстан) и симфонический оркестр государственной академической филармонии акимата Астаны.

Место: Дворец Мира и Согласия, оперный зал, г. Астана.

Спектакль «Скамейка», 15 ноября в 19:00.

Лирическая комедия в прекрасном обрамлении романтики восьмидесятых. Он и Она находят друг друга в парке и приносят на сцену самую живую, самую благодатную из тем – любовь. Они совсем не идеальны. Обычные люди с обычными проблемами. Они переживают богатейшую гамму чувств – от презрения до нежности, от страдания до наслаждения…

«Скамейка» поставлена в 30 странах мира. Спектакль стал заметным событием сезона, был номинирован на главную театральную премию «Золотая Маска», удостоен московской премии «Хрустальная Турандот» и Гран-при фестиваля российского искусства в Ницце.

Место: Конгресс-Холл, ул. Кенесары, 32.

«Великолепный век» по-казахски

За кадром

Под Алматы вовсю продолжаются съемки исторического многосерийного проекта производства «Казахфильм» под рабочим названием «Казак елі», посвященного 550-летию Казахского ханства. «Къ» довелось заглянуть «за кулисы» игрового кино – побывать на съемочной площадке фильма.

Елена ШТРИТЕР

В киносъемке определенно есть какая-то магия. Этот процесс захватывает, несмотря ни на что. То есть абсолютно не важно, что на улице холодно, а ты на съемочной площадке всего лишь наблюдатель. Через каких-то несколько минут ты так или иначе оказываешься вовлеченным в процесс. Нам довелось поприсутствовать на съемке масштабных сцен откочевки ханов Керея и Жаныбека. Представьте: бескрайняя степь, по которой под предводительством ханов скачет конница, сопровождающая мирные аулы…

В съемках этих сцен задействовано более 200 человек, 150 лошадей, 10 верблюдов. Надо сказать, что съемки – это не сахар. Если в городе еще сохранилось осеннее тепло, то в районе Чунджи уже самая настоящая зима. А вокруг только степь. И шатры, в которых можно перекусить и переодеться. И никаких тебе теплых домов с удобствами. В общем, обстановка, близкая к реальной.

Сценарий фильма написан известным сценаристом **Смагулом Елубаем** совместно с **Тимуром Жаксылыковым** и режиссером **Рустемом Абдрашевым**. За его основу был взят роман **Ильяса Есенберлина** «Кочевники». Правда, сериал охватывает лишь одну часть романа, но съемочная группа не планирует останавливаться на этих десяти сериях. В принципе, подобные сериалы сейчас, как бы это сказать, в моде. Такие сериалы, как «Великолепный век», «Викинги», «Марко Поло» оказались востребованы во многих странах мира. И у фильма с рабочим названием «Казак елі», как, во всяком случае, надеются его создатели, есть не меньший потенциал.

Кстати, очень хочется отметить работу художников. Костюмы, конная амуниция, оружие – все это впечатляет. Прежде всего тщательностью проработки. Даже в костюмах массовки никакой символичности. Съемки фильма продолжаются уже около четырех месяцев. Параллельно со съемками идет и монтажный процесс.

Главные роли в картине исполняют **Еркебулан Дайыров**, **Кайрат Кемалов**, **Мейыргат Амангельдин**, **Аян Отепберген**, **Мадина Есманова**, **Досхан Жолжаксынов**, **Бекболат Тлеухан**, **Исбек Абильмажинов** и многие другие.

Увидеть сериал мы сможем уже весной 2016 года. Причем Рустем Абдрашев не исключает возможности и выпуска полнометражного кино.

Новости

Новый проект Тимура Бекмамбетова

Креативным продюсером новой фантастической картины «Он – дракон» стал казахстанец **Игорь Цай**. В основу сценария лег роман «Ритуал» писателей-фантастов **Марины** и **Сергея Дяченко**.

Действие фильма происходит в вымышленном мире, похожем на языческую Древнюю Русь. В основе сюжета – любовь славянской княжны Мирославы и похитившего ее человека-дракона Армана.

Режиссером ленты выступил молодой кинематографист **Индар Джендубаев**. Главные роли в фантастической мелодраме исполнили актриса **Мария Поезжаева** и супермодель российского происхождения **Матвей Лыков**, сын известного актера **Александра Лыкова**. Участие в этой картине стало для молодого человека актерским дебютом. Фильм снимался в двух странах – России и Болгарии. Специально для «Драконов» художник **Григорий Пушкин** создал целый фантазийный мир. Декорацией для съемок послужила болгарская пещера Проходна, ее выбрали среди других необычных ландшафтов Италии, Таиланда и Южной Кореи. Но именно своды Проходны напоминают глазницы. Также над фильмом работал **Александр Горохов**, известный по спецэффектам в таких голливудских проектах, как «Особо опасен», «Аполлон 18» и «Президент Линкольн: Охотник на вампиров».

Премьера картины в Казахстане состоится в начале декабря 2015 года.