

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 47 (625)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 47 (625), ЧЕТВЕРГ, 3 ДЕКАБРЯ 2015 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ДУРНОЙ ПРИМЕР

ИНВЕСТИЦИИ:
РУБЛЬ НЕФТИ
НЕ ТОВАРИЩ

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
МВФ ПРИЗНАЛ ЮАНЬ

ИНДУСТРИЯ:
ОДИН В ПОЛЕ НЕ ФЕРМЕР

>>> [стр. 3]

>>> [стр. 4]

>>> [стр. 9]

>>> [стр. 10]



*** Бриф-новости**

Стандарт для тендера

Планируется, что программа экологической маркировки станет импульсом для перехода компаний, действующих на отечественном рынке, к экологическим стандартам производства, однако стоит отметить, что при всей внешней полезности идеи, все будет зависеть от того, насколько честно и прозрачно она будет реализована на практике.

>>> [стр. 2]

Что принесет Казахстану ЭКСПО

Обсуждать, нужна ли в кризис выставка ЭКСПО 2017 Казахстану или не нужна, поздно. Выставка будет. Однако с завидной постоянностью появляются скептические информационные вбросы, поддерживающие полемику среди сторонников и противников ЭКСПО. В одном из интервью новый глава комитета по подготовке к ЭКСПО 2017 Ахметжан Есимов сказал, что «ЭКСПО не той», и «плотнее не потянем, так воткнуть не сможем».

>>> [стр. 3]

Картель уже не тот

Накануне запланированного на 4 декабря заседания ОПЕК нефть оставалась под давлением на фоне неисчезающей проблемы избытка предложения, промышленные металлы получили стимул к росту после появления разговоров о сокращении добычи в Китае, а высокий курс доллара еще больше усугубил положение драгоценных металлов.

>>> [стр. 4]

Ориентация на экспорт

В рамках программы ДКБ 2020 в Алматинской области НПП «Атамекен» оказывает поддержку экспортно ориентированным предприятиям.

>>> [стр. 6]

Экономия на экологии

Пакеты из растительного сырья не получают широкого распространения в Казахстане, проигрывая ценовую конкуренцию более дешевым в производстве пакетам из полиэтилена. В ходе пресс-конференции в Алматы директор компании «Эко-пакеты» Мирас Аббасов, хорошо изучивший опыт развитых стран, рассказал, какие меры могут быть приняты, чтобы изменить существующую ситуацию на отечественном рынке.

>>> [стр. 7]

«Самрук-Казына» – образец отсутствия реформ

Финансовая отчетность ФНБ «Самрук-Казына» за 9 месяцев этого года показала, что в фонде не происходит никаких изменений, несмотря на текущие антикризисные программы и грандиозные планы по трансформации и приватизации фонда.

>>> [стр. 9]

Weekend с «Курсив»

Где новости ближайшие выходные?

>>> [стр. 12]

Антикризисная стратегема

Нынешнее послание президента отличилось тем, что экономический блок возоблада над политическим

Послание народу

Резкий разворот от административно-политических вопросов в сторону экономики вполне оправдан. Как отметил сам Нурсултан Назарбаев, экономика страны находится под прессом внешних факторов, вызванных обвалом мировых цен, всеобщим замедлением экономического роста и предупредил, что развивать казахстанскую экономику придется на фоне жесткой конкуренции мировых и региональных центров сил.

Гульмира САРБАСОВА

В чем сила?

По словам президента, на данный момент Казахстан на фоне мировой экономики выглядит не так уж плохо. По показателю Индекса глобальной конкурентоспособности Казахстан сейчас занимает 42 место в мире. В мировом рейтинге стран, создающих самые благоприятные условия для бизнеса, Казахстан находится на 41 позиции. 30 ноября, Казахстан де-юре стал полноправным членом Всемирной торговой организации. Также президент назвал основные сильные стороны нашей экономики. Первое, это начало второй пятилетки индустриально-инновационного развития, целью которой является создание независимой от сырьевых ресурсов экономики и принятие госпрограммы «Нұрлы жол». Второе – переход национальной валюты к плавающему курсу. И третья сильная сторона, это реализация плана нации «100 конкретных шагов» во исполнение пяти институциональных реформ. «Парламент работает над законодотворческим обеспечением Плана нации, за что надо сказать благодарности нашим депутатам. Это была очень сложная работа, потому что нужно было быстро запустить эту программу. Это почти 80 законов, многие из которых мною уже подписаны. Они начнут работать уже с 1 января следующего года, как мы и планировали», – сказал президент страны Нурсултан Назарбаев.



Средства на социальные нужды правительство будет искать в оптимизации бюджетных расходов

Упреждающий удар по кризису

Президент отметил, что Казахстан впервые применяет упреждающую Антикризисную стратегию. Раскрывая пять направлений антикризисных и структурных преобразований, президент подчеркнул необходимость принятия комплексных мер уже в ближайшее время.

Стабилизация финансового сектора.

«Наша важнейшая задача – быстро стабилизировать финансовую систему, привести ее в соответствие с новой глобальной реальностью. ...надо обеспечить эффективное функционирование финансового сектора в условиях плавающего курса тенге», – сказал Н. Назарбаев.

Оптимизация бюджетной политики.

«Нам необходимо пересмотреть всю систему государственных доходов и расходов. Прежде всего, следует расширить доходную базу бюджета. В 2017 году надо ввести

вместо нынешнего НДС налог с продаж. Следует отменить все неэффективные налоговые льготы. Налоговые режимы надо оптимизировать – оставить только три уровня. Это – общий, патент для индивидуальных предпринимателей и специальный налоговый режим для малого и среднего бизнеса, а также аграрного сектора. Такой механизм будет выводить «теневую экономику» на свет», – отметил президент, подчеркнув при этом необходимость повышения прозрачности налоговой сферы.

Приватизация и стимулирование экономической конкуренции.

«Что сегодня сдерживает рост и конкуренцию? Прежде всего, большой государственный сектор – более семи тысяч предприятий. Холдинги «Самрук-Казына» и «КазАгро» неэффективно контролируют огромные активы промышленности и сельского хозяйства. Активы фонда «Самрук-Казына» составляют более 40% ВВП, включают более 500 «внучек» и «правнучек». Холдинги

«КазАгро» и «Байтерек» превратились в неэффективных посредников между бюджетом и банками. Все это сопровождается раздутыми штатами и потреблением огромных бюджетных ресурсов, и в то же время приводит к вытеснению частных инвестиций и инициативы», – заявил Н. Назарбаев.

Основы новой инвестиционной политики.

Помнению президента, для улучшения инвестиционной привлекательности страны в ближайшее десятилетие Казахстану необходимо: – обеспечить ежегодный рост экономики на уровне 5%; – увеличить экспорт обработанных товаров не менее чем в два раза по сравнению с 2015 годом и довести его до \$30 млрд в год; – увеличить ежегодный объем инвестиций в экономику более чем на \$10 млрд, а в целом за 10 лет – не менее чем на \$100 млрд; – создать более 660 тыс. новых рабочих мест, увеличить производительность труда в два раза.

Социальная политика

«В целях расширения социальной поддержки сограждан поручаю правительству до конца первого квартала 2016 года разработать новую Дорожную карту занятости, как это мы делали в 2007-2009 годах», – сказал Н. Назарбаев. – Необходимо разработать новую социальную политику. Государственная адресная поддержка будет оказана только нуждающимся согражданам, на основании их реальных доходов. Все остальные должны зарабатывать сами, своим трудом. И это справедливо».

Президент отметил, что в РК прожиточный минимум «и для шахтеров, и для пенсионеров, и для ребенка одинаковый». «Поручаю правительству в течение трех месяцев внести предложения по оптимизации социального обеспечения. Господдержка будет оказываться тем, кто может трудиться, на основе участия, переобучения или по программе занятости», – сказал глава государства.

А исполнители кто? Мнения экспертов о послании президента

Олжас Худайбергенов, директор Центра макроэкономических исследований

Несмотря на то, что послание в целом носит антикризисный характер, была попытка установить долгосрочные ориентиры. Например, правительству была поставлена задача в ближайшие 10 лет обеспечить ежегодный рост экономики на уровне 5%. Если действующая модель экономики сохранится, и цены на нефть не вырастут, то вряд ли такой рост получится. Если же модель экономики изменится или цены вырастут, тогда возможно. А если оба параметра удачно сложатся, то можно вырасти еще сильнее. Если говорить о конкретных предложенных мерах, то в частности можно выделить следующее: планируется повышение зарплат в госсекторе с 1 января 2016 года – работникам здравоохранения – в среднем до 28%, образования – до 29%, социальной защиты – до 40%, при этом, насколько я понял, больше поднимут тем, у кого зарплата поменьше. Государственным служащим корпуса «Б» – на 30%. Также с 1 января 2016 года вырастут стипендии и социальные пособия по инвалидности и утере кормильца – на 25%. А пенсии будут индексироваться с опережением уровня официальной инфляции на 2%. В принципе, это правильные меры, которые компенсируют фактически уже состоявшуюся инфляцию.

экономику Казахстана. Покупать будут лучше, развиваться будут компании, что могут представить потребителю правильные сочетания цены и качества, а не те, кто имеет доступ к субсидиям через тело министра или председателя правления государственного АО.

Амиржан Косанов, политик

В нынешнем послании есть ряд разумных, вполне адекватных в сложившейся ситуации инициатив. Среди них – призывы к экономии и оптимизации бюджетных расходов. Только вот, кто ответит за то, что все последние годы «эти деньги раздавали налево-направо»? Об этом президент не сказал. Вполне социален и своевременен тезис о бесплатном профессиональном образовании. Такие пожелания, как оптимизация бюджетной политики (по принципу «жить по средствам»), стимулирование конкуренции, совершенствование инвестиционной политики, новая социальная политика надо только приветствовать! Только вот у нас одна беда: ежегодно в посланиях президента звучат немало здравых идей, а через год... никто не отчитывается об их исполнении...

Жарас Ахметов, директор Oil Gas

Обращение президента к народу задает общий вектор развития страны на несколько ближайших лет. И вектор, который задал вчера Н. А. Назарбаев, если говорить об экономике, – либерально-рыночный. Практически все авторы, пишущие на экономические темы, в числе барьеров на пути развития страны называют неразвитость конкуренции. И первая причина – чрезмерное присутствие государства в экономике. Президент страны в своем обращении показал, что он разделяет их точку зрения.

Абсолютно правильно президент указал экономическому блоку правительства на проблемы в экспортной политике – внешнеэкономические связи с нашими ближайшими соседями отработаны плохо, барьеры, стоящие на пути экспорта казахстанских товаров на эти рынки, до сих пор не устранены. Единственный вопрос, оставшийся после того как было прослушано обращение, – насколько последовательно и целеустремленно будет правительство реализовывать поручения президента страны и соответствовать либерально-рыночному курсу?

>>> [стр. 2]

Цитаты Президента из Послания

«Важно добиться укрепления доверия к национальной валюте через расширение инструментов дедолларизации». (Правительству и Нацбанку поручено подготовить конкретные предложения)
«Снять ограничения на приватизацию объектов государственного сектора. Необходимо пересмотреть ряд положений закона о госуслугах и Гражданского кодекса, сократить перечень стратегических объектов, не подлежащих приватизации». (Правительству поручено разработать новую программу приватизации)
«Моя позиция принципиальна – использование средств Национального фонда на текущие расходы должно быть прекращено. Единственный механизм участия фонда – это ежегодный фиксированный трансферт из Национального фонда в республиканский бюджет. Слава богу, эти деньги есть».
«Сейчас целый ряд отраслей живет за счет государства, в то же время, например, меры государственной поддержки корпорации «КазАгро» не доступны для половины сельскохозяйственных производителей». (Правительству

поручено пересмотреть систему государственных расходов и субсидий)
«Надо относиться и управлять пенсионным фондом так же, как мы управляем Национальным фондом. И тратить пенсионные накопления для того, чтобы кредитовать бизнес надо прекратить. Эти деньги могут быть использованы только для восполнения дефицита бюджета страны. А для бизнеса достаточно тех денег, которые дают международные финансовые институты. Давайте так договоримся, чтобы сохранность пенсионных накоплений была абсолютна». (Правительству поручено вывести Единый пенсионный фонд, Фонд проблемных кредитов и другие финансовые институты из-под контроля Нацбанка)
«Повторяю, жить по средствам – это наш проверенный принцип, правильная модель бюджетной политики, особенно в условиях влияния глобального кризиса. Человек приходит в магазин, смотрит на товары и шупует, и все время думает, сколько у него в кармане есть денег, так ведь? И не схватится за товары, на которые у него денег нет. Но по-

чему государство не так должно относиться? По средствам жить надо. Вот к этому мы сейчас приступаем, и хорошо, что этот кризис, наконец-то научимся жить по средствам, расходовать деньги на благо народа, туда, куда надо».
«Надо обеспечить эффективность функционирования финансового сектора в условиях плавающего курса тенге. Принципиальный момент заключается в том, что возврата к практике бесконечного поддержания курса национальной валюты за счет средств Национального фонда не будет». (Нацбанку поручено провести стресс-тестирование всех субъектов банковского сектора на предмет неработающих кредитов. И решить вопросы списания «плохих» кредитов)
«Банки, не сумевшие решить проблему капитализации, должны «уходить» из финансовой системы».
«Государство обязуется дать первичную профессию всем. Правительству поручаю приступить к его (проекту) реализации». (В 2017 году вводится бесплатное профессионально-техническое образование для всех)



С кредитными карточками Alтын Bank расходы превращаются в доходы!

Расплачивайтесь кредитными карточками в супермаркетах и АЗС и получайте гарантированный возврат денежных средств или баллы Nomad Club!



www.altynbank.kz
(2) 59 69 00

Лицензия Национального Банка Республики Казахстан №1.2.23/19433 от 29 декабря 2014 года

Стандарт для тендера А исполнители кто?

Знак качества

Планируется, что программа экологической маркировки станет импульсом для перехода компаний, действующих на отечественном рынке, к экологическим стандартам производства, однако стоит отметить, что при всей внешней полезности идеи, все будет зависеть от того, насколько честно и прозрачно она будет реализована на практике.

Павел АТОЯНЦ

Декларация намерений перехода к «зеленой экономике» в стране, которая в 2017 году будет принимать международную специализированную выставку EXPO, должна сопровождаться реальными действиями. По всей видимости, одним из таких шагов и является, разработанная Общественным фондом Eco Standard, система добровольной сертификации ECOTANBA. Как сообщили на пресс-конференции, посвященной презентации системы, президент ОФ Сырым Рахимбаев, в 2015 году на базе Eco Standard был создан Технический комитет по стандартизации экологически чистой продукции, услуг и процессов. Затем, совместно с Казахстанским институтом стандартизации, были разработаны пять национальных стандартов системы менеджмента экологически чистых услуг.

По сути, идея выглядит полезной – компании, действующие на отечественном рынке, в случае успешного прохождения аудита смогут помешать на свою продукцию маркировку, свидетельствующую о том, что данная продукция экологична, а ее производство не вредит окружающей среде, параллельно выполняя рекомендацию по дальнейшей экологизации своего бизнеса.

К примеру, сертификация по программе ECOTANBA смогут пройти производители продуктов питания, строительных и отделочных материалов, представители сферы услуг, туризма,



Товары в Казахстане начнут делить на экологические и не экологические

ритейла, рестораны и многие другие. Помимо повышения конкурентности своих товаров и услуг компании, прошедшие эко-сертификацию, получают и еще одно немаловажное преимущество – преференции при распределении госзаказов. В законе «О государственных закупках» прописано отдельное соответствующее положение. Главное только, чтобы компании не дискредитировали себя и эко-сертификат. Достаточно вспомнить историю с сертификатом СТ-К3 о доли казахстанского содержания, которые имели компании, не имеющие отношения не то что к содержанию, но и к реальному производству. В фонде не отрицают существование ряда проблем. По словам г-на Рахимбаева, в Казахстане распространены случаи, когда при проверке выясняется, что тот или иной сертификат был выдан незаконно. Есть даже отдельный термин Greenwashing, применяющийся к участникам рынка, которые декларируют свои экологические преимущества и достижения, но не делают реальных вложений в зеленые технологии. Например, для эко-такси не достаточно ездить на экологичном топливе. Также необходимо отслеживать весь процесс утилизации того же машинного масла.

«К сожалению, пока в Казахстане эко-маркировка осуществляется «со скрипом». Отсутствие нормативных документов, стандартов и аккредитованных органов по подтверждению создания консультативно-советского комитета, который на основании данных проводимых аудитов будет решать, кому выдавать сертификат, а кому нет. В состав совета войдут представители СМИ, госорганов, Национальной палаты предпринимателей, общественных объединений по защите прав потребителей и независимые эксперты. Прохождение сертификации ECOTANBA будет занимать по времени от трех до шести месяцев. Конечная стоимость процедуры будет складываться исходя из поданной заявки, то есть зависеть от каждой конкретной компании или производителя. Комиссия, состоящая из аудиторов и технических специалистов, проведет анализ, выявит экологические аспекты взаимодействия организации с окружающей средой и те моменты, при которых наносится вред окружающей среде, после чего Технический комитет по стандартизации экологически чистой продукции, услуг и процессов разработает стандарты экологической маркировки для данной конкретной организации.»

По словам спикера, в качестве одного из механизмов обеспечения доверия населения к новому

экознаку и предупреждения случаев недобросовестной работы по подтверждению соответствия компаний статуса экологичного бренда было предусмотрено создание консультативно-советского комитета, который на основании данных проводимых аудитов будет решать, кому выдавать сертификат, а кому нет.

В состав совета войдут представители СМИ, госорганов, Национальной палаты предпринимателей, общественных объединений по защите прав потребителей и независимые эксперты.

Прохождение сертификации ECOTANBA будет занимать по времени от трех до шести месяцев. Конечная стоимость процедуры будет складываться исходя из поданной заявки, то есть зависеть от каждой конкретной компании или производителя. Комиссия, состоящая из аудиторов и технических специалистов, проведет анализ, выявит экологические аспекты взаимодействия организации с окружающей средой и те моменты, при которых наносится вред окружающей среде, после чего Технический комитет по стандартизации экологически чистой продукции, услуг и процессов разработает стандарты экологической маркировки для данной конкретной организации.»

»» [стр. 3]

«[стр. 1] Султанбек Султангаев, политолог



В первую очередь, послание президента является логическим продолжением программы «Нурлы жол», озвученной в 2014 году. Безусловно, что инициативы президента свидетельствуют о понимании реальной ситуации в некоторых сферах экономики. Так, например, очень жестко было сказано об эффективности деятельности трех национальных холдингов. Показательна и эпопея с пенсионными деньгами, которые вновь будут отправлены в частные руки. Складывается впечатление, что правительство до сих пор не нашло эффективный алгоритм выхода страны из экономического кризиса. Политическая сфера полностью оказалась не отражена в данном послании, что наводит мысль о том, что президент в конце декабря вернется к теме продолжения политических реформ. Проблема реализации послания та же, что и всегда – закостеневший бюрократический аппарат, порождающий в коррупции и систематических распилах.

На мой взгляд, самая главная мысль, которую глава государства хотел донести до народа Казахстана, заключается в том, что сегодня время действительно сложное, экономическая и политическая ситуация действительно усложняется, но у Казахстана есть резервы и возможности для того, чтобы все это преодолеть.

Глава государства обозначил много векторов для приложения усилий. Это касается и реализации программы «Нурлы жол», и поддержки малого и среднего бизнеса, а также индустриального развития, привлечения инвестиций. Поэтому для национальных компаний и, в частности, холдинга направлений для работы очень много. Также, несомненно, важны озвученные президентом страны меры адресной поддержки. Все это, наверное, должно везлеть оптимизм в людей. Нурсултан Назарбаев еще раз подчеркивает, что в непростое время государство не отказывается от своих граждан, а готово поддерживать их, в том числе работников сферы образования, здравоохранения.

И еще большой блок глава государства адресовал молодежи. В частности, речь идет о профессионально-техническом образовании, которое может получить любой желающий, начиная с 2017 года.

Думаю, сегодня настало время, когда каждая организация, государственный орган, национальные холдинги должны приложить максимум усилий

Послание президента этого года особенно, поскольку оно озвучено в сложный период, который переживает не только наша страна, но и все глобальное мировое сообщество. Глава государства сделал акцент на том, что «развитие мира будет происходить на фоне жесткой конкуренции мировых и региональных центров силы». Он нацелил все казахстанское сообщество на выработку четкой стратегии действий на основе реальных возможностей для противостояния вызовам. Президент не только

проанализировал ситуацию и придать уверенность, что наши граждане справятся с любыми кризисами, но и предложил конкретные антикризисные меры. Нурсултан Абишевич призвал воплотить в жизнь конкретные меры, дав поручения всем ветвям власти для их эффективной реализации, и выразил веру в казахстанский народ, который обладает огромным человеческим потенциалом.

Куандык Бишимбаев, председатель правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»



«В первую очередь, послание президента является логическим продолжением программы «Нурлы жол», озвученной в 2014 году. Безусловно, что инициативы президента свидетельствуют о понимании реальной ситуации в некоторых сферах экономики. Так, например, очень жестко было сказано об эффективности деятельности трех национальных холдингов. Показательна и эпопея с пенсионными деньгами, которые вновь будут отправлены в частные руки. Складывается впечатление, что правительство до сих пор не нашло эффективный алгоритм выхода страны из экономического кризиса. Политическая сфера полностью оказалась не отражена в данном послании, что наводит мысль о том, что президент в конце декабря вернется к теме продолжения политических реформ. Проблема реализации послания та же, что и всегда – закостеневший бюрократический аппарат, порождающий в коррупции и систематических распилах.»

На мой взгляд, самая главная мысль, которую глава государства хотел донести до народа Казахстана, заключается в том, что сегодня время действительно сложное, экономическая и политическая ситуация действительно усложняется, но у Казахстана есть резервы и возможности для того, чтобы все это преодолеть.

Глава государства обозначил много векторов для приложения усилий. Это касается и реализации программы «Нурлы жол», и поддержки малого и среднего бизнеса, а также индустриального развития, привлечения инвестиций. Поэтому для национальных компаний и, в частности, холдинга направлений для работы очень много. Также, несомненно, важны озвученные президентом страны меры адресной поддержки. Все это, наверное, должно везлеть оптимизм в людей. Нурсултан Назарбаев еще раз подчеркивает, что в непростое время государство не отказывается от своих граждан, а готово поддерживать их, в том числе работников сферы образования, здравоохранения.

И еще большой блок глава государства адресовал молодежи. В частности, речь идет о профессионально-техническом образовании, которое может получить любой желающий, начиная с 2017 года.

Думаю, сегодня настало время, когда каждая организация, государственный орган, национальные холдинги должны приложить максимум усилий

для того, чтобы воплотить все поставленные президентом Казахстана задачи и достичь положительных результатов, которые ждут от нас глава государства.

Болат Жамишев, председатель правления Банка развития Казахстана



«В первую очередь, послание президента является логическим продолжением программы «Нурлы жол», озвученной в 2014 году. Безусловно, что инициативы президента свидетельствуют о понимании реальной ситуации в некоторых сферах экономики. Так, например, очень жестко было сказано об эффективности деятельности трех национальных холдингов. Показательна и эпопея с пенсионными деньгами, которые вновь будут отправлены в частные руки. Складывается впечатление, что правительство до сих пор не нашло эффективный алгоритм выхода страны из экономического кризиса. Политическая сфера полностью оказалась не отражена в данном послании, что наводит мысль о том, что президент в конце декабря вернется к теме продолжения политических реформ. Проблема реализации послания та же, что и всегда – закостеневший бюрократический аппарат, порождающий в коррупции и систематических распилах.»

На мой взгляд, самая главная мысль, которую глава государства хотел донести до народа Казахстана, заключается в том, что сегодня время действительно сложное, экономическая и политическая ситуация действительно усложняется, но у Казахстана есть резервы и возможности для того, чтобы все это преодолеть.

Глава государства обозначил много векторов для приложения усилий. Это касается и реализации программы «Нурлы жол», и поддержки малого и среднего бизнеса, а также индустриального развития, привлечения инвестиций. Поэтому для национальных компаний и, в частности, холдинга направлений для работы очень много. Также, несомненно, важны озвученные президентом страны меры адресной поддержки. Все это, наверное, должно везлеть оптимизм в людей. Нурсултан Назарбаев еще раз подчеркивает, что в непростое время государство не отказывается от своих граждан, а готово поддерживать их, в том числе работников сферы образования, здравоохранения.

И еще большой блок глава государства адресовал молодежи. В частности, речь идет о профессионально-техническом образовании, которое может получить любой желающий, начиная с 2017 года.

Думаю, сегодня настало время, когда каждая организация, государственный орган, национальные холдинги должны приложить максимум усилий

Послание президента этого года особенно, поскольку оно озвучено в сложный период, который переживает не только наша страна, но и все глобальное мировое сообщество. Глава государства сделал акцент на том, что «развитие мира будет происходить на фоне жесткой конкуренции мировых и региональных центров силы». Он нацелил все казахстанское сообщество на выработку четкой стратегии действий на основе реальных возможностей для противостояния вызовам. Президент не только

Примечательны были прямые обращения к залу, когда президент говорил уже «без бумажки», особенно на государственном языке.

Прежде всего, было прямо сказано: «Вы стали миллионерами и миллиардерами, теперь отработайте свои богатства». В контексте необходимости возвращать капиталы из-за рубежа и вкладывать их в отечественное производство ремарка более чем прозрачна. Тем более, что 2017 год будет временем декларирования доходов с расходами, а также наказания теневых собственников.

Интересна вторая реплика президента, обращенная к имущему классу: «Пора учиться искусству быть богатым. В отношении скромности поведения и стиля жизни.»

И наконец, достаточно большая продолжительность выступления, сравнимая лишь с его первым посланием и декабрьским 2012 года, говорит об ответственности и сложности предстоящего года.

Азат Перуашев, депутат мажилиса, руководитель фракции «Ақ жол»



Послание считаю рыночной революцией, поскольку из пяти основных направлений четыре посвящены преобразованиям в экономике.

Речь идет о проведении принципиальных экономических реформ. Поэтому значение послания комплексное, глобальное. Оно предназначено не только для преодоления вызовов текущей кризиса, но и формирования сильной, сбалансированной, устойчивой экономики и справедливого общества в нашей стране.

Назрел вопрос о сокращении бюджетных расходов и уменьшении государственного управления в экономике. Пора разобраться со всеми этими «дочками», «внуками».

Время прозвучало предложение бизнесменам вернуть деньги из-за рубежа и инвестировать здесь, создавать в Казахстане добавленную стоимость, продукцию и предприятия. Увеличение производительности труда подразумевает, что социальная защита будет основана на принципах всеобщего участия.

Газовые узы Казахстана и Китая

Национальный оператор в сфере газа и газоснабжения АО «КазТрансГаз» ввел в эксплуатацию нитку «С» магистрального газопровода «Казахстан-Китай», что ознаменовало собой завершение реализации крупнейшего в Казахстане международного проекта в сфере энергетического и регионального партнерства.

Элина ГРИНШТЕЙН

Данное событие позволит реализовать транзитный потенциал Казахстана, решить вопросы газоснабжения в южных областях, а также диверсифицировать поставки природного газа. Помимо этого, целью проекта является укрепление роли страны в обеспечении энергетической безопасности Евразийского пространства.

На торжественной церемонии открытия нитки «С» председатель правления АО «КазТрансГаз» **Кайрат Шарипбаев** отметил важное экономическое и геополитическое значение проекта: «Данный проект отвечает интеграционной политике Главы государства, соединив Туркменистан, Узбекистан, Казахстан и Китай в «дружную дружбу». Создавать новые эффективные маршруты поставок энергоресурсов и диверсифицировать их направления поручил Президент страны **Нурсултан Назарбаев**, необходимо отметить, что магистральный газопровод «Казахстан-Китай» является составной частью трансграничного газопровода «Туркменистан-Узбекистан-Казахстан-Китай». Его общая протяженность составляет



газопроводу в направлении Китая проходит газ из Туркменистана, Узбекистана и Казахстана. Таким образом, мы смогли открыть для себя новые экспортные маршруты, используя при этом весь свой транзитный потенциал. Такая стратегия позволяет нам даже в условиях турбулентности мировой экономики обеспечивать инфраструктурное развитие и создавать новые рабочие места. К примеру, в строительстве одной только нитки «С» было задействовано более 4 тыс. специалистов». Поясняя слова г-на Шарипбаева, необходимо отметить, что магистральный газопровод «Казахстан-Китай» является составной частью трансграничного газопровода «Туркменистан-Узбекистан-Казахстан-Китай». Его общая протяженность составляет

более 7,5 тыс. км. А длина нитки «С» – 1303 км.

При этом маршрут трассы нитки «С» проходит в одном техническом коридоре с нитками «А» и «В» по Южно-Казахстанской, Жамбылской и Алматинской областям.

После завершения строительства оставшихся объектов проектная производительность всех трех ниток магистрального газопровода «Казахстан-Китай» достигнет 55 млрд кубометров газа в год. При этом до 25 млрд кубометров будет приходиться именно на нитку «С». Из них 5 млрд кубометров предназначены для обеспечения потребности в голубом топливе потребителей Казахстана, а также для возможного экспорта в КНР.

По словам г-на Шарипбаева, проект приносит Казахстану солидный доход – только за период 2008-2015 годов в государственному бюджету было уплачено более \$1,2 млрд.

Кстати говоря, ввод в эксплуатацию нитки «С» удалось осуществить раньше запланированного срока, приурочив данное событие к празднованию Дня Первого Президента Республики Казахстан. В торжественном мероприятии по этому случаю приняли участие первый заместитель акима Алматинской области **Махаббат Бигельдиев**, вице-министр энергетики **РК Мағзум Мирзағалиев**, председатель правления АО «КазТрансГаз» **Кайрат Шарипбаев** и вице-президент «ПетроЧайна» **Лью Гунсюн**.

Пол Эйкерс: «Больше всего мне нравится, что ваши люди хотят учиться и меняться»

Пол Эйкерс – один из лучших lean-менеджеров в Америке, международный эксперт в области бережливого производства был приглашен в Казахстан для внедрения стандартов и принципов оптимизации процессов. О своих впечатлениях о Казахстане и о том, как внедрить бережливое производство (lean) в работу, он рассказал в интервью нашему журналисту.

Евгения ДУДКИНА

– Пол, расскажите, как вам наша столица, люди?

– Я в третий раз в Казахстане, люблю вашу страну и чувствую себя здесь очень комфортно. Я был в 60 странах и могу с уверенностью сказать, что Астана – один из самых удивительных и красивых городов мира с потрясающей архитектурой. А люди у вас теплые и дружелюбные. Знаете, больше всего мне нравится, что казахстанцы хотят учиться и меняться.

– Что такое оптимизация в вашем понимании и как ее внедрить в работу?



– Это три составляющих, на которые нужно обратить внимание. Первое – добросовестные и трудолюбивые работники. Второе – грамотные руководители. Третье, и самое важное, чего многим не хватает, – это эффективный процесс. Модернизируя процесс, можно уменьшить затраты. Во время реализации прежде всего важна дисциплина. Что это значит? Оптимизация не просто входит в ежедневную рутину, – это первое, о чем должен думать и простой рабочий, и руководитель, прежде чем начать работу. Эффект появится сразу же, как только три главных компонента будут гармонично взаимодействовать. Если вы улучшите дисциплину, будете

постоянно совершенствоваться, работать согласованно, то все остальное получится само собой. Об оптимизации нужно думать не когда придется или когда есть время, ей нужно заниматься ежедневно.

– Какими качествами должен обладать сотрудник, работающий по принципам lean? – В реальности здесь всего одна сложная задача, и с этой задачей многие люди не могут справиться. Общая производственная система и оптимизация основаны на раскрытии потенциала в каждом из вас. Когда люди поймут, что оптимизация – это ключ к успеху, результат не заставит себя долго ждать. В первую очередь руководители

должны любить людей и развивать их профессионализм. Заинтересованность в развитии и улучшении – принципиально важное качество для сотрудника любого уровня.

– С какими компаниями вы сейчас работаете? Есть ли какие-то результаты?

– Я приехал консультировать компанию VI Group. Их команда стремится повышать стандарты качества, и для этого им необходима оптимизация, которой я обучаю сотрудников на строительных объектах. Приятно видеть, что руководители и простые рабочие заинтересованы в улучшении процесса. VI Group движется в правильном направлении, потому что именно lean-технология является одним из основополагающих компонентов успеха. Независимо от того, из какой вы страны, все должны понять одну вещь – ничто не стоит на месте, нужно всегда стремиться к новым международным стандартам, чем мы и занимаемся с коллективом VI Group. И я рад, что результатом моих поездок сюда стало открытие lean-лаборатории. На примере объекта «Времена года» мы занимаемся нахождением потерь и устранением недостатков. Одним словом, мы совершенствуем рабочий процесс и повышаем стандарты качества.

01.12.2015–04.12.2015 – «Электрические сети России – 2015/ЛЭП-2015» – XVIII Международная специализированная выставка. Россия, Москва.

01.12.2015–03.12.2015 – «Цемент, бетон, сухие смеси – 2015». Россия, Москва.

02.12.2015–04.12.2015 – «Технологии, оборудование, спецтехника для горно-металлургической отрасли». Россия, Екатеринбург.

02.12.2015–04.12.2015 – «Экология. Промышленная безопасность – 2015». Россия, Екатеринбург.

07.12.2015–10.12.2015 – 22-я Международная специализированная выставка «Аптека». Россия, Москва.

07.12.2015–11.12.2015 – Первая конференция Digital Marketing. Россия, Москва.

08.12.2015–11.12.2015 – Международная специализированная выставка «Безопасность и охрана труда – 2015». Россия, Москва.

09.12.2015–13.12.2015 – «Ювелирные изделия и бижутерия, предметы интерьера и антиквариат, коллекционное оружие». Россия, Ростов-на-Дону.

Дурной пример

Что потеряет РК, если последует примеру России

Kursiv Research

В связи с последними событиями на Ближнем Востоке, вызванными конфликтом между Россией и Турцией из-за сбитого бомбардировщика, отношения между двумя странами сильно охладели. Это привело к санкциям со стороны России.

Президент России Владимир Путин подписал указ, позволяющий применить к Турции экономические, а к турецким гражданам – визовые санкции. В тексте документа, размещенного на сайте Кремля, отмечается, что в Россию будет запрещен ввоз ряда турецких товаров, полный перечень которых должно подготовить правительство. Эта мера не коснется товаров, которые ввозятся в Россию для личного пользования. В данный момент источники сообщают, что правительство готово запретить поставки из Турции охлажденного и замороженного мяса крупного рогатого скота, мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы, молока и молочной продукции, включая творог и сыр, а также безлактозной продукции, всей рыбы (в том числе морепродуктов – моллюсков и ракообразных), орехов, фруктов, овощей и ягод.

На этом фоне интересно посмотреть товароборот нашей страны с Турцией и чего можем лишиться мы, если последуем примеру России.

Металлы
Наибольший товароборот между двумя странами приходится на торговлю недрагоценными



металлами и изделиями из них, который составляет \$669,6 млн. Экспорт в данной категории составляет \$593,1 млн, а импорт находится на уровне \$76,5 млн. Объем экспорта во все страны по данному разделу составляет \$3,9 млрд, а импорт – \$1,8 млрд, доля экспорта в Турцию по данному разделу составляет 15,2% а импорта – 4,1%. Казахстан из данной группы товаров больше всего экспортирует рафинированную медь и необработанные медные сплавы, необработанный цинк и необработанный алюминий на сумму \$337,1 млн, \$136,9 млн и \$115,1 млн соответственно. Турция же больше всего экспортирует из Казахстана металлоконструкции из черных металлов на сумму \$28,7 млн и металлоконструкции алюминиевые на сумму в \$10,8 млн.

Минералы
Общая сумма от торговли минеральными продуктами за январь

– сентябрь 2015 года составила \$471,1 млн. От всего товароборота по данному товару 98,3%, или \$463,1 млн, приходится на экспорт и только 1,7%, или \$8,1 млн, – на импорт. Доля экспорта в Турцию минеральных продуктов составляет только 1,9%, а импорт – 1,5%. Турция по данному разделу больше всего импортирует сырую нефть и сырые нефтепродукты на сумму \$336,1 млн. Казахстан импортирует готовые нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, на сумму \$7,7 млн.

Техника
По состоянию на январь – сентябрь 2015 года общая сумма от торговли машинами, оборудованием и механизмами составила \$160,9 млн. Экспорт в Турцию пошел только 2,74%, или \$4,4 млн, от всего товароборота в этой категории, а на импорт приходится 97,3%, или \$156,5 млн. Доля экспорта техники в

Турцию составляет 2,9%, доля импорта находится на той же отметке. Самым импортируемым товаром оказались машины для очистки, сортировки или калибровки семян, объем которого составил \$21,6 млн, на втором месте по импорту – оборудование для сортировки, грохочения и сепарации на сумму \$19,6 млн. Наиболее экспортируемыми товарами в данном разделе являются части, предназначенные исключительно или в основном для оборудования товарных позиций на \$991,1 тыс.

Цифры

По данным комитета таможенного контроля РК, товароборот между Казахстаном и Турцией по состоянию на январь – сентябрь 2015 года составляет \$1,69 млрд, из них \$1,09 млрд приходится на долю экспорта и \$602,38 млн – на импорт. В целом, Турция по товаробороту с Казахстаном находится на восьмом месте. Доля экспорта в Турцию составила 3,1% от всего экспорта республики и 2,6% – от всего импорта.

Текстиль

Также Казахстан сильно зависит от импорта текстильных материалов и изделий, на долю которого приходится 20,23%, или \$112,61 млн, от всего объема импортируемых в страну товаров данной категории. 10,25% от всего объема импортируемых промышленных товаров и 10,02% от всего импорта строительных материалов, таких как гипс, цемент, асбест, слюда и другое, поступает из Турции.

И все остальное
Наименьший товароборот приходится на природный жемчуг и драгоценные или полудрагоценные камни, произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат на сумму \$335,5 тыс. и \$1 тыс. соответственно. Торговля драгоценными и полудрагоценными камнями состоит из экспорта ювелирных изделий на сумму \$179,1 тыс., и импорт на сумму \$179,1 тыс., в том числе импорт бижутерии – на \$40,0 тыс. Были экспортированы подлинники скульптур на \$800, и на \$200 были импортированы картины и рисунки, выполненные от руки.

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершать какие-либо сделки с ценными бумагами и иными активами указанных организаций.

Под знаком встреч

Хроники мажилиса

В преддверии ассамблеи

В рамках осенней сессии межпарламентских ассамблей СНГ и ОДКБ в Санкт-Петербурге председатель Мажилиса Кабибулла Джакупов провел ряд двусторонних встреч. В ходе беседы со спикером парламента Кыргызстана Асилбеком Жээнбековым Джакупов поздравил своего кыргызского коллегу с избранием на должность Председателя Жогорку Кенеша шестого созыва. А. Жээнбеков высоко оценил уровень казахстанско-кыргызских межпарламентских отношений, а также поблагодарил Казахстан за поддержку намерения Кыргызстана войти в ЕАЭС. Тема установления мира и стабильности в Афганистане стала одной из главных в ходе беседы Кабибуллы Джакупова с председателем Волееси Джирга Национальной Ассамблеи этой страны Абдулло Рауфом Ибрагимом. Афганский парламентарий поблагодарил Казахстан за оказываемую гуманитарную помощь. Кабибулла Джакупов выразил уверенность, что 5-ая министерская конференция Стамбульского процесса по Афганистану «Сердце Азии – Стамбульский процесс: расширение сотрудничества по противодействию угрозам безопасности и содействию экономическим связям», которая пройдет 8 декабря в Исламабаде, внесет значительный вклад в стабилизацию ситуации.

Нидерланды

В Астане 2 декабря председатель Мажилиса Кабибулла Джакупов встретился с премьер-министром Королевства Нидерландов Марком Рютте. Джакупов отметил, что состо-

явшийся в мае визит мажилисменов в Нидерланды имел важное практическое значение для укрепления двустороннего сотрудничества по всем направлениям взаимодействия. Председатель Мажилиса назвал Нидерланды важным внешнеполитическим и ключевым экономическим партнером Казахстана в Европе. При этом председатель мажилиса подчеркнул, что за 25 лет валовый приток прямых голландских инвестиций в экономику Казахстана составил \$59 млрд. Касаясь событий на международной арене, Джакупов акцентировал внимание, что борьба с международным терроризмом и радикальным экстремизмом без объединения усилий всего мирового сообщества будет неэффективной.

«Мы призываем поддержать инициативу Президента Казахстана о создании под эгидой ООН глобальной сети противодействия международному терроризму и экстремизму и проведении Форума «Ислам против терроризма», – сказал председатель мажилиса. В свою очередь Рютте назвал три ключевых момента, которые имеют большое значение для развития отношений Казахстана как с Нидерландами и Европейским союзом, так и с миром в целом. По словам премьер-министра Нидерландов, это вступление нашей страны в ВТО, завершение переговорного процесса по подписанию нового Соглашения о расширенном партнерстве и сотрудничестве с ЕС, а также программа «100 конкретных шагов», успешно выполненная которой, по мнению Рютте, позволит нашей стране соответствовать стандартам ОЭСР. Марк Рютте также выразил готовность Нидерландов поддержать кандидатуру Казахстана на пост в непостоянные члены СБ ООН на 2017–2018 гг.

Бразилия

В Астане 2 декабря мажилис посетили бразильские парламентарии Клаудио Жаду и Антонио Имбассахи, где их принял секретарь Комитета палаты по международным делам, обороне и безопасности Виктор Роголев. При этом парламентарий отметил, что мы воспринимаем их как далеких, но дорогих гостей. Однако расстояние – не проблема, считают бразильцы. А сближать его помогают, по мнению депутатов двух стран, развивающиеся отношения, как на высшем, так и межпарламентском уровне. Обе страны станут еще ближе, заявил мажилисмен, если Бразилия откроет безвизовый режим для Казахстана, который, в то же время, объявляет его для стран, участвующих в инвестиционной деятельности в нашей стране. Обсуждая пути взаимовыгодного сотрудничества в экономике, стороны отметили значение возобновляемых источников энергии. В связи с этим гости высказали благодарность за приглашение их страны к участию в выставке ЭКСПО-2017 на тему «Энергия будущего». Отмечая мирные инициативы Казахстана, особенно в ядерном разоружении, бразильцы подчеркнули важность утвердившегося в Казахстане межнационального соглашения, помогающего развитию страны. Воспринимая ее инвестиционную политику как привлекательную, бразильские депутаты с восхищением отозвались о казахстанском народе: «добром и гостеприимном». В завершение встречи депутаты сошлись во мнении, что через парламентское сотрудничество надо и далее укреплять отношения между народами и странами.

Что принесет Казахстану ЭКСПО

Обсуждать, нужна ли в кризис выставка ЭКСПО 2017 Казахстану или не нужна, поздно. Выставка будет. Однако с завидной постоянностью появляются скептические информационные вбросы, поддерживающие полемику среди сторонников и противников ЭКСПО. В одном из интервью новый глава комитета по подготовке к ЭКСПО 2017 Ахметжан Есимов сказал, что «ЭКСПО не той», и «потанем не потанем, так вопрос не стоит». Трудно не согласиться с А. Есимовым, вопрос действительно в другом – сможем ли мы воспользоваться площадями, которые несет ЭКСПО?

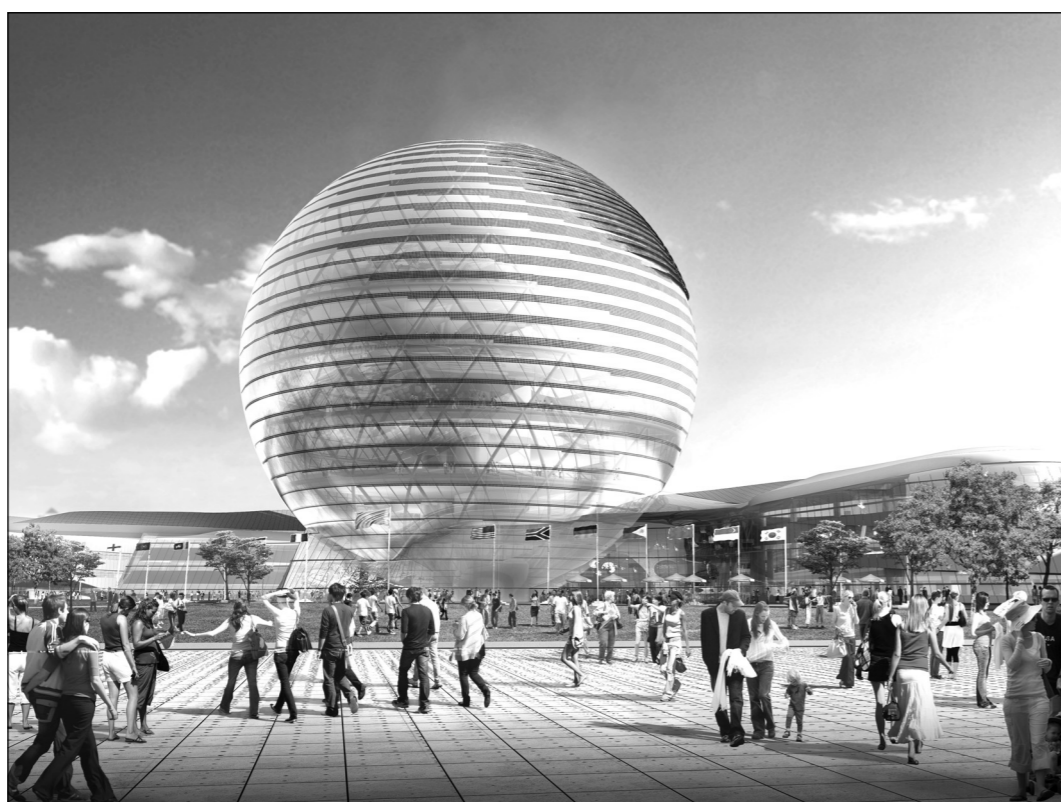
Дмитрий ЦХЕ

Имидж и деньги

Сначала об имидже, на который упирают сторонники выставки. На мировой арене имидж Казахстана поддерживают и другие мероприятия, куда более значимые для мирового сообщества, чем, пусть и международная, но всего лишь выставка. Например, ставший уже традиционным Форум лидеров мировых и традиционных религий в Астане. А ЭКСПО – это своеобразная «ярмарка идей», где страны, корпорации, крупные компании и т. д. стремятся показать свои наилучшие разработки с единственной целью – заключить контракты и в последующем заработать. А если на ЭКСПО-2017 будет представлено что-нибудь сенсационное, то Астана войдет в историю достижений человечества.

Как, например, телефонный аппарат (Филадельфия, 1867 год), молния-застежка (Чикаго, 1893 год), колесо обозрения (Чикаго, 1893 год) или вафельный станчик для мороженого (Сент-Луис, 1904 год). Так что имидж к плюсам ЭКСПО в Астане можно отнести с большой натяжкой.

Что касается доводов о нецелесообразности трат, то вопрос не менее спорный. Трудно не согласиться с тем, что эти деньги можно пустить на удержание цен и социальную



помощь. Но они закончатся, и для поддержки начаты инициативы придется искать новые средства. Или, в худшем варианте, обрезать объемы соцпомощи и прекратить держать цены. К тому же расходы на подготовку к ЭКСПО в общей расходной части бюджета лишь небольшая капля, которая в случае затянувшегося кризиса «социалку» страны не спасет. Потратить же эти деньги на ЭКСПО, Астана, как минимум, получает готовую инфраструктуру, в том числе и логистическую, для последующего проведения других крупных мероприятий, и не обязательно выставочных. И без дополнительных больших трат из бюджета.

Затем, в строительстве объектов выставки задействовано порядка 20 тыс. человек, и с учетом их семей получается не самое маленькое число казахстанцев, обеспеченных работой на насыщенный еще, как минимум, два года. К тому же часть финансовых потоков предприниматели Алматы и Акмолинской области уже получили гарантию поставок своей продукции для нужд ЭКСПО, что для поддержки МСБ в этих регионах тоже немаловажно. И наконец, иностранные компании, заинтересованные

в выставке не меньше Казахстана, начали инвестировать в подготовку, так или иначе сокращая бюджетные расходы нашей страны. Например, компания Cisco Systems, мировой лидер в области сетевых технологий, поставит оборудование и программное обеспечение на сумму 3,5 млн евро. Так что замечания по поводу нецелесообразности нынешних трат полностью корректными тоже не назовешь. Поэтому стоит разобраться, какую пользу принесет Казахстан проведение ЭКСПО-2017, правда, при соблюдении ряда условий.

Гарантированные плюсы

Первый плюс – это правила Международного Бюро Выставок (МБВ). Согласно им территория выставки должна быть разделена на две части. При этом выставочная зона не должна превышать 25 га, а вневыставочная раскинется на 148 га. На последней строятся такие объекты, как: конгресс-центр, гостиничный и жилой комплексы, офис организаторов, торговые-развлекательные центры. Сами здания вряд ли жизненно необходимы столице, но вот тот факт, что стоять они будут на территории внушительной

парковой зоны, уже плюс неоспоримый. В лучшем случае здесь со временем возникли бы и жилые, и административные здания, но без единой парковой зоны, которая станет по сути новыми «легкими» города.

Кстати, что касается гостиничного комплекса. Организаторы рассчитывают, что выставку посетят более 2 млн человек, и общее количество посетителей составит порядка 5 млн. Назывались и цены на билеты – 28 евро. То есть минимальная прибыль только с билетов планируется 140 млн евро. Сюда стоит прибавить расходы туристов на гостиницы, питание, передвижения по городу, траты на сувениры и так далее. Справедливости ради стоит отметить, что сейчас в компании «НК Астана ЭКСПО-2017» ведется большая работа по пиару выставки с целью привлечь большее количество иностранцев. Но подобная работа могла бы дать хороший эффект, если бы последние 10–15 лет страна активно бы работала над развитием туристического имиджа страны. Но за это время даже пограничников не научили улыбаться, так что и наплыва иностранных туристов ждать не следует.

К слову, более чем 150-летняя история выставок ЭКСПО

насчитывает несколько фактов, когда затраты на выставку действительно окупились. Последний такой случай был в Шанхае в 2010, тогда выставку посетил порядка 70 млн человек, что принесло городу более \$11 млрд. Но это скорее исключение. Да и в Шанхае проходила Всемирная универсальная выставка, которая длится полгода, и вызывает интерес именно разнообразием мировых новинок. Специализированная, которая пройдет в Астане, как правило, длится три месяца, и посвящена одной проблемной теме жизнедеятельности человека. Но как раз это и является основным плюсом для Казахстана. Мы имеем уникальный шанс не только заработать на ЭКСПО (кстати, как показывает мировая практика, в странах, где проходила выставка, и МСБ получает мощный толчок к развитию), но и стать мировым центром по развитию, и самое главное, площадкой по внедрению технологий альтернативной энергетики и зеленой экономики.

Революционная энергия

По оценкам профильных международных и отечественных ведомств, запасов углеводородов в Казахстане хватит максимум лет на 150. То есть уже через три поколения в стране начнется дефицит энергоносителей. И это мировая тенденция, поэтому тема альтернативной энергетики все чаще становится приоритетом в экономических стратегиях стран. Напряму с альтернативной энергетикой связаны и другие темы – энергоэффективность и снижение парниковых выбросов в атмосферу. Ну и все вместе выливается в последний мировой тренд – третья индустриальная революция.

К тому же в последние годы инновационные «зеленые» технологии становятся популярными в экономикой стран из-за снижения себестоимости. Так, солнечная энергетика пока остается лют лют показывая ежегодный прирост в 55%, а стоимость оборудования и его обслуживания упала за это же время в 3 раза. Это позволяет отрасли расти, даже несмотря на сокращение инвестиций. Так, в 2013 году вложения в солнечную энергетику в мире упали на



22%, но мощность введенных в действие солнечных установок увеличилась на 32%. Схожая ситуация и с другими видами альтернативных источников энергии.

На данный момент свое участие в выставке уже подтвердили 55 стран, каждая из которых предоставит свои последние достижения в области альтернативной энергетики. Например, Великобритания генерирует 19% потребляемой в стране энергии из возобновляемых источников, планируя через 10 лет увеличить долю альтернативной энергии до 60%. А Коста-Рика уже довела этот показатель до 90%, и в 2021 году намерена стать первым государством в мире с нулевым балансом выбросов углерода, благодаря своим разработкам энергетической матрицы.

По сути, в Астане через два года соберется мировой пул людей, работающих над проблемой развития и внедрения зеленой экономики и альтернативной энергетики, и основная задача ЭКСПО – создать такие условия, чтобы по окончании выставки было принято решение создать на базе выставочной площадки международного центр по альтернативной энергетике.

Пока предпосылки к этому есть. По задумке организаторов ЭКСПО-2017 должно стать площадкой, где будет воплощена концепция третьей индустриальной революции, автором которой стал Джереми Рифкин. Его концепция взята за основу дальнейшего развития во многих странах. Вкратце ее суть такова, что уже через 5 лет страны должны получать до 20% энергии из альтернативных источников. Такой результат возможен при условии преобразования буквально каждого дома в мини-электростанцию. На крыше можно производить энергию за счет солнечных лучей, на фасадах домов – за счет ветра, в подвале – за счет тепла земли, перерабатывать мусор и т. д. Все дома объединяются в единую сеть, оснащенную технологиями сбережения энергии, для последующей продажи избытков, ну и в идеале мир пересаживается на электромобили.

Выставочный комплекс будет представлять из себя мини-модель этой концепции, и ученым со всего мира остается улучшать эту концепцию, и ученым и модернизировать уже существующую модель, при этом активно используя территорию Казахстана как полигон для практических исследований.

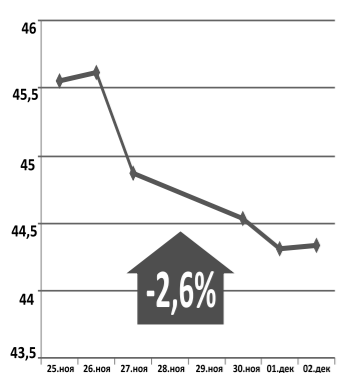
Солнца и ветра у нас достаточно. Так, по данным Международного агентства по возобновляемым источникам энергии (IRENA) потенциал Казахстана в этой области составляет около 1 трлн кВт/ч. При этом потенциал солнечной энергетики – 2,5 млрд киловатт часов в год. Технически возможный к использованию гидропотенциал Казахстана равен 62 млрд кВт/ч, экономический – 27 млрд кВт/ч, из которых используется не более 8 млрд кВт/ч в год. Потенциал малых ГЭС – 8,0 млрд кВт/ч, геотермальных тепловых водных ресурсов Казахстана, при использовании тепловых насосов, – 4300 МВт. То есть переход на 100%-ую обеспеченность страны альтернативной энергией – это не фантастика. Нужны технологии и инвестиции. И все это в 2017 году будет в Астане на ЭКСПО. И в данном случае очень важным становится вопрос, успеет ли Казахстан за оставшееся время создать все условия, в том числе и законодательные, чтобы технологии и ученые, а значит, и инвестиции захотели остаться в Астане. Это сделает страну если не лидером, то уж точно хабом передовых инновационных решений проблем перехода мирового сообщества на альтернативную энергетику.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 03/12/15

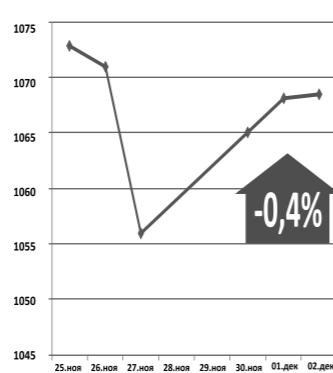
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР AUD / KZT 225.28	1 ДИРХАМ ОАЭ AED / KZT 83.81	1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР KWD / KZT 1013.37	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ PLN / KZT 76.35	1 ТАЙСКИЙ БАТ THB / KZT 7.95	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА SEK / KZT 35.36
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ BYR / KZT 1.7	1 ДОЛЛАР США USD / KZT 307.76	1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ KGS / KZT 4.21	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ SAR / KZT 82.03	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА TRY / KZT 107.01	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК CHF / KZT 300.02
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ BRL / KZT 80.02	1 ЕВРО EUR / KZT 326.59	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО MXN / KZT 17.17	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ RUB / KZT 4.61	1 УЗБЕКСКИЙ СУМОВ UZS / KZT 11.34	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД ZAR / KZT 21.43
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ HUF / KZT 10.48	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ INR / KZT 4.31	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ MDL / KZT 15.64	1 СДР XDR / KZT 422.83	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА UAH / KZT 12.93	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИЙ ВОН KRW / KZT 26.49
1 ДАТСКАЯ КРОНА DKK / KZT 43.79	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ CNY / KZT 48.11	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА NOK / KZT 35.65	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР SGD / KZT 218.42	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА CZK / KZT 12.09	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА JPY / KZT 2.5

BRENT (25.11. – 02.12)



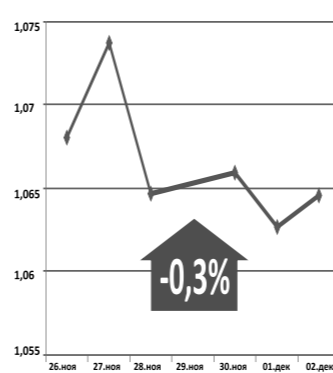
Нефть снижается в связи с обеспокоенностью инвесторов в отношении глобального переизобилия нефти и ожиданиями итогов заседания ОПЕК.

GOLD (25.11. – 02.12)



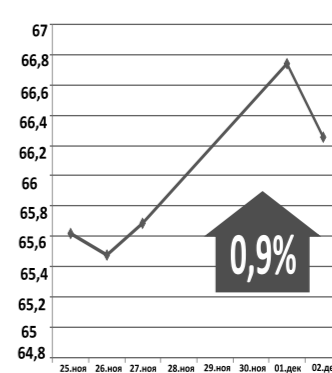
Золото снижается на ожиданиях по ставке ФРС.

EUR/USD (26.11. – 02.12)



Пара евро/доллар продолжает оставаться под давлением в преддверии заседания управляющего Совета ЕЦБ, на котором ожидается принятие дополнительных мер.

USD/RUB (25.11. – 02.12)



На пару USD/RUB оказывают давление динамика цены на нефть и ожидания по результатам заседания стран ОПЕК.

Обзор сырьевого рынка

Картель уже не тот

Оле Слот ХАНСЕН, директор отдела биржевых продуктов Saxo Bank

Накануне запланированного на 4 декабря заседания ОПЕК нефть оставалась под давлением на фоне неясности проблемы избытка предложения, промышленные металлы получили стимул к росту после появления разговоров о сокращении добычи в Китае, а высокий курс доллара еще больше усугубил положение драгоценных металлов.

Хедж-фонды сформировали первую чистую короткую позицию по ключевым сырьевым активам, и спустя шесть недель непрерывных продаж участники рынка решили взять паузу, так как в ближайшие недели произойдет целый ряд решающих для отрасли событий.

Металлы

Промышленные металлы получили стимул к росту на фоне новости о том, что китайская ассоциация отрасли цветных металлов обратилась к правительству с просьбой поддержать рост цен и расследовать резкое увеличение сделок по короткой продаже металлов на Шанхайской бирже фьючерсов. Такая инициатива, скорее всего, будет иметь ограниченный эффект до тех пор, пока не будут искоренены исходные причины падения, а именно спад спроса, в первую очередь в Китае (крупнейший в мире потребитель металлов), и недостаточные меры по сокращению производства со стороны добывающих компаний.

Принадлежащая чилийскому государству компания Codelco, крупнейшая в мире компания по добыче меди, недавно заявила о том, что скорее пойдет на сокращение доходов, нежели добычи. Несмотря на то что стоимость металлов в долларах понизилась, у многих производителей благодаря падению цен на энергоносители и курсов местных валют также уменьшились производственные издержки. Это смягчило негативное влияние ценного спада и оказало поддержку производству, что только поспособствовало дальнейшему снижению цен.

Нефть

Цена на нефть сорта WTI стабилизировалась в диапазоне между \$40 и \$44 за баррель. Избыток предложения пока не дает энергоносителю возможности вырасти в цене. Ежедневные запасы в США увеличивались девятую неделю подряд, в то время как Ливия предприняла попытки возобновить производство на двух своих крупнейших месторождениях, в результате чего суточный объем добычи в этой стране может увеличиться в два раза, до 800 тыс. баррелей.

Инвестиционные менеджеры накопили рекордно высокую позицию по фьючерсам на короткую продажу нефти сортов Brent и WTI, и подобно тому, как это произошло в августе, короткие продажи помогли остановить падение, и сейчас позиции тяготеют к более низким ценовым значениям.

4 декабря в Вене впервые с октября соберутся члены ОПЕК, чтобы в рамках официальных сессий и в кулуарах заседания обсудить множество разных вопросов. С октября цена нефтяной корзины ОПЕК снизилась еще на 10% и достигла минимального значения с рецессии 2009 года.

Саудовская Аравия, которая придумала действующую сейчас стратегию «накачки и сброса», подвергается все большей критике внутри картеля. В особенности со стороны менее обеспеченных стран, доходы которых сократились и у которых нет возможности дополнительно увеличить добычу. Официальные представители СА в последнее время изменили тон своих заявлений и даже выразили желание сотрудничать с другими производителями, чтобы гарантировать ценовую стабильность, что породило слухи о возможном сюрпризе на заседании 4 декабря. В этот день взгляды нефтяных трейдеров будут прикованы к мониторам, а журналисты и аналитики будут изо всех сил стараться расшифровать любые неофициальные заявления, сделанные за пределами зала заседания.

Сочетание таких факторов, как неожиданное объявление (пусть даже сухое, без подробностей) и завышенная короткая позиция на рынке фьючерсов, должно ограничить риск падения цены на сорт WTI уровнем \$40, а риск падения сорта Brent – уровнем \$43. В ближайшие месяцы цена, вероятно, будет колебаться в диапазоне между \$40 и \$50 за баррель. Однако сезонный прирост запасов в США в первом квартале, а также потенциальное увеличение добычи в Ливии и Ираке означают, что в краткосрочной перспективе угроза падения цен будет сохраняться.

Золото

В ожидании предстоящего повышения процентных ставок в США, когда доллар движется по кажущейся бесконечной восходящей траектории, а большинство мировых сырьевых товаров рухнуло к многолетним минимумам, неудивительно, что золото тоже оказалось в затруднительном положении. Даже самое последнее обострение геополитической обстановки, после того как Турция сбросила российский военный самолет, не оживило интерес к этому металлу, который всегда был убежищем для инвесторов в трудные времена.

Потеря привлекательности золота отчетливо видна по текущему состоянию рынка, где количество длинных позиций резко сократилось. На бирже CME чистая короткая позиция по фьючерсам на золото составляет 9 тыс. лотов (900 тыс. унций). Эта ситуация напоминает ту, что была в июле, когда чистая короткая позиция была равна 11 300 лотам.

Масштабы утраченного интереса к золоту – это одно, но что действительно поражает, так это скорость, с которой это происходит: еще в конце октября количество длинных позиций составляло 121 тыс. лотов (12,1 млн унций).

Другими словами, разворот был не только значительным, но и резким: он произошел в течение трех недель и стал одним из самых масштабных за продолжительный период времени.

Трейдеры по золоту к настоящему моменту полностью ушли в ценах повышения процентной ставки в США в декабре, но что рынок пока еще не заложил в стоимости, так это последствие более высоких ставок для курса доллара. До заседания Федерального комитета по операциям на открытом рынке, которое состоится 16 декабря, золото может оставаться под давлением, однако после этого возможен рост цены. Хотя золото может завершить год в районе \$1100 за унцию, настоящим испытанием для него станет первый квартал следующего года. В преддверии заседания FOMC золото предположительно будет торговаться в диапазоне \$1040–1090 за унцию. В перспективе от трех до шести месяцев цена может опуститься до \$1000, но к концу следующего года восстановится до \$1250 за унцию.

Лидеры роста и падения (25.11. – 02.12)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
АО "Космос"	0		
АО "Пародий обр. Банк Казахстана"	-1,1	АО "Развитие Добыча "КазТрансОйл"	6
АО "КазТрансОйл"	1,2	АО "КЕБОО"	-2,9
АО "Казинько"	-5,6		

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Sharp	18	ПТ ДОСОПО	-32
Pioneer	19	Kobe Steel	-2
Nitto Denko	442	Konica Minolta	-18
Eisai	363	TEPCO	-11
Mitsubishi	19	Toshiba	-4,2
OBAYASHI	41	Shizuoka Bank	-19
Amoco	39	Dai-ichi Securities	-12,8
Alpa Electric	125	Dai-ichi Life Insurance	-26
Suntomo Chemical	21	KDDI	-48,5
Dainippon Screen	24	Softbank	-108

Биржевые индексы

изм. %	изм. %
KASE 0,46%	S&P500 1,07%
Dow 0,00%	PTC -1,16%
FTSE 100 0,62%	Hang Seng -0,07%
NASDAQ 0,93%	MIBX -0,21%
Nikkei 225 -0,05%	IBOVESPA -0,16%

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Honeywell Int'l/The	1,76%	Pfizer Inc	-2,44%
Coca-Cola Co/The	1,25%	Apple Inc	-1,30%
Chevron Corp	1,12%	Baldwin Sachs Group	-1,19%
Exxon Mobil Corp	0,61%	JPMorgan Chase	-0,98%
McDonald's Corp	0,49%	Verizon Commc.	-0,88%
Wal-Mart Stores Inc	0,32%	UnitedHealth Group	-0,72%
Johnson & Johnson	0,28%	Boeing Co/The	-0,71%
Procter & Gamble	0,20%	Walt Disney Co/The	-0,54%
Pfizer Inc	0,00%	Intel Corp	-0,52%
International Business Machines Corp	-0,03%	Cisco Systems Inc	-0,51%

Hang Seng

рост	изм. %	падение	изм. %
Lenovo Group Ltd	3,42%	U & Fung Ltd	-2,44%
Nanhan Energy Co Ltd	2,58%	Link REIT	-2,27%
SAP Entertainment	1,52%	China Shenhuo Energy	-2,17%
China Merchants	1,16%	Hua World Development	-1,87%
PetroChina Co Ltd	1,06%	Tingyi Cayman Islands	-1,70%
OTC Ltd	0,87%	Belle International	-1,67%
China Resources Power Holdings	0,79%	Cheung Kong Property	-1,51%
China Resources Beer Holdings Company Ltd	0,67%	Industrial & Commercial	-1,44%
Sinohydro Corp Ltd	0,57%	Bank of Communications	-1,25%
CRBC Ltd	0,47%	Cathay Pacific Airways Ltd	-1,20%

Сырье

изм. %	изм. %
Light -0,50%	Олово 1%
Natural Gas -0,45%	Паладий 0,54%
Алюминий 0,34%	Палатина 0,74%
Медь -0,05%	Сурьба 0,65%
Никель 1%	Свинец 0%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Autodesk	2,16	Regeneron Pharmoc.	-8,72
LinkedIn	0,69	QIP Semiconductors	-1,21
Dollar Tree	1,13	Avago Technologies	-1,99
Amgen	2,56	Lam Research	-1,99
Amazon.com	10,54	Linear Technology	-0,82
Pfizer Inc	2,32	Phyton	-0,99
Biogen Idec	4,09	Intuit	-2,17
Allison Pharmoc.	2,38	Liberty Global	-0,84
Vertex Pharmaceuticals	1,74	Veeva	-1,86
Stericycle	1,39	Keurig Green	-1,72

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Tyson Foods	4,44	Cabot Oil & Gas	-0,5
Pallicore	5,1	Pfizer	-0,85
Alcoa	0,38	CSX	-0,81
Teraco	1,2	Freight-Flt/Flt/Flt	-0,25
Shiping	2,1	Allergan	-10,74
Placy	1,44	Veeva	-1,86
Autodesk	2,16	Keurig Green Mountain	-1,72
Kellogg	2,32	Plum	-0,99
Cook	1	Gannett	1,65
Constellation Brand	4,46	Perrigo Company	-6,52

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Ураловоил	1,95	Роснефть	-0,01
ДКСИ	2,2	Роснефть	-4,9
M.Варго	1,7	НТК	-4,15
Варгоса	70	ФСК ЕЭС	0
Polymetal International	0,5	Татнефть	-6,95
Фортис	0	Роснефть	-1,87
АК «Сургутнефтегаз»	-0,03	Сургутнефтегаз	-0,73
Боинг	-3,5	Роснефть (руб.)	-1,3
Роснефть	-4,4	Сбербанк	-1,5
Черкизов	-5	Рургаз	-0,01

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Volkswagen	5,15	Continental	-2,4
Daimler	0	Fresenius Medical	-0,9
K+S	-0,09	BSF	-1,01
RWE	-0,05	Linde	-2,2
BMW	-0,61	Haniel	-1,55
Fresenius	-0,45	Beiersdorf	-1,32
Alkerm	-1,1	Flex	-1,43
E.ON	-0,06	Deutsche Borse	-1,23
Munchener Ruckver	-1,6	Boyer	-1,95

FOREX

изм. %	изм. %
Eur/Ghf 1%	Usd/Chf -0,07%
Eur/JPY 0,04%	Usd/JPY 0,14%
Eur/Kzt -0,09%	Usd/Kzt 0,00%
Eur/Rub -0,46%	Usd/Rub 0,15%
Eur/Usd -0,13%	

Валютный обзор

Рубль нефти не товарищ



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

На минувшей неделе на мировом валютном рынке доминировала американская валюта. Инвесторы ожидают расширения программы количественного смягчения в еврозоне, из-за чего евро оказывается под сильнейшим давлением. Американский доллар, в свою очередь, обладает серьезной поддержкой благодаря ожиданиям скорого повышения учетной ставки со стороны ФРС. Британский фунт в целом старается поддерживать нейтральную позицию. Японская иена

продолжает консолидироваться у достигнутых минимумов, периодически показывая новые попытки ослабления.

Доллар

Американская валюта на прошлой неделе продолжила укреплять свои позиции. Долларовый индекс к концу пятницы, 27 ноября, подрос на 0,5%, до уровня 100,10 пункта, таким образом впервые с начала марта превысив психологический уровень 1,000. Восприимчивость при этом составила менее 1%. Ключевым событием минувшей недели для доллара стала пятничная статистика по росту ВВП в США. Американская экономика в третьем квартале ускорила рост до 2,1%, в то время как аналитики ожидали увеличения только на 2%. В результате это еще больше усилило ожидания повышения учетной ставки ФРС на ближайшем декабрьском заседании. Крайне важным событием стал и саммит «Большой двадцатки», состоявшийся в Анталии. Правда, результаты этого события оказались весьма нейтральными. До конца этой недели наиболее важными станут статданные по количеству вновь созданных сельскохозяйственных мест в США за ноябрь (not-farm payrolls). Традиционно этот показатель публикуется в

Евро

Евровалюта на прошлой неделе продолжила терять позиции. На фоне сообщений о возможном расширении программы количественного смягчения на декабрьском заседании ЕЦБ инвесторы приняли активно распродавать евро. В итоге пара EUR/USD к концу торгов пятницы, 27 ноября, торговалась на отметке 1,0590, что на 0,5% ниже, чем неделей ранее. На текущей неделе ключевым событием как для единой европейской, так и для всех других мировых валют станет публикация статистики по занятости в сельском хозяйстве в США в пятницу, 4 декабря.

Фунт

На прошлой неделе британская валюта ослабила свои позиции. Пара GBP/USD по итогам пятничных торгов закрылась на уровне 1,5130, что на 155 пунктов, или чуть больше, чем на 1%, ниже уровня закрытия предыдущей пятницы. Давление на фунт оказывают слабые данные по инфляции. Даже Банк Англии в своем последнем отчете по инфляции отметил риски отрицательного роста потребительских цен в стране, что может характеризовать

восьмью пятницей каждого месяца, что вызывает высокую торговую активность практически на всех мировых рынках, в том числе и на валютном.

Рубль

Российская валюта на минувшей неделе не сумела продолжить тренд на укрепление. Поводом стало очередное обострение геополитической ситуации – на сей раз причиной этого послужил инцидент со сбывшим российским военным самолетом над Сирией турецкими ВВС, из-за чего отношения с Турцией резко ухудшились. Кроме того, нефть также не оказала поддержки рублю. Так, баррель марки Brent по итогам недели подрос менее чем на 0,5% и остался ниже психологического уровня \$45,00. В итоге пара USD/RUB к концу торгов пятницы, 27 ноября, выросла на 2,65%, до уровня 66,40. На этой неделе для российской валюты наиболее важным событием уже произошло – в Париже состоялся международный саммит по изменению климата, на котором присутствовали главы большинства стран мира. Это событие в целом можно записать в

Иена

На прошлой неделе японская валюта показала умеренную динамику. В отсутствие важных событий в самой Японии инвесторы решили консолидироваться на достигнутых минимумах по цене. Пара USD/JPY по итогам недели практически не показала изменения, оставшись на уровне 122,80. На текущей неделе наиболее важным событием для японской иены уже, в принципе, случилось – в понедельник, 30 ноября, в МВФ объявили о включении китайского юаня в корзину резервных валют. Это может значительно ослабить спрос на иену ввиду обострившейся конкуренции с китайской валютой. Однако процесс включения юаня в корзину займет еще почти год, поэтому ожидать какого-либо серьезного влияния на курс иены не приходится. Пока же ситуация в паре USD/JPY по-прежнему остается неопределенной.

ИНВЕСТИЦИЯ

Звездный час Walt Disney

Аналитики ГК FOREX CLUB предлагают покупать компании в преддверии премьеры седьмого эпизода «Звездных войн», которая состоится 14 декабря 2015 года. По прогнозам, после премьеры акции компании Walt Disney вырастут минимум на 4%.

Аналитики ГК FOREX CLUB

– Почему вы рекомендуете акции этой компании?
– 30 октября 2012 года Walt Disney купила киностудию Lucasfilm Ltd и получила права на культовые фильмы «Звездные войны» и «Индиана Джонс», а также связанную с брендом продукцию. Уже в середине декабря 2015 года в Лос-Анджелесе на обозрение широкой

публики будет представлен новый, седьмой эпизод звездной саги. Более того, кинокорпорация обещала снимать по одному эпизоду «Звездных войн» каждый год. Ценители фантастики и приключений с нетерпением ждут премьеры, а акционеры Walt Disney ожидают нового импульса для акций компании на фоне растущих кассовых сборов. Акции Disney (DIS) растут в среднем на 4,4% после каждой мировой премьеры.

– Какие события также могут повлечь дальнейший рост акций компании?
– За период действия инвестиционной идеи компания анонсирует несколько премьер от Disney в 2016 году: «5-я волна», которая выйдет 16 января, «Сотрясение» – 4 февраля, «Братья Гримсби» – 18 февраля и «Зверополис» – 4 марта 2016 года.
– Как вели себя акции Disney и рынок?

– Акции Disney устойчиво обыгрывают рынок и платят дивиденды \$0,66 на акцию (ближайшая выплата декабрь – январь). Киностудия создает продукты для медиа и персонажей для потребительских и интерактивных направлений. Бизнес компании нацелен на пять сегментов: медиа, парки и развлечения, киностудия, потребительские товары и интерактивные продукты. По данным PwC, мировой рынок развлечений будет расти в среднем на 8% в год.

Кроме этого, позитивное влияние на компанию оказывают обширные медиаресурсы: ABC Television Group, компания, которая управляет контентом Disney, производит ретрансляцию на 200 станциях в США, как и компания ABC, которая является собственником передачи «Доброе утро, Америка». Disney Channels Worldwide доступен в 169 странах на 35 языках и

охватывает аудиторию более чем в 600 млн зрителей. Сеть ESPN покрывает 97 млн домов США и Канады, ABC Family покрывает 1,4 млн домов.

– Какое распространение получили другие бизнесы компании?

– Что касается потребительских материалов, то в этом сегменте компания Disney Store имеет более 200 магазинов в Северной

Америке, 40 – в Японии, более 100 в Европе и интернет-магазины. Также Disney Publishing Worldwide является крупнейшим в мире издателем детских книг, журналов, игр (более 700 млн продуктов в год) и представлен более чем в 85 странах. Компания Disney Consumer Product отслеживает реализацию прав на производство и использование брендов, принадлежащих Disney.

Справка «КБ»

The Walt Disney Company основана 16 октября 1923 года братьями Уолтером и Роєм Диснейми как небольшая анимационная студия, в настоящее время является одной из крупнейших голливудских студий, владеющей 11 тематическими парками и двух аквапарков, а также нескольких сетей телепередающей. Скорее всего, она стала одной из крупнейших в мире медиа и развлекательной. Дисней продолжает работать, обеспечивая высокое качество развлекательных программ для всей семьи. Штаб-квартира компании Уолта Диснея и основные производственные мощности сосредоточены в подразделении Walt Disney Studios (студия Уолта Диснея) в городе Бербанк, штат Калифорния, США.

МІЖНАРОДНІ Авіалінії України МАУ

ОМАРОВ Руслан Женисович

Генеральный директор ТОО «Первое кредитное бюро»

Родился 14 февраля 1979 года.

Образование: В 1999 году закончил факультет МЭО Казахского экономического университета имени Т. Рыскулова (КазЭУ, Нархоз).

Опыт работы: С 1999-2003 гг. работал в надзоре Национального банка РК. После работал в Департаменте инновационных технологий Казкоммерцбанка.

В 2009 году приступил к работе в ТОО «Первое Кредитное Бюро» в должности замдиректора.

С 2012 года является генеральным директором ТОО «Первое кредитное бюро».

«Мы не наблюдаем тренда на уменьшение кредитования розничного бизнеса»

Кредитное бюро – это уже не просто система получения данных о заемщике. На сегодняшний день, это структура, которая предлагает банкам самые передовые технологические продукты в области клиентской аналитики. Помимо этого, «Первое кредитное бюро» внедряет новые продукты для бизнеса. О том, в каком направлении будет развиваться кредитный сегмент, рассказал генеральный директор ТОО «Первое кредитное бюро» Руслан Омаров.

Ольга КУДРЯШОВА

– Чем занимается кредитное бюро в настоящее время?

– Основная идея кредитного бюро, это сбор информации о кредитах, платежной дисциплине каждого субъекта во всех банках и кредитных организациях, которая при наличии согласия субъекта предоставляется банку. Это позволяет банкам принимать более выверенные решения при выдаче кредитов. По закону, кредитное бюро ограничено в своей деятельности формированием кредитных историй и продажей кредитных отчетов, но мы также можем заниматься разработкой дополнительных продуктов, которые могут помочь финансовым организациям в оценке кредитоспособности субъектов. Когда мы пришли в ПКБ в 2012 году, предоставление информации о кредитах было единственной услугой, которую оказывало кредитное бюро. В 2013 году мы запустили большое количество продуктов, которые по нашему мнению и, по уже существующим результатам, показывают, что эти продукты помогают банкам в принятии решений при кредитовании, минимизируют риски и повышают эффективность кредитных процессов.

– Что относится к таким продуктам?

– Это различные виды скорингов, к примеру, аппликационный скоринг по всем видам продуктов: авто, ипотека, экспресс-кредиты, потребительские под залог и кредитные карты и так далее. Поведенческий скоринг – это уникальный продукт, которого, по сути, в Казахстане больше нет, потому что поведенческий скоринг у нас строится на основе всей кредитной истории и платежной дисциплины конкретного клиента, не только банков, но и микрофинансовых организаций. Если банки и создают свои поведенческие скоринги, то они моделируют их на статистике одного банка, что может очень сильно отличаться от того, как ведет себя клиент на финансовом рынке. К примеру, у субъекта может быть два кредита: ипотека и экспресс-кредит в разных банках. И когда наступает кризис для заемщика, и он более не имеет возможности выплачивать оба кредита, он выбирает наиболее важный для него кредит, в данном случае – ипотека. Таким образом, клиент продолжает исправно выплачивать ипотеку, при этом может проигнорировать оплату экспресс-кредита. У него хорошая кредитная история в одном банке, но плохая в другом. Мы это видим сразу и на основе этого выстраиваем поведенческую модель и предоставляем эти данные, в виде скорбала банку. Также, мы презентовали банкам Fraud-скоринг (скоринг мошенничества), который позволяет выявлять потенциального мошенника в момент оформления заявки на кредит, и Collection-скоринг (скоринг взыскания), используя который, банк может выбрать стратегию взыскания – как ему работать с тем или иным проблемным клиентом, с каким-то клиентом нужно сразу переходить в стадию хард-коллекшн, или передавать проблемный кредит коллекторским компаниям.



Р. Омаров: «Средняя задолженность на человека составляет 904 тыс. тенге»

– А какие сроки у этих этапов?

– Примерно до тридцати дней просрочки длится фаза софт-коллекшна, то есть прозвон клиента и напоминание о просрочке, SMS, от 35 дней и больше банки принимают решение в зависимости от клиента/кредита, какие действия предпринимать дальше. У каждого банка свои собственные процедуры и сроки рассмотрения и перевода из одной стадии в другую.

Кроме этого, мы разработали Prognosis-скоринг (скоринг склонности к кредитованию) – он показывает, способен ли склонен ли человек в ближайшем три месяца взять кредит. Для того, чтобы минимизировать затраты банка при продаже кредитных продуктов, мы предлагаем им воспользоваться этим скорингом, чтобы понять, готов ли клиент взять кредит в настоящее время, и предлагать кредиты, и только лишь тем клиентам, которые готовы кредитоваться. К тому же, когда банк знает своего клиента, и вовремя предлагает ему продукт, то лояльность клиента повышается. Я думаю, что в следующем году этот продукт станет популярным.

Один из самых интересных продуктов, который мы предлагаем банкам – это мониторинг клиентов. То есть банк высылает нам идентификаторы своих клиентов, и когда мы узнаем об изменениях в кредитной истории по данному клиенту, то уведомляем банк об этом. Банк может увидеть, что клиент перегружается кредитами в других финансовых организациях, либо клиент погасил кредит, и можно предложить ему новый кредит с новыми, возможно, лучшими условиями. Кроме этого, мы уведомляем банк о просрочках клиента, и банк должен сразу реагировать на таких клиентов, особенно если клиент выходит в просрочку в другом банке. Мы призываем банки реагировать своевременно на изменения в кредитной истории.

Сейчас мы работаем с казахстанской компанией над совместным пилотным проектом по биометрии, это также антифрод-продукт, который позволит выявлять случаи потенциального мошенничества, в том числе при подделке удостоверения личности. Суть

продукта в том, что банк делает фотографию клиента, мы по реперным точкам делаем анализ, и далее предоставляем банку информацию о клиенте в зависимости от результата расчета. И сотрудник банка, ответственный за верификацию клиента, может сказать, похож клиент или нет. К примеру, если фотография не похожа на фото, сделанное ранее в другом банке, это достаточно серьезное предупреждение. Мы предоставляем банку несколько галерей, с которыми будет сравниваться фотография потенциального клиента.

– Какие специальные продукты вы предлагаете населению?

– В соответствии с законом, раз в год мы обязаны предоставлять всем гражданам бесплатный персональный кредитный отчет (ПКО). Когда наша команда пришла в ПКБ в конце 2012 года, выдача ПКО производилась только в офисе ПКБ в г. Алматы. Бывало, что люди приезжали автобусами с областей для получения этого отчета. Постепенно мы вынесли эти сервисы в Интернет, и сегодня население может получить информацию о своих кредитах онлайн через портал электронного правительства, портал ПКБ и финансовый портал Myth.kz. Также персональные кредитные отчеты можно получить в ЦОНах и с января 2016 года в отделениях АО «Казпочта». Мы убеждены, что нужно, как минимум два раза в год, обязательно получать ПКО, чтобы отслеживать информацию, которую передают банки в ПКБ. Поскольку было выявлено множество случаев мошенничества, когда человек ранее не имевший кредитов, обращался в банк за кредитом, но получал отказ, так как на него было оформлено мошенническим способом кредит с очень большой просрочкой. Порой, даже пять тенге, оставшиеся непогашенными, могут в дальнейшем принести заемщику массу проблем.

– Существуют ли какие-то продукты для сегмента малого и среднего бизнеса?

– Совсем недавно, для малого и среднего бизнеса мы презентовали новый имиджевый продукт, своего рода, рейтинг для предпринимателей, сертификат The Strongest. Он будет показы-

вать, что компания достаточно устойчива и стабильна, у нее нет проблем с кредитами, просрочкой и так далее. На первом этапе мы проверяем кредитную историю, на втором этапе будут добавлены данные по финансовой отчетности и на третьем этапе будет проверяться кредитная история руководителя предприятия. То есть это не будет просто бумажкой, которую можно будет купить за деньги, его можно будет получить только при соответствии определенным критериям. Мы думаем, что это будет достаточно популярно. К примеру, в Литве и Финляндии этот продукт весьма востребован, с оговоркой, что там достаточно хорошо развит МСБ. В этих странах такие сертификаты используются при определенных процедурах, к примеру, на тендерах этот сертификат является преимуществом. Проект поддержан Фондом «Даму» и ориентировочно стартует с января 2016 года.

– Хорошо. Давайте поговорим о проблемной теме. Можно ли предположить, что будет увеличение проблемных кредитов по какому-то из сегментов?

– Недавно мы запустили Индекс Кредитного Здоровья (ИКЗ), по состоянию на октябрь составил 62%, то есть это процент заемщиков, которые добросовестно оплачивают и обслуживают свою задолженность. 18% – это дефолтные заемщики, то есть те, которые имеют просроченные кредиты. Поведение оставшихся 20% клиентов зависит от макроэкономических составляющих, как поведет себя курс доллара, как будет проведена индексация зарплат в том или ином секторе, будет ли повышение цен на продукты питания и другие факторы, то есть, в зависимости от этого, люди уже будут понимать, куда они будут направлять свои финансовые потоки, на погашение кредита, или на проживание. Соответственно, эти 20% заемщиков сейчас находятся под вопросом. Естественно, это в том числе связано с тем, что страна перешла к инфляционному таргетированию, которое было необходимым, в том числе для того, чтобы сбросить девальвационные ожидания, накопившиеся на рынке.

– Существуют ли какие-то ограничения по розничному кредитованию для банков?

– Ограничения уже были введены Национальным банком РК. В 2014 году был введен коэффициент долговой нагрузки и тем самым Национальный банк регулирует рост кредитного портфеля банка и размер коэффициента долги/доходы для того, чтобы управлять кредитной нагрузкой каждого конкретного человека. В данной интерпретации естественно есть какое-то ограничение, но сейчас мы не наблюдаем тренда на уменьшение кредитования розничного бизнеса, напротив,

наблюдается рост и по нашим отчетам, и по отчетам банков.

– Сколько составил рост по розничному сегменту с начала года?

– С начала года рост розничного кредитования составил 8,6%. Если мы говорим относительно второго квартала, то это примерно 200 млрд тенге, то есть сначала года у нас было 350 млрд. Основными драйверами роста стали потребительские, беззалоговые кредиты, а также ипотека и автокредитование. Единственный сегмент, в котором наблюдается снижение, это потребительские кредиты с залогом, где снижение составило – 9% к началу года. Все остальные виды розничного кредитования растут. У нас сейчас растут не только суммы, но и количество заемщиков. Средний чек, средняя задолженность на человека составляет по рынку 904 тыс. тенге.

– Эта цифра общая для розницы или по какому-то отдельному виду кредитования?

– По всем продуктам, по всему Казахстану. Но если сделать разбивку по регионам, то максимальный средний чек приходится на Алматы – 1,8 млн тенге, и алматинцы сейчас по сути должны 11 своих зарплат банкам, в соответствии с данными по средней зарплате Агентства по статистике. То есть, практически, один год они должны работать на банк. При этом, если мы говорим, допустим, об Астане, эта цифра где-то на уровне 1,5 млн тенге, самый наименьший чек в Жамбылской области и составляет всего 560 тыс. тенге.

– А в каком регионе наибольшее количество проблемных заемщиков?

– Если говорить об уровне NPL, то традиционно наиболее он высок в тех регионах, где выдается больше кредитов – это Алматы и Алматинская область, соответственно, этот регион также является лидером по проблемным кредитам. Также в лидерах Южно-Казахстанская и Жамбылская области.

– А какие прогнозы по уровню NPL в секторе малого и среднего бизнеса?

– Общая сумма задолженности по всем юридическим лицам составляет около 23 трлн тенге. При этом, 18 тыс. юридических лиц имеют порядка 84 тыс. действующих контрактов, и, в среднем, это 270 млн тенге на один контракт. Количество субъектов – юридических лиц,

которые находятся в просрочке более 90 дней примерно 4 тыс., сумма кредитов по ним составляет 7,9 трлн тенге. В данном случае надо понимать методику, по которой мы высчитываем проблемные кредиты. Наша статистика показывает NPL, включая кредиты, списанные за баланс. Если общая сумма NPL 35%, то чистый NPL за вычетом списанных составляет 26%.

– Это кредиты, выданные как в тенге, так и в валюте?

– Конечно, но нужно отметить, что валютные кредиты уже давно не растут. Но за счет старых валютных кредитов, в момент девальвации произошло основное увеличение NPL, потому что практически все валютные кредиты находятся в просрочке. И как только у нас изменился курс, достаточно сильно подскочила доля NPL. Ведь, именно, на валютные займы приходится крупная доля плохих кредитов, всего от совокупной суммы NPL почти половина (43%) – это займы в иностранной валюте. Плохую платежеспособность по кредитам в инвалюте показывает и тот факт, что около 70% займов в инвалюте относятся к категории NPL. И мы поддерживаем решение НБРК об ограничении выдачи валютных кредитов людям, не имеющих валютных доходов.

– Какой вид кредитования наиболее подвержен NPL? Где происходит самый большой прирост?

– Основные – это потребительские кредиты с залогом.

– Как часто банки предоставляют вам информацию о заемщиках?

– По законодательству, один раз в 15 дней. Но есть банки, которые выгружают информацию ежедневно, некоторые делают это раз в три, пять, семь дней. Кто-то раз в десять дней. Но происходит это регулярно. До ноября 2012 года в кредитном бюро количество необновленных банками контрактов превышало 1 млн. За три года мы значительно сократили эту цифру, и сейчас она составляет всего 7 тыс. необновленных контрактов.

– Сколько банков вообще пользуетесь вашими решениями?

– Банки тестируют наши продукты, но используют не все. Крупные банки имеют свои скоринговые системы, в отличие от средних и мелких банков, которые больше заинтересованы в предлагаемых нами услугах.

Охотно приходят микрофинансовые организации, поскольку это снижает их расходы. Однако мы рассчитываем, что в скором времени и крупные банки будут активно использовать наши дополнительные продукты, мы предоставили всем БВУ возможность проскритить свои портфели и сейчас они смотрят, как вырезают эти кредиты. Более 20 банков и МФО имеют договоры с ПКБ на получение тех или иных услуг.

– Регулируется ли деятельность коллекторских компаний?

– В настоящее время у нас нет закона о коллекторской деятельности, но мы надеемся, что он будет принят в 2016 году. Мы, как кредитное бюро, пока не сотрудничаем с коллекторскими компаниями, что достаточно большой минус как для нас, так и для банков. Поскольку в случае, если банк отдает/продает проблемный кредит в коллекторскую компанию, мы не видим, что с ним происходит дальше, то есть цепочка информации обрывается. И если бы мы с ними сотрудничали, тогда мы могли бы видеть полностью всю жизнь кредита, в том числе через коллекторскую компанию. Мы уже начали работу в этом направлении и надеемся на положительный отклик со стороны наших коллег из коллекторских компаний.

– Какие изменения планируются в бюро в будущем году?

– Мы находимся в стадии репозиционирования кредитного бюро. Кроме развития технологических дополнительных продуктов, мы будем развивать направление бизнес-информации. Это предоставление банкам бизнес-информации о компаниях, которая также будет включать финансовую отчетность, информацию из СМИ, данные из открытых источников, в том числе из налоговых комитетов, получение информации по доходам субъектов и так далее. Мы будем предоставлять банкам информацию, которая позволит принимать им более взвешенные решения в рамках работы с бизнесом, для заключения сделок и понимания своего контр-партнера, ведь одного кредитного отчета для этого недостаточно. Сейчас мы ведем переговоры с Европейским бизнес-регистром, куда входит 25 европейских стран, что, по сути, позволит получить необходимую информацию по любой компании из Европы.

Подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц
АО Казпочта 1499

Дауыс Периодика 2770483
Nomad Press 3311240
Агенство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

I-ПОЛУГОДИЕ 2016

Олжас Каржауов: «Реально мы организовали для предпринимателей «одно окно»»

Возглавив самый крупный Центр обслуживания предпринимателей в Казахстане, который находится при РПП Мангистауской области, Олжас Каржауов приступил к реализации амбициозных задач. Успев поработать заместителем директора в Центральном аппарате Национальной палаты предпринимателей и открыть несколько аналоговичных центров в ЮКО, руководитель ищет дальнейшие направления развития ЦОП, чтобы в дальнейшем распространить опыт на другие отделения. Результатами, достигнутыми за то недолгое время, что он находится на новом месте, и планами на ближайшее будущее Олжас Каржауов поделился в интервью с «КБ».



Павел АТОЯНЦ

– Олжас Есалханович, для начала расскажите, как давно действует ЦОП в Актау и сколько местных предпринимателей получили помощь?

– Мы открылись в июне 2015 года. Стого момента нас посетили более 1000 предпринимателей. Кто-то приходил за консульта-

цией, кто-то за финансированием, кому-то нужны были те или иные договоры. Конкретно по вопросам финансирования к нам обратилось 70 человек. Всего в денежном эквиваленте мы уже помогли получить больше двух млрд тенге, и это не считая того, что кому-то из наших клиентов материальная помощь была оказана техникой. Предприниматели получают деньги по разным программам: по программам банка, по ДКБ 2020, по линии Казаргофинанса, если это агробизнес. Когда к нам приходит клиент, мы смотрим, каким делом он занимается, и предлагаем наиболее выгодный для него источник финансирования. У нас с 14 банками подписан меморандум. В рамках него мы готовим весь пакет документов для банков, включая бизнес-план,

финансовый анализ, договоры, изучив который, они принимают решение о финансировании проекта. В среднем, ежемесячно нам подтверждают два-три проекта, после чего предприниматели получают минимум 10–15 млн тенге.

– Давайте более подробно поговорим о том, какая помощь, кроме финансовой, оказывается предпринимателям? Удалось ли уже расширить перечень услуг ЦОП при РПП Мангистауской области?

– Начнем с того, что в рамках сервисной поддержки нас сидят 14 менеджеров-консультантов, четверо из которых консультируют по маркетингу и оказывают помощь в составлении бизнес-плана. Если речь идет о каком-нибудь производстве в рамках ДКБ 2020, у нас есть консультанты

по госзакупкам. Также мы договорились с Департаментом госдоходов, чтобы они посадили у нас своего человека, что открыло возможность для клиентов сдавать через ЦОП налоговые отчеты. Со следующей недели у нас появятся кассы Казпочты, так что даже можно будет заплатить налоги. Еще мы разместили у себя нотариуса, консультанта архитектурно-земельных отношений и посадили представителя оценочных компаний, которые производят оценку недвижимости. Помимо этого наладили канал с ЦОНОм, разместив у себя их сотрудников. Поэтому сейчас в ЦОП можно, к примеру, получить ЕЦП-ключ или три или иную справку, нужную для оформления кредита. Реально мы организовали «одно окно» и постепенно наш ЦОП расширяет перечень услуг, оказываемых предпринимателям. В ближайшее время, по достигнутой договоренности с акимом, в наш центр из акимата будет перенесено сервисное окно для предпринимателей.

– Какой вид бизнеса наиболее популярен среди клиентов, которые к вам обращаются?

– В основном это сфера обслуживания и растениеводство. Много обращений связано со строительством теплиц, с бахчеводством. Приехав в Мангистаускую область, я, признаться, был удивлен, что здесь развита эта отрасль. Причем, в основном в ней заняты приезжие, оралманы

из Туркмении. Местное же население работает в «нефтянке». Также к нам часто обращаются с намерением открыть парикмахерскую, пекарню, СТО, баню.

– Какой уровень бизнес-активности демонстрирует Мангистауская область по сравнению с другими областями Казахстана?

– Мангистауская область имеет большой потенциал, но при этом бизнес-активность здесь низкая. Местные люди привыкли делать оценку недвижимости. Если на Юге сегодня придумали, завтра выпустили, то здесь – сегодня придумали, подумали, а потом еще раз подумали. При этом в области очень много ниш, которые можно наполнить. Элементарно, в микро-районах Актау нет конкуренции среди парикмахерских, булочных, потому что их очень мало. Мы живем возле Каспия, но туристический бизнес практически не развит. В этом году самолеты падают, нестабильная обстановка в Египте, у России с Турцией напряженные отношения. Судя по тому, что у нас доллар вырос, но зарплата не поднялась, сейчас путевки за границу людям не по карману. В Мангистауской области нужно развивать дешевый туризм. Сейчас мы сопровождаем одну компанию, которая будет предлагать дешевые домики для отдыхающих – тридцать квадратных в сутки будет стоить 1000 тенге. Таких проектов нужно побольше.

– Какие еще факторы препятствуют развитию бизнеса в Мангистауской области?

– В отличие от того, что я видел на Юге, здесь, к сожалению, у предпринимателей уходит много времени на получение разрешительных документов и кредитов. Поступает много жалоб от людей, которые по пять-шесть месяцев ожидают. Вторая проблема, которую бы я выделил, заключается в отсутствии специалистов. Компаниям приходится брать на работу людей без опыта и обучать. Это тоже сдерживающий фактор. А то, что город Актау тупиловский, сполна компенсируется тем, что он находится у моря.

– Какие планы у ЦОП при РПП Мангистауской области на следующий год?

– Во-первых, в следующем году мы хотим сделать акцент на обучении начинающих предпринимателей, организовав для них полугодовые практические курсы. Будем проводить их в тех же теплицах, пригласив агронома. Это позволит исключить такие случаи, как был недавно, когда один бизнесмен взял кредит на 80 млн тенге для постройки теплицы, спроектировал ее неправильно и в результате потерял весь урожай. Также, исходя из региональных особенностей области, мы планируем провести исследования и выпустить книгу, на страницах которой будут рассмотрены 100 проектов в сфере туризма. Есть в

области проблема, что банки неохотно выдают кредиты для развития бизнеса в сельской местности. Чтобы ее решить, совсем скоро мы планируем открыть микрофинансовую организацию, которая будет выдавать кредиты для трех удаленных регионов. Хотим развивать бизнес за пределами Актау, где живет примерно 425 тысяч человек. Также в следующем году мы уделим внимание развитию женского предпринимательства. Договоренности с парикмахерскими мы уже достигли. До середины 2016 года мне бы хотелось реализовать хотя бы 50% всего задуманного и показать результаты руководству. Подобно тому, как ЦОНО когда-то смог объединить в себе весь спектр услуг, оказываемых населению, ЦОП должен обслуживать всех предпринимателей – начинающих, действующих, инвесторов. Я выделяю пять основных направлений, по которым должна идти работа: консалтинговые услуги, обучение, обслуживание инвесторов, выдача разрешительных документов, проведение аналитических исследований.

– Собирается ли ЦОП вести работу по привлечению инвестиций в различные проекты?

– Да, как раз сейчас это решается. На данный момент площадка ЦОП принадлежит Региональной палате предпринимателей «Атамекен», но со следующего года 49% доли будет принадлежать акимату. Согласие акима области

уже получено, осталось принять окончательное решение палате предпринимателей. Как только это произойдет, внутри ЦОП акимат планирует создать специальный отдел – центр обслуживания инвесторов. Сотрудники этого отдела будут полностью сопровождать инвесторов: встречать в аэропорту, показывать объекты, которые требуют инвестиций, проводить исследование и готовить проекты в рамках ДКБ 2020. Центр обслуживания инвесторов будет составлять бизнес-планы и готовить презентации на английском, китайском и русском языках, чтобы вводить потенциальных инвесторов в курс дела о проектах, которые поручаются из-за нехватки денег. К примеру, мог строиться завод по нефтепереработке, но строительство остановилось, есть заводы крупные, оставшиеся с советских времен, большие площади, некогда использующиеся различными фермами и птичниками, цеха по переработке мяса, камнеобрабатывающие предприятия. Таких пустующих объектов у нас более двадцати. Мы должны произвести просчеты и узнать, сколько денег требуется для реанимирования того или иного бизнеса. Планируем подготовить для инвесторов более 100 проектов. В случае, если какой-то инвестор заинтересуется, мы будем полностью сопровождать проект, начиная от включения в госпрограмму, заканчивая выдачей разрешительных документов.

Ориентация на экспорт

В рамках программы ДКБ 2020 в Алматинской области НПП «Атамекен» оказывает поддержку экспортно ориентированным предприятиям.

На 2015 год Алматинской области для реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020» выделено 3 млрд 860 млн 888 тыс. тенге, в том числе: на поддержку частного предпринимательства 2 млрд 434 млн 625 тыс. тенге, из них: субсидирование – 2 млрд 321 млн 625 тыс. тенге, гарантирование – 78,0 млн тенге, гранты – 35,0 млн тенге, инфраструктура – 1 млрд 426 млн 263 тыс. тенге.

С начала текущего года на заседании РКС рассмотрено и одобрено 134 проекта на кредитную сумму 7 млрд 662 млн тенге. Из них по субсидированию процентной ставки одобрено 86 проектов на кредитную сумму 7 млрд 555 млн тенге, по частичному гарантированию – 16 проектов на сумму 106,8 млн тенге.

В рамках программы реализуются проекты в разрезе следующих отраслей: производство продуктов питания, торговля, туризм, производство химической продукции, легкая промышленность, здравоохранение, образование и прочие.

По предоставлению грантов начинающим предпринимателям, молодым предпринимателям, женщинам, инвалидам и лицам старше 50 лет одобрены 23 проекта на сумму 35,0 млн тенге. Также ведется работа по подведению инфраструктуры – девять проектов.

В рамках программы ДКБ 2020 создано 93 новых рабочих места. За девять месяцев текущего года в рамках четвертого направления программы «Субъекты малого и среднего бизнеса» на базе школы АО «Назарбаев Университет» прошли обучение 39 предпринимателей, по инструменту «Деловые связи» – 52 предпринимателя, «Старшие сеньоры» – два эксперта.

Отметим, что вице-министр национальной экономики **Тимур Жаксылыков** недавно сообщил, что из-за сложившихся экономических условий программы господдержки малого и среднего бизнеса будут переориентированы на предприятия с конкурентными преимуществами. К данной категории будут отнесены предприятия, реализующие инновационные и прорывные проекты. При этом такие меры, как целевые гранты, субсидирование кредитов до 750 млн тенге останутся доступными для всех предпринимателей. При условии создания ими новых рабочих мест, увеличения производства продукции, налоговых поступлений. Будет проделана определенная работа и по сокращению административных барьеров. В частности, будут отменены излишние согласования, сокращены перечни требуемых документов и сроки их рассмотрения. Для обеспечения оказания финансовой поддержки по принципу «одного окна» планируется размещение представителей всех институтов развития в центрах обслуживания пред-



принимателей, что позволит предоставить комплекс услуг в одном месте.

В целом, по данным Минэкономики, за прошедший год доля активно действующих субъектов МСБ в Казахстане увеличилась на 5,5 процента и составила 1 млн 324 тыс. единиц. Численность занятых в этом сегменте увеличилась на 3,7% и достигла 2 млн 770 тыс. человек. Выпуск продукции увеличился на четыре процента и достиг 14 трн 605 млрд тенге.

Тимур Жаксылыков также отметил, что реализация программы «Лидеры конкурентоспособности – национальные чемпионы» позволит обеспечить природу внутренними инвестициями до 750 млн долларов. Будет создано около 15 тыс. новых рабочих мест. Увеличение производительности труда составит 20–50%. Программа «Национальные чемпионы» предполагает диверсификацию экономики путем отбора конкретных компаний из определенных отраслей экономики для последующего оказания целевой поддержки. В рамках реализации программы сформирован пул компаний, которые призваны стать лидерами экспорта казахстанской продукции на внешние рынки и замещения импорта. Из более 300 поданных заявок отобрано 32 компании, из которых 20 – из отрасли АПК, семь – из отрасли машиностроения и пять – из отрасли производства стройматериалов. Программа призвана решать такие задачи, как развитие несырьевого экспорта, увеличение объемов промышленного производства, создание новых высокооплачиваемых рабочих мест и замещение импорта.

При успешной реализации программы ожидается, что выбранные компании увеличат производительность труда в среднем на 10% в год, а также долю экспортной продукции до 30% от существующего уровня.

Капшагайский строительный камень

Благодаря содействию филиала Палаты предпринимателей города Капшагай в рамках программы форсированного индустриально-инновационного развития в Алматинской области реализован проект производства строительного камня.

Отметим, что проект, реализованный ТОО «Капшагайхимонтаж», дает возможность трудоустройства 150 рабочим. На заводе уже работают 52 жителя города Капшагай. Приобретено и установлено новое современное технологическое оборудование мощностью по переработке 250 тонн щебня в час. Создан парк авто- и спецтехники для обслуживания завода. Сумма инвестиций составила более 700 млн тенге частных вложений.

Запуск завода позволит в первую очередь обеспечить высококачественным строительным камнем различной фракции потребность предприятий, занимающихся производством сложных железобетонных конструкций и строительством автомобильных дорог (в том числе предприятий, участвующих в программе «Нурлыжол»).

Удачное месторасположение завода способствует обеспечению его продукцией не только близлежащих объектов строительства, но и других регионов страны, а впоследствии возможно производство на экспорт. Открытие производства также увеличит пополнение местного бюджета налогами.

Председатель Совета директоров ТОО «Капшагайхимонтаж» **Дильмурат Кузиев** отмечает: «Благодаря политике поддержки отечественного производства, проводимой президентом нашей страны **Нурсултаном Назарбаевым**, сегодня, несмотря на внешнюю непростую экономическую ситуацию, в Казахстане созданы все условия для развития любой отрасли, внедрения передовых технологий и производства конкурентоспособной казахстанской продукции. Я уверен, что наш завод будет выпускать именно такую продукцию», – отметил он.

Ориентир – Китай

Представители китайского города Алашанькоу, расположенного на казахстанско-китайской границе, и представители Палаты предпринимателей Алматинской области и филиала Палаты Алакольского района встретились для конструктивного диалога.

Встреча с председателем экспортно-импортной компании **Исраилом Ясыи** и заместителем главы города Алашанькоу **Кен-**

жегали Мәміжан проходила в городе Ушарале Алакольского района, а затем на территории свободной экономической зоны.

Представители китайской стороны выразили готовность к сотрудничеству с казахстанскими предпринимателями. Прежде всего, они предлагают все существующие льготы для организации производств на территории Свободной экономической зоны «Алашанькоу».

Здесь будут предоставлены и помещения со всей инфраструктурой для открытия и развития малого и среднего бизнеса. К примеру, уже сейчас в казахстанцев есть возможность открыть в центре города ресторан, где китайцы могли бы отведать блюда казахской и русской кухни. Готовое здание под ресторан будет предоставлено на год без оплаты аренды. Руководство СЭЗ также выразило желание закупать у Казахстана экологически чистую продукцию, что дает возможность открытия нового рынка сбыта продукции для казахстанских аграриев. Не менее важно, что китайская сторона обещает финансирование совместных проектов на территории Алакольского района.

В завершение встречи представители города Алашанькоу выразили желание и готовность встретиться с потенциальными предпринимателями на территории Алматинской области, чтобы обработать проекты с последующей их реализацией. В свою очередь палата предпринимателей региона обещала оказать необходимое в этом содействие.

Кроме этого, в мае текущего года состоялась встреча предпринимателя Панфиловского района с внешнеторговой палатой города Кульджа, руководители районов Китая и китайскими предпринимателями, а также логистическими компаниями. Встреча проходила с участием директора и представителей Палаты предпринимателей Алматинской области, акимов Панфиловского и Уйгурского районов, президента АО «Международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос».

В ходе двустороннего обсуждения были затронуты вопросы реализации совместных проектов на территории Республики Казахстан, формирования торговой сети и объединения усилий в части повышения эффективности сельскохозяйственного производства путем внедрения инновационных технологий.

Актеры районов представили информацию о потенциальных возможностях регионов, наличии свободных посевных площадей и выразили пожелания о реализации проектов создания совместных производств по переработке кукурузы, плодово-овощной продукции, мяса, производству соков, минеральной и питьевой воды, молочному и строительному производству, туристической отрасли.

Также были обсуждены вопросы государственной поддержки, строительства открытого рынка выставочного зала на территории МЛСП «Хоргос», создания совместного сайта по продвижению товаров и продукции.

Строительство завода близится к завершению

Первый в г. Усть-Каменогорске завод по изготовлению OSB-плит скоро начнет свое производство

Проект строительства в Восточном Казахстане завода по производству OSB-плит ранее был добавлен в региональную карту индустриализации в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020».

Проект строительства завода был внесен в Единую программу «Дорожная карта бизнеса 2020». В него были инвестированы средства в размере 800 млн тенге, из которых 560 млн предоставил в кредит банк второго уровня. Оставшиеся же 240 млн тенге представляют собой собственные вложения. Консультационную помощь в реализации проекта оказывала Национальная палата предпринимателей «Атамекен».

Процентная ставка по данному займу субсидировалась фондом «Даму», поскольку производство строительных материалов в Казахстане было признано одной из приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности.

В целом в рамках действующей программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в ВКО на поддержку предпринимательства в 2015 году было выделено 4,9 млрд тенге, что в два раза больше, чем в 2014 году.

С начала текущего года одобрено на субсидирование 25 заявок с общим объемом кредитного портфеля в сумме 2,7 млрд тенге. Подписаны договоры гарантирования по восьми проектам на 482 млн тенге кредитов. Объем выданных гарантий составляет 212,6 млн тенге. В результате до конца года планировалось создание более 1,7 тыс. новых рабочих мест. В районах области планировалось реализовать проекты по изготовлению строительных материалов, производству продуктов питания, расширению деятельности станций технического обслуживания и др. По подведению инфраструктуры одобрены заявки к четырем объектам предпринимательской деятельности.

От строительства до производства

Фирма «Мелисса» была создана в январе 1989 года. Основным видом деятельности предприятия изначально стало строительство малоэтажных зданий и сооружений, производство столярных изделий, деревообработка, лесозаготовка, сувенирные изделия.

В настоящее время предприятием производится более 70 наименований различных товаров из древесины (высококачественные двери из цельного массива и строительному производству, туристической отрасли.



назначения, как из оцилиндрованных бревен, так и по канадской технологии сборно-каркасной системы: жилые дома, дачные и загородные коттеджи, бани и беседки по индивидуальным заказам. ТОО «Мелисса» является предприятием по глубокой переработке древесины и производству изделий из высококачественного оцилиндрованного бревна, отвечающих требованиям, с применением современного оборудования и технологий.

С 1998 года предприятие акцентировало свою деятельность на возведении домов из оцилиндрованного бруса пиломатериалами, непереходными по строительным характеристикам материал. Выбор был обусловлен возрастающим спросом на экологически чистое жилье из традиционных материалов, дающее возможность человеку вырваться из каменных стен, быть ближе к природе.

Наличие производственной базы, нескольких деревообрабатывающих цехов и сушильной камеры позволяет возводить объекты строительства за сравнительно короткий промежуток времени. Так как основным строительным материалом является древесина, работы по возведению объектов ведутся компанией круглый год.

Амбициозный проект

В 2014 году началось строительство первого в городе Усть-Каменогорске завода по изготовлению OSB-плиты. Предполагаемые сроки строительства – с июля 2013 по конец 2015 года. Завод оснащен современным оборудованием для производства OSB-плиты, что позволяет выпускать качественную продукцию. Для изготовления плиты сортируются отборные стружки. В производстве используются лиственные породы. Для склеивания деталей используются экологически чистые и безопасные современные клеи. На всех этапах производства ведется полный контроль за соблюдением технологий. Это

позволяет полностью исключить брак и позволяет максимально снизить сроки изготовления продукции.

Генеральный директор компании **Александр Воробьев** отмечает: «Прочная и влагостойкая трехслойная плита OSB, которую мы собираемся выпускать на нашем заводе, стремительно распространяется по миру. Северная Америка производит уже более 20 млн кубометров плиты. Количество заводов увеличивается в Европе, Китае, Японии. А нам были первыми в Казахстане сам Бог велел. Плита делается из мягкой древесины, причем некондиционной, тонкомера, вершин. У нас в Восточном Казахстане той же нестроеной осины больше запасы. С сырьем проблем не возникает. Изучение рынка показывает, что республика способна потреблять до 150 тысяч кубометров OSB в год. Весь потребляемый сегодня объем завозится из-за рубежа. Вот и решено было реализовать новый проект. С учетом изобилия близкого и недорогого сырья вполне можно выходить на самую низкую себестоимость OSB в мире. Мы стараемся понять, в чем заключается главная изюминка плиты OSB. Почему она завоевала такую популярность в мире? Не боится ни влаги, ни морозов, ни ветров, ни забитых гвоздей, ни нагрузок на поверхность. Используется для внутренней и наружной отделки. Плиты в четыре сантиметра толщиной вообще решает многие строительные задачи».

Как далее отмечает Александр Воробьев, при изготовлении данных плит новые технологии используются на каждом этапе. К примеру, заготовленные бревна сначала отлеживаются в бассейне с горячей водой. «Распаренная» древесина позволяет идеально держать размер при нарезании стружки. Полоски дерева толщиной 0,5-0,9 миллиметра и шириной 4 сантиметра легко снимаются в длину до 15 сантиметров, оставаясь и после сушки прямыми и плоскими.

Что касается рынка, то сейчас в Казахстане ввозится около 100 тыс. кубометров OSB-плит в год, то есть, завод планирует вытеснить только треть импорта, при этом продукция завода сможет конкурировать и по цене, и по качеству. В первый месяц работы планируется выпустить 500 кубометров плит, срок окупаемости инвестиций – 3,5 года, будет создано свыше 100 новых рабочих мест. Проект завода был разработан китайскими специалистами. Заказы компонентов и узлов производственной линии были размещены на машиностроительных предприятиях КНР. Технологическое оборудование нового предприятия обошлось заказчику в шесть млн долларов.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 47 (625), ЧЕТВЕРГ, 3 ДЕКАБРЯ 2015 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЭКОНОМИКА СТРАНЫ СМОТРИТ
НА НАЦБАНК

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КТО: КОНВЕРТАЦИЯ ИЛИ
ОБРАТНЫЙ ВЫКУП?

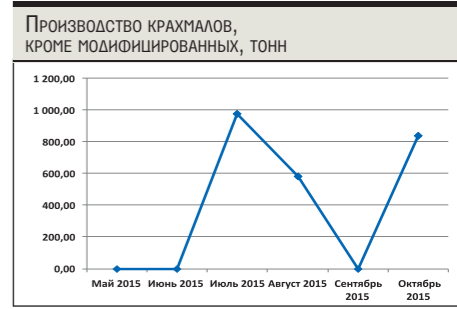
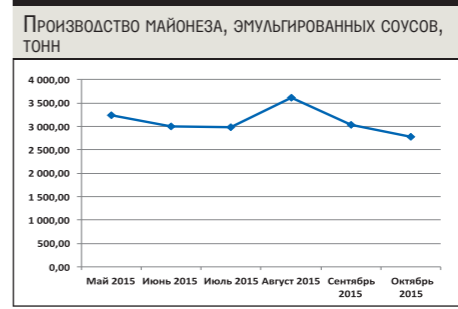
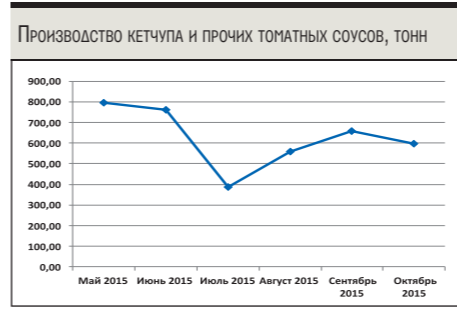
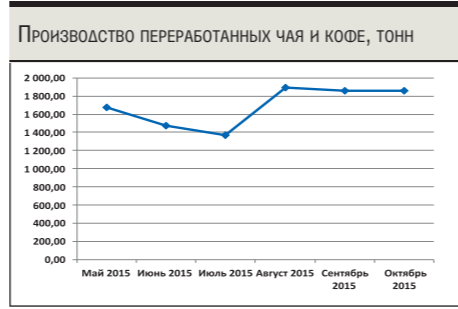
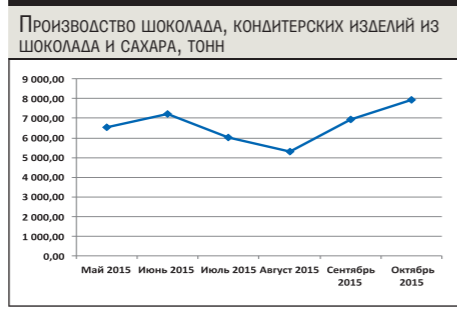
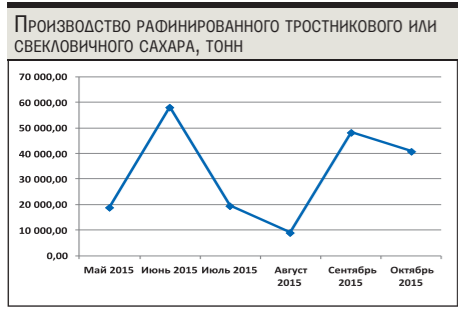
>>> [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
«ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ»

>>> [стр. 10]

ТЕНДЕНЦИИ:
АЛИБАВА И МИЛ-
ЛИАРДЫ КИТАЙЦЕВ

>>> [стр. 11]



Первая медь Актогай

ГМК

На месторождении Актогай группой KAZ Minerals была произведена первая катодная медь из окисленной руды. Планируется в течение полугодия вывести комплекс по ее переработке на производственную мощность в 15 тыс. тонн катодной меди в год.

Элина ГРИНШТЕЙН

Как отметил председатель правления группы KAZ Minerals Олег Новачук, это событие является важным шагом для компании, в целях которой дальнейшая реализация имеющегося потенциала: «Мы рады заявить о получении первой меди с наших проектов роста и начале производства катодной меди из окисленной руды на месторождении Актогай. Другой наш проект, Бозшаколь, будет готов к производству медного концентрата в соответствии с графиком, в первом квартале 2016 года. Обогатительная фабрика по переработке сульфидной руды будет запущена на Актогае в 2017 году».

Актогайское месторождение расположено в Аягозском районе Восточно-Казахстанской области и занимает четвертое место в мире по запасам меди. Срок эксплуатации этого рудника составляет более 50 лет. История проекта началась в декабре 2012 года, когда он получил одобрение совета директоров Группы KAZ Minerals. Строительные работы стартовали в первые месяцы 2013 года, а уже в июне 2015-го на площадке кучного выщелачивания поступила первая окисленная руда. После этого последовали стадии орошения отвалов, жидкостной экстракции



Актогай является одним из крупнейших неосвоенных месторождений мира

и электролиза. Как сообщают в компании, добыча и переработка окисленной руды на Актогайском горно-обогатительном комбинате будет вестись в течение порядка 11 лет.

В данный момент, согласно графику, продолжают строиться работы на обогатительной фабрике по переработке сульфидной руды. Уже в 2017 году планируется осуществить ввод фабрики в эксплуатацию и начать производить из сульфидной руды первый медный концентрат.

В первые 10 лет работы фабрики в компании планируется производить 90 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте в год с участка сульфидной руды и 15 тыс. тонн катодной меди в год с участка окисленной руды. А предполагаемая денежная себестоимость в первые 10 лет после ввода фабрики в эксплуатацию составит 110-130 центов США/фунт (исходя из цен 2015 года). При этом операционные затраты Актогайского месторождения считаются конкурентными

среди международных медедобывающих проектов.

Как сказал г-н Новачук, помимо Актогай группа реализует еще один основной проект роста – Бозшаколь. Бозшакольский ГОК находится в Павлодарской области, полная проектная мощность его обогатительных фабрик составит 30 млн тонн руды в год. При этом срок эксплуатации данного месторождения превышает 40 лет. Примечательно, что Бозшаколь по операционным затратам входит в первую четверть среди международных медедобывающих проектов с предполагаемой 80-100 центов США/фунт (исходя

из цен 2015 года) в среднем в первые 10 лет после ввода в эксплуатацию обогатительных фабрик. Планируется в первые 10 лет производить 100 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте и 120 тыс. унций золота в концентрате в год. Третий проект Группы KAZ Minerals – Коксай – в данный момент находится на стадии концептуальной проработки. Реализация данных проектов роста позволит компании значительно увеличить объемы производства в отрасли. Это может преобразовать KAZ Minerals в компанию, в ресурсном профиле которой преобладают рудники открытого типа мирового класса.

Справка «Къ»

Группа KAZ Minerals владеет четырьмя действующими подземными рудниками и карьерами в Восточном Казахстане и открытым медно-золотым рудником Бозымчак в Кыргызстане. Руда перерабатывается на четырех обогатительных фабриках. Помимо меди компания производит в качестве сопутствующей продукции цинк, золото и серебро. В 2014 году объем производства цинка в концентрате составил 121 тыс. тонн, золота – 35 тыс. унций, серебра – 3,4 млн унций. В 2015 году общая денежная себестоимость по деятельности компании ожидается в районе 280-300 центов США/фунт.

Экономия на экологии

Проблема

Пакеты из растительного сырья не получают широкого распространения в Казахстане, проигрывая ценовую конкуренцию более дешевым в производстве пакетам из полиэтилена. В ходе пресс-конференции в Алматы директор компании «Эко-пакеты» Мирас Аббасов, хорошо изучивший опыт развитых стран, рассказал, какие меры могут быть приняты, чтобы изменить существующую ситуацию на отечественном рынке.

Павел АТОЯНЦ

По словам Мираса Аббасова, до кризиса полиэтиленовые пакеты стоили примерно один тенге. За 20 лет они буквально наводнили рынок Казахстана, миллиардными партиями поступая сюда из соседнего Китая. Вдобавок к этому, примерно 15-18% продукции из полиэтилена – пакеты, упаковки и тары производят местные компании. Оказавшись на мусорном полигоне отходам из термопластичного полимера этилена для полного биологического разложения в среднем требуется 800 лет. Подхватываемые потоками ветра, они могут разноситься на большие расстояния, таким образом засоряя природу на многие километры вокруг.



Альтернатива опасным пакетам есть

В то же время в развитых странах полиэтиленовые и целлофановые пакеты давно придумана альтернатива. Пакеты из картофельного крахмала и кукурузы разлагаются под воздействием окружающей среды всего за полгода, отдавая при этом питательные вещества микроорганизмам, которые находятся в почве. Их стоимость, как сказал директор компании «Эко-пакеты», привнося в пример собственное производство, составляет от 7 до 25 тенге, в зависимости от толщины. Есть более дорогие бумажные пакеты, по цене от 25 до 100 тенге, которые, насколько известно представителю рынка, завозятся в Казахстан из России двумя местными компаниями. Особо сознательные потребители могут приобрести тканевые сумки, потратив от 100 до 3000 тенге и в каких-то случаях ходить с ними за покупками, как советские люди ходили в магазин с авоськами.

Нынешние реалии таковы, что при сопоставлении затрат крупного ритейлера из года в год продлевают контракты на поставку в свои сети дешевых полиэтиленовых пакетов. Со следующего года, по словам Мираса Аббасова, эти пакеты поднимутся в цене до четырех-восьми тенге за штуку в связи с трехкратным удорожанием сырья, но это не сильно способствует распространению экологических вариантов. Наиболее же действенными мерами в этом деле, как подсказывает опыт других стран, может стать запрет на использование полиэтиленовых пакетов, упаковки и тары на законодательном уровне. Как ни странно, уже в течение восьми лет такой запрет действует в Китае, где полиэтиленовые пакеты производятся в глобальных масштабах на экспорт. Внутри же Поднебесной в ходу пакеты из натурального сырья, причем те, кто их производит, получают субсидии государства, что позволяет

удешевить конечную стоимость продукции. В европейских странах, оказываясь, используют тот же полиэтилен, но как объяснил спикер, добавляют к нему присадку для повышения биоразлагаемости пакетов.

Компания «Эко-пакеты» начала свою деятельность на рынке Казахстана совсем недавно, запустив в октябре технологическую линию по производству упаковки и тары из картофельного крахмала и кукурузной полимолочной кислоты в Астане. Ее производственные мощности позволяют произвести до пяти млн пакетов в месяц. Это не так много, если учитывать, что по оценкам директора компании «Эко-пакеты», потребность Астаны составляет 30 млн пакетов в месяц, а Алматы – не менее 50 млн пакетов.

«При наличии государственных субсидий мы могли бы масштабировать свою деятельность, запустив дополнительные линии, и уже через 1,5 года начали бы обеспечивать эко-пакетами город Алматы. Без субсидирования все будет происходить медленнее, но мы уже свою нишу занимаем. Когда только начинали свое дело, не думали, что будет столько откликов, когда о нас узнает общественность. Наша мечта, чтобы казахстанцы ответственно подходили к утилизации мусора, изначально дома сортировали по разным пакетам бумагу, органику, пластик со стеклом. Необходимо, чтобы мы пришли к новому экологическому мышлению, и каждый понимал бы свою ответственность перед следующими поколениями», – высказался Мирас Аббасов.

Турция подешевеет?

Как на стоимости отдыха отразится российско-турецкий конфликт

Согласно данным турецкого информационного портала Diiya за девять месяцев текущего года в Турцию прибыло 3,3 млн российских туристов. Россия занимает второе место по количеству туристов в Турции – ее доля составляет 11% от общего числа.

Гулжанат ИХИЕВА

Не исключено, что потеря такого большого рынка, как Россия, будет корректировать предложения турецких курортов. На вопросы «Къ» ответила директор Казахстанской туристской ассоциации Рашида Шайкенова.

– Рашида Рашидовна, как потеря российских туристов может повлиять на стоимость отдыха в Турции?

– Этот вопрос достаточно сложный. С одной стороны, мы с вами

как будто бы ожидаем, что цены упадут. Но речь идет об отелях, у которых имеются расходы, персонал, нуждающийся в заработной плате, – предприятие продолжает функционировать, и его нужно обеспечивать. Поэтому, если поток туристов уменьшится, то, вполне возможно, что они наоборот, будут повышать цены. К тому же, не нужно забывать о том, что в высокий сезон цены все равно повышаются. А возможно, будет другой сценарий – цены постараются сделать доступными для привлечения туристов из других стран – из той же Германии, которая занимает первое место по числу туристов в Турции. Пока сложно понять, как отреагирует турецкий бизнес. Посмотрим, когда начнутся продажи туров в январе.

– Казахстанцы с севера страны покупают туры в Турцию через российских агентов. Теперь им нужно будет покупать туры в Казахстане?

– Я мало в это верю. Многие казахстанские туристы, проживающие в тех регионах, выезжают через Россию. Потому что это выгодно, так как в регионах почти нет прямых рейсов на курорты. Тем же павлодарцам дешевле уехать из Новосибирска или актобинцам – из Оренбурга. Да, сейчас цены в России на многие направления выросли. Но не думаю, что это будет отталкивающим фактором, если человеку дешевле доехать до российского города на автобусе, чем полететь в Астану, Алматы или Караганду, откуда осуществляются основные чартерные и регулярные рейсы. К тому же недели две назад я говорила, что в Казахстане спрос на туристские услуги упал на 60-70%. Сейчас рынок спорит со мной, и говорит, что падение составляет уже 80%. И в данной ситуации, даже если жители северных регионов теперь будут летать в Турцию через местных туроператоров, не думаю, что это как-то оживит рынок.

– Есть ли вероятность того, что теперь турецкие туроператоры попытаются привлечь россиян через нашу страну?

– Возможно. Почему нет? Но думаю, россияне, как и мы, наверное, законопослушный народ. К тому же есть вопрос внутреннего восприятия данного конфликта. Возможно, эта ситуация задела человека, как гражданина своей страны. Но также очень может быть, что его отношение к конфликту не влияет на выбор места для отдыха – это вполне нормальное человеческое решение. Тем более, если не будет других более привлекательных по ценам направлений.

– Российские туроператоры, работающие по Турции, могут зайти на казахстанский рынок?

– Не думаю. У нас на рынке уже работают туроператоры, которые де-юре являются казахстанскими, но, по сути, – представители российских или международных туристских компаний. У нас тут и так тесновато.

ОДИН МЕСЯЦ ИЗ ЖИЗНИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «КАЗТРАНСГАЗ»

СЕНТЯБРЬ ОКТЯБРЬ **НОЯБРЬ** ДЕКАБРЬ ЯНВАРЬ

- 1 НОЯБРЯ** – ЗАПОЛНЕНИЕ ГАЗОМ УЧАСТКА БЕЙНЕУ-БОЗОЙ
- 2 НОЯБРЯ** – Заполнение газом участка газопровода «Бейнеу-Бозой» магистрального газопровода «Бейнеу-Бозой-Шымкент»
- 3 НОЯБРЯ** – ЛОНДОНСКИЙ МЕМОРАНДУМ
- 11 НОЯБРЯ** – Подписание меморандума с Independent Power Corporation PLC в Лондоне по газификации Центра и Севера страны
- 12 НОЯБРЯ** – ПОДКЛЮЧЕНИЕ ГАЗА В ЮКО
- 18 НОЯБРЯ** – Подключение к газу Байдибекского района Южно-Казахстанской области
- 20 НОЯБРЯ** – ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ УЧАСТКА БЕЙНЕУ-БОЗОЙ
- 25 НОЯБРЯ** – КазТрансГаз соединил Запад и Юг: ввод в эксплуатацию участка «Бейнеу-Бозой» МГ «Бейнеу-Бозой-Шымкент»
- 26 НОЯБРЯ** – ЕДИНАЯ РЕСПУБЛИКАНСКАЯ ДИСПЕТЧЕРСКАЯ
- 27 НОЯБРЯ** – Запуск Единой республиканской диспетчерской
- 30 НОЯБРЯ** – ЗАПУСК НИТКИ «С» МГ «КАЗАХСТАН-КИТАЙ»
- Запуск нитки «С» магистрального газопровода «Казахстан-Китай» а также компрессорных станций 2 и 6

ГАЗИФИКАЦИЯ КЫЗЫЛОРДИНСКОЙ ОБЛАСТИ
Газификация Аральска и сел Кызылординской области

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЦЕНТР ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ
Запуск Специализированного Центра по оказанию услуг для населения (СЦОУН) на базе Жамбылского ПФ АО «КазТрансГаз Аймак»

ГАЗИФИКАЦИЯ КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ
Подписание Меморандума с Акиматом Костанайской области по газификации региона

ВЫКУП ОБЛИГАЦИЙ
АО «КазТрансГаз» досрочно выкупил облигации на сумму 270 млн. долларов США

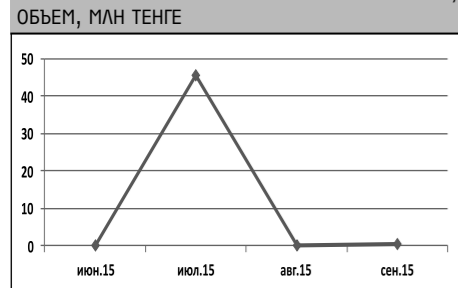
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ
Участие в программе индустриализации: Меморандум с акиматом Актобинской области о сотрудничестве по реализации инвестиционного проекта

БЫРЫНГАЙ ДИСПЕТЧЕРЛК ОРТАЛЫГЫ

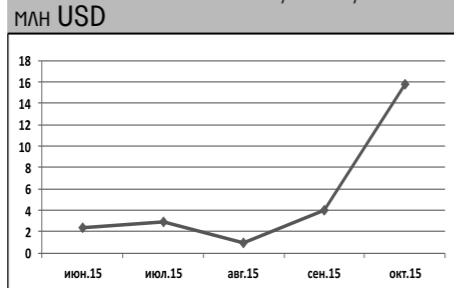
КАЗТРАНСГАЗ
УЛТЫМ ОПЕРАТОР - НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР

БАНКИ И ФИНАНСЫ

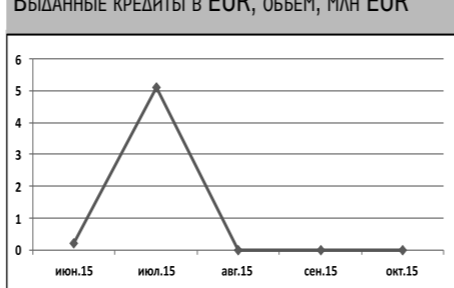
ВЫДАННЫЕ КРЕДИТЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ, ОБЪЕМ, МЛН ТЕНГЕ



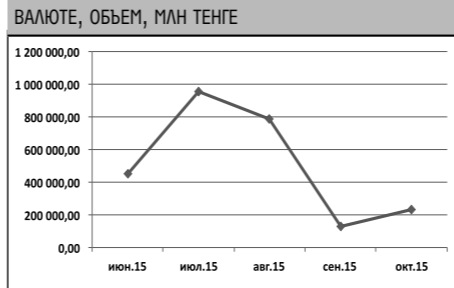
ВЫДАННЫЕ КРЕДИТЫ В USD, ОБЪЕМ, МЛН USD



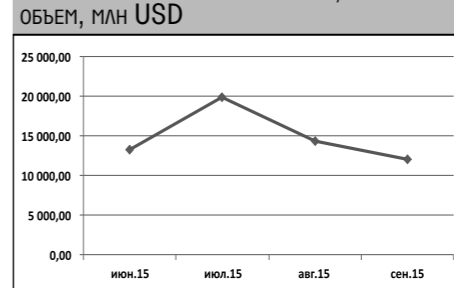
ВЫДАННЫЕ КРЕДИТЫ В EUR, ОБЪЕМ, МЛН EUR



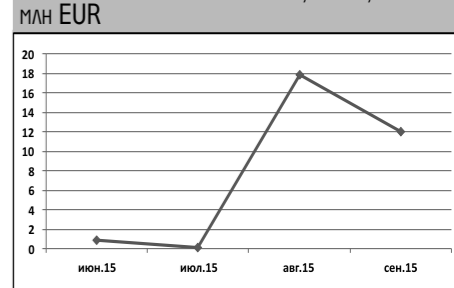
РАЗМЕШЕННЫЕ ДЕПОЗИТЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ, ОБЪЕМ, МЛН ТЕНГЕ



РАЗМЕШЕННЫЕ ДЕПОЗИТЫ В USD, ОБЪЕМ, МЛН USD



РАЗМЕШЕННЫЕ ДЕПОЗИТЫ В EUR, ОБЪЕМ, МЛН EUR



Экономика страны смотрит на Нацбанк

Регулирование

В текущей кризисной ситуации денежно-кредитная политика Нацбанка играет особо важную роль для предотвращения падения нашей экономики. К сожалению, сегодня так и остается непонятным, какой политики придерживается регулятор и как он собирается бороться с долларизацией.

Мурат ТЕМИРХАНОВ,
финансист

Монетарная политика Нацбанка

В мае этого года Национальный банк одобрил денежно-кредитную политику (ДКП) Республики Казахстан до 2020 года. Согласно этому документу страна должна была перейти на «инфляционное таргетирование» и свободно плавающий курс постепенно до 2020 года (по мере готовности).

В августе этого года Нацбанк и правительство внезапно оказались полностью готовы к новой ДКП и было объявлено, что страна немедленно переходит на нее. В результате произошло два важнейших события. Регулятор полностью отказался от поддержки курса тенге и установил базовую процентную ставку.

По поводу базовой ставки Нацбанк сказал, что он «будет использовать инструменты денежно-кредитной политики для поддержания ликвидности на денежном рынке в соответствии с целевой базовой процентной ставкой. При избыточной ликвидности на денежном рынке Национальный банк будет изымать, а при недостатке ликвидности будет ее предоставлять на аукционной основе».

Свободно плавающий курс тенге и базовая процентная ставка – это обязательные составляющие политики инфляционного таргетирования. Если один из этих элементов отсутствует, то такая денежно-кредитная политика никакого отношения к инфляционному таргетированию не имеет.

Нацбанк при старом руководстве соблюдал новую ДКП меньше месяца (с 20 сентября по 16 сентября), после чего перешел от свободно плавающего курса к жестко управляемому. В результате чего за счет средств Нацфонда и зо-



Акишев вернулся к денежно-кредитной политике, которую в свое время проводил Марченко

лотовалютных активов Нацбанка в этот период было сожжено валютных резервов страны в чистой сумме более \$5 млрд.

Нацбанк скупал у экспортеров доллары (через банки и, возможно, напрямую) и продавал им тенге по фиксированному курсу (в районе 307)

После прихода нового руководителя Нацбанк объявил о возврате к свободно плавающему курсу и тут же, без всякого объявления, внезапно прекратил практику целевой базовой ставки. В результате чего ставки РЕПО на межбанковском рынке также ушли в свободное плавание и их стало сильно лихорадить. В ноябре они то падали до 10% годовых, то поднимались выше 55%. По всем признакам, включая ставки по односторонним валютным СВОП-операциям, эта лихорадка явно не собирается заканчиваться.

Все это говорит о том, что наш межбанковский рынок кредитования, а значит, вся денежно-кредитная политика Нацбанка тяжело больна.

Зато на валютном рынке, после очередной отправки нацвалюты в свободное плавание, курс тенге к доллару сначала девальвировал, а затем очень подозрительно стабилизировался в районе 307 тенге за доллар. При этом такой стабильный курс держится, несмотря на изменения в цене на нефть и другие фундаментальные факторы, влияющие на стоимость нацвалюты. Когда было объявлено о начале инфляционного таргетирования, Нацбанк ввел очень важный элемент коммуникационной политики. Он ежедневно стал публиковать данные по своим интервенциям на валютном рынке (неважно, покупка это или продажа валюты). К сожалению, такая очень нужная рыночная прозрачность Нацбанка продолжалась недолго. Судя по всему, новое руководство тоже не хочет переходить на лучшие мировые практики. Поэтому приходится делать догадки по тому, что происходит на валютном рынке. Что в свою очередь не повышает доверия к тенге и к Нацбанку.

Опять фиксация курса?

По моей оценке, Нацбанк опять зафиксировал курс тенге. Однако в ноябре, судя по ставкам РЕПО, он скорее не продавал, а покупал доллары. Здесь стоит вспомнить, что ноябрь – это месяц оплаты налогов за квартал. В это время

нефтяные и прочие экспортеры продают валюту, чтобы оплатить налоги в тенге. Речь идет о нескольких сотнях миллионов долларов США.

При продаже экспортерами такой большой суммы долларов в короткий промежуток времени тенге должен был укрепиться. Однако этого не произошло. Это могло случиться только по одной причине – Нацбанк скупал у экспортеров доллары (через банки и, возможно, напрямую) и продавал им тенге по фиксированному курсу (в районе 307).

То, что ставки РЕПО на межбанковском рынке в это время прекратили продажу валюты и оплатили налоги, на рынке немедленно почувствовался дефицит нацвалюты и ставки на РЕПО и СВОП-операции опять взлетели вверх.

Таким образом, все выглядит так, что **Даниил Акишев** вернулся к денежно-кредитной политике, которую в свое время проводил **Марченко**. Опять-таки,

об этом остается только догадываться, поскольку Нацбанк явно меняет свою монетарную политику, но при этом не поясняет, что и зачем он делает.

Плавающий курс и дедолларизация

На конец сентября этого года доля валютных депозитов населения в России составляла около 30% от всех депозитов физических лиц. Та же самая цифра для Казахстана была 73%. То есть у нас долларизация депозитов (недороже к нацвалюте) в два раза выше, чем в России. Почему?

Во многом потому, что у них реально свободно плавающий курс нацвалюты. Да, колебания курса рубля очень большие, и это тоже мешает развитию экономики. Однако очень важно, что в России курс может как упасть (девальвировать), так и сильно вырасти. Во многом именно из-за этого мышление россиян перестало пересчитывать цены из рублей в доллары, и они почувствовали на практике, что, купив доллары, могут не только выиграть, а еще и сильно проиграть.

Достаточно вспомнить, как курс рубля упал до 80 рублей за доллар, а затем без всякой помощи со стороны Центробанка (без сжигания валютных резервов страны) усилился до 60 рублей за доллар (на сегодня курс находится в районе 65). То есть все те тенге, кто покупал доллары в районе от 65 до 80, сильно проиграли и однозначно потеряли всякий интерес следить за курсом и покупать доллары. Поэтому у них не так много желающих, как у нас, держать депозиты в валюте.

Если вы посмотрите курс тенге после того, как Нацбанк отпустил его в свободное плавание, то увидите одну и ту же картину. Сначала происходит резкая девальвация и потом курс немного колеблется и стабилизируется на определенном уровне вне зависимости от того, как меняется цена на нефть, или появляются какие-либо другие негативные или позитивные события, которые обычно влияют на курс нацвалюты. То есть Нацбанк каждый раз фиксирует курс, накапливая дисбалансы по спросу и предложению валюты.

Потому если мы хотим добиться дедолларизации депозитов, то нам реально нужно сделать курс тенге свободно плавающим. Если бы доля валютных депозитов в Казахстане была такой же, как и в России, то сейчас в Казахстане не стоял бы вопрос о том, что банки

не могут кредитовать нашу экономику из-за отсутствия средств в тенге.

Нужен валютный коридор

Я уже неоднократно говорил об этом и еще раз хочу повторить. Нам очень нужен свободно плавающий курс, но переходить на него нужно постепенно. Это связано с тем, что у нас очень небольшой и неразнообразный валютный рынок и мы просто не готовы к этому. На нашем валютном рынке любая организация или физическое лицо, имеющие на руках большие суммы валюты или тенге, могут легко и сильно сдвинуть курс тенге в любую сторону от равновесного состояния, рассчитанного исходя из фундаментальных экономических факторов.

Нам очень нужен свободно плавающий курс, но переходить на него нужно постепенно

Выход в такой ситуации видится один. Нужно перейти на реально работающий валютный коридор, внутри которого будет установлен по-настоящему гибкий курс тенге. Нацбанк при **Келимбетове** уже один раз объявлял валютный коридор, но на самом деле его не было, поскольку регулятор внутри коридора продолжал фиксировать курс.

Реально работающий валютный коридор даст наконец определенность рынку по поводу равновесного курса тенге, и сумма интервенций Нацбанка снизится на порядок, поскольку он будет защищать только границы коридора. В то же время внутри коридора курс будет двигаться в обоих направлениях, что в конце концов должно привести к снижению уровня долларизации, хотя бы до российских цифр.

Повышение ставок на депозиты в тенге

Сегодня некоторые банки и эксперты выдвигают идею, что для снижения уровня долларизации депозитов необходимо повысить ставки на депозиты физических лиц. Я считаю, что этого нельзя делать. По моему мнению, в этом есть несколько очень серьезных негативных моментов.

Во-первых, это не поможет снижению долларизации депозитов.

Если в обществе есть очень сильные девальвационные ожидания, то повышение ставки по депозитам, например с нынешних 10 до 15%, не изменит страха населения потерять большие деньги из-за резкой девальвации. В такой ситуации главное не повышать ставки по депозитам, а снижать девальвационные ожидания. Такие ожидания возникают, когда из-за неправильной курсовой политики Нацбанка нацвалюта не двигается в зависимости от ситуации на рынке в экономике, а только девальвирует, то постепенно, то резко.

Также очень важно отметить, что на сегодня депозиты физических лиц – один из немногих источников долгосрочных денег в тенге для экономики. Помимо депозитов физлиц длинные деньги в тенге для экономики могут предоставить только ЕНПФ (пенсионные деньги) и Нацфонд.

Одно из главных предназначений банков – это трансформация краткосрочной природы депозитов (прежде всего физических лиц) в долгосрочные кредиты. В Казахстане фактически нет срочных депозитов. Да, банки активно принимают срочные депозиты, но в соответствии с законодательством они могут быть изъяты вкладчиком в любое время и без какого-либо штрафа. Таким образом, срочные депозиты в Казахстане – это те же счета до востребования. Однако это ничего не меняет.

Средства, привлеченные от физических лиц, предпринимателей и мелких компаний, представляют собой очень стабильную депозитную базу, даже если это текущие счета. Существуют специальные математические модели, которые на основании исторических данных и анализа поведения клиентов в кризисных ситуациях позволяют выделить из такой депозитной базы не стабильную и стабильную (core deposits) части. То есть при любых форс-мажорных ситуациях депозиты физических лиц не падают ниже «стабильного» уровня (даже в случае недавних СМС-атак). При этом еще большую стабильность депозитам физических лиц придает государственное страхование депозитов в размере до 10 млн тенге.

По моей грубой оценке, уровень стабильных депозитов в Казахстане составляет около 80% от депозитов физических лиц любого банка. Это означает, что банки могут отправить эту часть депозитов на долгосрочное

кредитование нашей экономики (причем на большие сроки – от пяти лет и выше). Здесь только одна проблема. На сегодня доля валютных депозитов составляет 76% от всех физических лиц, а банки, из-за обесованных ограничений, не могут переводить долларские депозиты в тенговые кредиты.

Долгосрочное кредитование экономики – это основа для частных инвестиций и роста экономики. Именно поэтому нельзя бездумно повышать ставки на депозиты физических лиц, поскольку они немедленно трансформируются в повышенные ставки на долгосрочные кредиты.

Также нельзя привязывать ставки по депозитам к базовой ставке, поскольку у них разная суть. Базовая ставка используется Нацбанком для оперативного управления тенговой ликвидностью в банковской системе. В свою очередь, как было сказано выше, депозиты физических лиц – это база для долгосрочного кредитования экономики.

Единственно, когда может идти речь о повышении ставки на депозиты, – это увеличение инфляции. Недавно председатель Нацбанка объявил, что на конец октября, по официальным данным, инфляция в годовом выражении составила 9,4%. То есть она практически равна текущему уровню по процентной ставке на депозиты в 10%. В этом случае, если Нацбанк считает, что это не одноразовый всплеск инфляции из-за недавних девальваций, а долгосрочный тренд, связанный с текущей экономической ситуацией, то однозначно нужно поднять потолок по ставкам.

Со стороны банков главными адвокатами повышения ставок на депозиты физических лиц являются те, у кого основной вид деятельности – это потребительское кредитование. Такое кредитование краткосрочно и характеризуется очень высокими процентными ставками, доходными до 40% годовых (это эффективная ставка, включающая все расходы по кредиту). В отличие от банков, занимающихся долгосрочным кредитованием компаний и физических лиц, такие финансовые организации могут легко задрать процентные ставки по депозитам, переманивая таким образом финансовые ресурсы к себе. В результате мы приходим к раздуванию мыльного пузыря в потребительском кредитовании и снижению долгосрочного кредитования экономики.

Российские компании пострададут из-за конфликта с Турцией

Рынки

Российский фондовый рынок упал более чем на 3% в день инцидента с российским бомбардировщиком. Несмотря на то что рынок постепенно стабилизировался, аналитики прогнозируют, что у этого события будут долгоиграющие последствия.

Ольга КУДРЯШОВА



У этого события могут быть долгоиграющие последствия

снижение как российского, так и турецкого рынков. В день инцидента основные российские индексы оказались под давлением.

Старший аналитик «Альпари» **Анна Бодрова** отметила, что за тот торговый день индексы ММВБ и РТС потеряли чуть более 3%, турецкий фондовый рынок отреагировал на следующий день падением на 4,2%.

Аналитик ГК FOREX CLUB **Валерий Полховский** добавил, что основной фондовый индекс Турции Borsa Istanbul 100 опустился на 3,2%, до значения 77 279 пунктов – минимума с 6 октября во время выступления **Владимира Путина**. Аналитики «Асыл-Инвест» отметили снижение индекса турецкой фондовой биржи на 4,72%, до 76 095,76 пункта. Кроме этого, на московской фондовой бирже

ММВБ также наблюдались «медвежий» настроения. Российский рынок акций во вторник, демонстрировал снижение на 3,71%, до 1798,78 пункта.

«Индекс РТС подешевел на 2,3%. Однако уже в среду отыграл назад и половину утраченных позиций, так как стало полностью понятно, что конфликт не перейдет в военную плоскость», – добавляет г-н Полховский.

Аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ» **Богдан Зварич** считает, что снижение фондовых рынков было вызвано опасениями роста геополитической напряженности. «Данный инцидент полностью нивелирует потепление отношений между Россией и ее западным партнером, наметившееся после саммита G20, прошедшего неделей ранее», – добавил он.

Однако сейчас рынки капитала находятся в равновесии в ожидании дипломатических договоренностей российской и турецкой сторон. «Уже понятно, что российская сторона об инциденте забывать не желает, Минсельхоз России занят проработкой заградительных мер для товаров турецкого происхождения, дипломатические связи на паузе. Как только российские власти подготвят полный перечень санкций в отношении Турции, активность на площадке краткосрочно вернется», – отмечает г-жа Бодрова.

Сообщение о сбитом российском военном самолете, усиление геополитических рисков между Россией и Турцией, сохранение вероятности террористических атак в Европе вкупе оказали давление на бумаги компании сегмента туризма и авиаперевозок, отметили аналитики «Асыл-Инвест».

По мнению г-на Зварича, на росте напряженности между Россией и Турцией основные потери несут «Газпром» и «Аэрофлот». Для «Газпрома» данная ситуация грозит отменой строительства газопровода «Турецкий поток», что негативно воспринято инвесторами. Что же касается «Аэрофлота», то компания может понести потери из-за прекращения авиаперелетов с Турцией. Как сообщили аналитики «Асыл-Инвест», ведущие европейские авиаперевозчики также проследили на фоне усиления геополитических рисков, но сумели частично отыграть потерянное преимущество во второй половине недели. Так, индекс NYSE Arca Airline, в корзину которого

включены наиболее популярные авиаперевозчики США и всего мира, во вторник в моменте потерял 2,07% и закрылся на уровне 90,89 пункта. Индекс STOXX Europe 600 Travel & Leisure, в корзину которого входят 600 крупнейших компаний в секторе отдыха и туризма, также демонстрировал снижение.

В ГК FOREX CLUB считают, что на дальнейшее развитие событий окажут влияние ответные меры российской стороны. Г-н Полховский отметил, что после принятия закона о специальных экономических мерах в отношении Турции могут пострадать акции конкретных компаний.

«Санкции России против Турции могут затронуть «Турецкий поток» и строительство атомной электростанции «Аккую». Турция является вторым по размеру клиентом «Газпрома». Его акции точно будут под давлением. Атомную электростанцию строит «Росатом», который является государственной компанией. Если будет отменено авиасообщение, то Турция, скорее всего, введет ответные меры. Пострадают «Аэрофлот» и другие крупные перевозчики», – считает аналитик.

Однако старший аналитик ГК Forex Club **Алена Афанасьева** в своем отчете отмечает, что влияние российско-турецкого конфликта на финансовый рынок постепенно снижается. «Тем не менее внимание могут привлечь прошедшие в четверг вечерние переговоры **Франсуа Олланда**, так как это тоже воспринимается как шаг к потеплению отношений с Европой», – отметила она.

«ҮЗДІК СЫЙЛЫҚ» НАУҚАНЫ АҚЦИЯ «ЛУЧШИЙ ПОДАРОК»

50%

Билеттерді 2015 жылдың 1 желтоқсаны мен 15 желтоқсаны аралығында 2016 жылдың 15 қаңтары мен 26 наурызы аралығындағы барлық рейстерге сатып алыңыздар.

Біз осы жылдағы қайталанбайтын, ең үздік сыйлық – ол темен бағалар деп ойладық. Сондықтан біз сіздерге біздің барлық тұрақты бағыттарымыздың барлық тарифтеріне 50% жеңілдік сыйлаймыз!

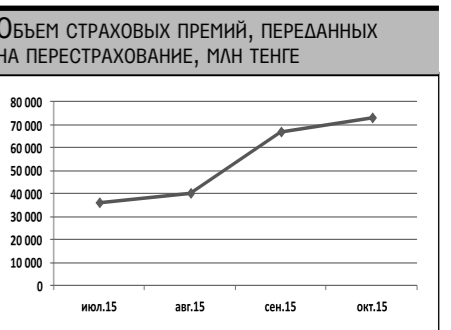
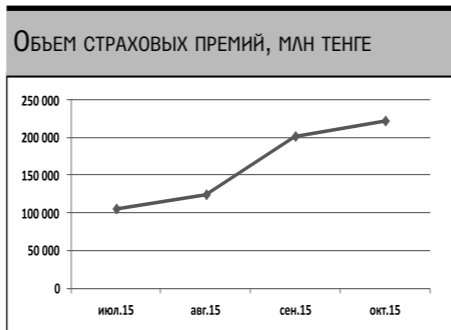
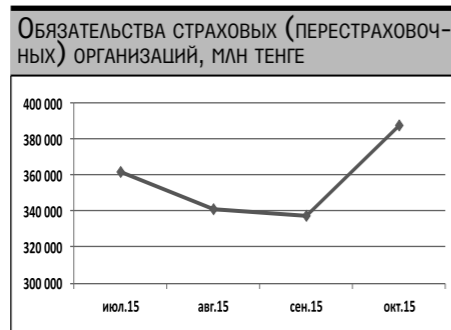
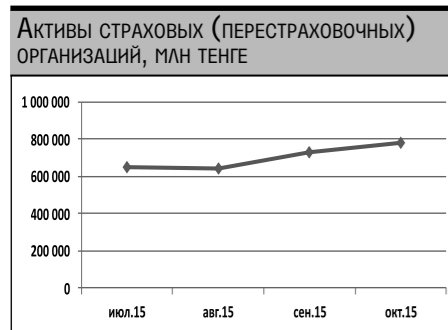
Мы подумали, что лучший подарок в этом году как никогда – это низкие цены. Поэтому мы дарим Вам скидку 50% на все тарифы всех наших регулярных направлений!

Жоқ, бұл әзіл емес, бірақ науқанның мерзімі шектеулі!

Нет, это не шутка, но срок акции ограничен!

8 (7252) 99 88 80
www.scat.kz

Науқан субсидияланған бағыттарға жарамайды. Билеттерді жеңілдікпен тек Қазақстан Республикасының аумағында сатып алуға болады. Жеңілдік автоматты түрде есептеледі, өз тийімділігізді билеттегі сыйлық бағасын анықтау алу керек. Ақция не распространяется на субсидируемые маршруты. Приобрести билет со скидкой возможно только на территории Республики Казахстан. Скидка рассчитывается автоматически, для того чтобы оценить вашу выгоду, вам необходимо уточнить стоимость тарифа без скидки у вашего агента.



«Самрук-Казына» – образец отсутствия реформ

Компании

Финансовая отчетность ФНБ «Самрук-Казына» за 9 месяцев этого года показала, что в фонде не происходит никаких изменений, несмотря на текущие антикризисные программы и грандиозные планы по трансформации и приватизации фонда.

Мурат ТЕМИРХАНОВ, финансист

Антикризисная программа

В середине января этого года президент страны встречался с главой ФНБ «Самрук-Казына» (далее – Фонд или СК). На встрече **Нурсултан Назарбаев** поручил пересмотреть планы работы компаний Фонда на 2015 год, а также разработать специальные антикризисные программы. В свою очередь **Умирзак Шукеев** доложил, что в этом году Фонд запланировал снижение себестоимости продукции на 7,8%, всех текущих и административных затрат – на 20%, а также инвестиционной программы – на 18%. Теперь давайте посмотрим, как реализовывались данные обещания.

На сайте Фонда в конце прошлой недели была опубликована его финансовая отчетность за 9 месяцев 2015 года (далее – отчет). В отчете дается сравнение доходов и расходов между 9 месяцами этого и прошлого года. Перед тем как сделать сравнение между годами, необходимо отметить, что средняя цена нефти марки Brent по итогам 9 месяцев 2015 года сократилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года практически вдвое (с \$107 за баррель до \$56).

Где снижение расходов?

В 2015 году по сравнению с прошлым годом выручка от продажи продукции и услуг Фонда упала на 10% (снижение на 369 млрд тенге), в основном за счет падения от продаж нефтепродуктов. При этом себестоимость продаж



Если на конец года курс будет за 300, то доход Фонда на переоценке вырастет более чем на 10%

почему-то немного выросла (на 47 млрд тенге), в основном за счет роста расходов на материалы и запасы. При этом по зарплате, включенной в себестоимость, был хотя и небольшой, но рост.

В этом году общие и административные расходы практически не изменились (263 млрд тенге в 2015 и 267 млрд в 2014). Расходы по зарплате снизились всего на 4 млрд (до 106 млрд тенге). При этом вознаграждение управленческому персоналу увеличилось на 186 млн тенге, до 18,1 млрд (эта сумма входит в расходы по зарплате).

Единственный положительный момент – это то, что расходы СК на спонсорскую помощь и благотворительность снизились с 22,8 до 12,5 млрд тенге, но тем не менее с учетом кризиса эта сумма остается большой.

Инвестиционные программы

Увеличение основных средств за 9 месяцев этого года составило 688 млрд тенге, что немного выше, чем за аналогичный период прошлого года.

Также на странице 34 отчета Фонда указываются его обязательства инвестиционного характера. Судя по отчету, эти обязательства даже увеличились. По некоторым холдингам произошли уменьшения, но, судя по их небольшому размеру, они объясняются исполнением этих обязательств в течение 9 месяцев.

На начало года у НК КМГ были обязательства по приобретению и строительству основных средств на сумму 832 млрд тенге, а на конец сентября они лишь чуть уменьшились, до 825 млрд. За этот период инвестиционные обязательства НК КТЖ увеличились с 555 до 576 млрд тенге.

«Самрук-Энерго» за 9 месяцев сократил такие обязательства с 191 до 137 млрд тенге. При этом в своих совместных предприятиях холдинг увеличил инвестиционные обязательства с 14 до 41 млрд тенге.

Но больше всего удивила «Объединенная химическая компания». Она за 9 месяцев увеличила свои обязательства по приобретению и строительству основных средств в четыре раза, с 31 до 126 млрд тенге. Об этом феномене я еще напишу ниже.

Откуда прибыль?

18 ноября этого года на расширенном заседании правительства с участием президента страны **Умирзак Шукеев** заявил, что «в текущем году в группе компаний «Самрук-Казына» сокращены затраты на 519 млрд тенге, что позволило значительно улучшить финансовые результаты и уйти от убытков. По итогам 2015 года ожидается прибыль в 300 млрд тенге».

Снижение затрат мы уже обсудили выше, теперь давайте посмотрим на прибыль. Она за 9 месяцев этого года составила 396

млрд тенге. При этом прибыль в основном возникла за счет доходов по курсовой разнице (из-за девальвации) в сумме 332 млрд тенге. Чистый доход на переоценке валюты практически полностью произошел в НК КМГ, так как у этой компании, помимо денежных активов, в долларах учитываются нефтегазовые активы (месторождения и прочее).

В результате из-за девальвации НК КМГ получила очень большой доход на переоценке валютных активов. Однако все мы знаем, что девальвация не имеет никакого отношения к фактическим операционным результатам. Если вы посмотрите страницу 36 отчета, то увидите, что без учета дохода по курсовой разнице в нефтегазовом сегменте у Фонда был убыток.

Также можно отметить, что на конец сентября курс был 270 тенге за доллар. Если на конец года курс будет за 300, то доход Фонда на переоценке вырастет более чем на 10%. То есть если СК ожидает на конец года прибыль в 300 млрд, то это означает, что без учета курсовой разницы в целом за год Фонд сработает с убытком. Здесь сразу возникает вопрос: почему при таких плохих операционных результатах в финансовой отчетности не видно сокращения расходов в этом году?

Масштабная трансформация

В январе этого года на заседании правительства **Умирзак**

Шукеев заявил, что «трансформация Фонда, запуск которой был дан главой государства 6 октября прошлого года, является основой развития Фонда. Она усилит иммунитет компаний Фонда к кризисным ситуациям». На начало программы трансформации у Фонда было множество очень принципиальных недостатков по сравнению с аналогичными фондами в других странах. Лучшим образцом является сингапурский Temasek. Давайте посмотрим на основные отличия между СК и Temasek и разберемся, что изменилось в Фонде за это время.

Программа приватизации

В 2014 году новым правительством была расширена программа приватизации, в которой главную роль играют бизнес-активы Фонда. Сколько красивых слов и планов было тогда сказано.

При этом активы СК за 9 месяцев выросли с 16,6 до 18,9 трлн тенге (рост на 13,7%). На начало года активы Фонда составляли 43% от ВВП. То есть на конец сентября эта доля еще больше выросла, так как ВВП за этот период вырос всего на 1%.

Конечно, большая часть роста Фонда произошла из-за переоценки валютных активов. Однако если из отчета убрать эффект девальвации, то все равно будет рост активов СК.

Интересно отметить, что на странице 14 отчета указана сумма активов Фонда, выставленных на продажу по текущей программе приватизации. Она составляет 143 млрд тенге, или 0,75% (!) от всех активов СК. Вот вам и масштабная приватизация и снижение доли Фонда в рыночной экономике.

Непрозрачные инвестиции

Если вы откроете страницу 20 отчета, то увидите, что Фонд разместил 2,1 трлн тенге на долгий срок в банках. Данная инвестиция Фонда составляет 11% от его активов. Как указано там же, 99% этих денег ушло в местные банки по средней ставке 4,53% годовых. Здесь важно отметить, что такие размещения денег Фонда в местных банках осуществляются только по фиксированной ставке.

Теперь давайте перейдем на страницу 24 отчета. Там указаны займы, которые СК брал у банков для финансирования своей деятельности. Нам интересна строка – займы с фиксированной ставкой на сумму 4,3 трлн тенге. В отчете указана средняя ставка по таким займам – 6,17% годовых.

Интересный получается бизнес «по-казахски» от нашего Фонда национального благосостояния. Из-за не занимает деньги у одних банков под 6% и передает их другим под 4% (себе в убыток!). С точки зрения работы с местными банками также будет интересно заглянуть на страницу 38 отчета, где указаны новые займы Фонда. Там говорится, что в октябре дочерняя компания Фонда получила кредит от Казкоммерцбанка на сумму 12 млрд тенге на пять лет, для рефинансирования долларовых займов от Ситибанка Казахстана. Ставка по этому кредиту не указана, но ниже есть ставка по аналогичному кредиту от другого местного банка, которая составляет 12% годовых.

Здесь опять возникает вопрос. Недавно правительство (единственный акционер Фонда) дало 250 млрд тенге Казкоммерцбанку по ставке 3% годовых. Получается, что теперь банк дает эти деньги Фонду в кредит по ставке не менее 12%. Что за непонятная благотворительность в пользу банка со стороны правительства и Фонда?

Нарушение принципа Yellow Pages Rule

Принцип Yellow Pages Rule означает сворачивание госкомпании во всех сферах, где может существовать частный бизнес.

На странице 38 отчета говорится, что в ноябре «Казхтелком» заключил сделку с Tele2 Group на объединение двух казахских мобильных операторов «Алтел» и Tele2. В результате сделки контрольный пакет (51%) будет у госкомпании. Спрашивается, зачем Фонду контрольный пакет в сфере мобильной связи, которая характеризуется жесткой конкуренцией и где в принципе не должно быть государства? Всем понятно, что до сегодняшнего дня государственный «Алтел» выжидал только за счет монопольного права на определенную частоту.

Другим примером нарушения принципа Yellow Pages является

«Объединенная химическая компания». Фонд является единственным акционером компании. В компанию уже вложены многие миллиарды тенге (а возможно, уже миллиарды долларов), и как было сказано выше, инвестиционные обязательства Фонда в эту компанию растут бешеными темпами (за 9 месяцев – с 31 до 126 млрд тенге).

По этой инвестиции Фонда возникает много вопросов. Зачем Фонд вкладывает громадные деньги и вкладывается на 100% в бизнес, где опять-таки в принципе не должно быть государства? Если этот проект реально прибыльный, то почему Фонд не может продать его на корню с выгодой и прекратить тратить громадные госинвестиции (правительство специально выделяет деньги из бюджета и Нацфонда на эту компанию)? Кстати, продажа этого проекта будет отличным тестом на эффективность программы индустриализации, а также на способность Фонда привлекать частные инвестиции (неважно, иностранные или местные).

Фонд и бюджетные расходы

Отчет за 9 месяцев этого года показал, что правительство продолжает использовать СК для скрытых бюджетных расходов. В этом году капитал Фонда вырос на 1677 млрд тенге. Примерно половина этого роста приходится на курсовую разницу в результате девальвации тенге. Однако 869 млрд тенге были влиты государством в капитал «живыми» деньгами. Из них 189 млрд дало правительство и 750 млрд – Нацбанк (смотри страницы 22 и 23 отчета). И хотя Нацбанк вроде бы не правительство, однако всем понятно, что это деньги лишь из другого кармана одних и тех же брех.

Также на странице 38 отчета говорится о том, что 20 октября Фонд путем продажи своих облигаций получил деньги от Нацбанка на сумму 752 млрд тенге. Срок облигаций – 20 лет по ставке 3% годовых. При этом ЕНПФ покупает аналогичные облигации СК по ставке 8% годовых. Почему такая разница? И в Нацбанке и в ЕНПФ деньги государственные, а значит, народные. Из-за такой низкой (субсидированной) процентной ставки Фонд в конце этого года признает доход в своем

капитале на сумму около 50% от суммы облигаций. Спрашивается, зачем Нацбанк занимается более-менее сложной работой?

Таким образом, в кризисное время Фонд был профинансирован и просубсидирован государством на грандиозную цифру, при этом, судя по отчетности, при резком снижении своих доходов он даже не сделал явных усилий по уменьшению своих операционных и инвестиционных затрат.

При этом, как было описано выше, СК продолжает делать непрозрачные и непонятные инвестиции, эффективность которых вызывает очень большие сомнения.

Также Фонд по поручению правительства продолжает тратить деньги на благотворительность, убыточные социальные и инфраструктурные проекты, которые по своей сути являются бюджетными расходами (смотри 22-ю, 23-ю и прочие страницы отчета). То есть вместо развития Фонда государственные деньги, переданные в Фонд, идут на расходы, которые должны быть в бюджете страны и утверждаться парламентом.

Вывод

В заключение хотел бы сказать, что практически полностью написал статью до послания президента, а заканчивал ее после этого. Остался доволен тем, что после послания мне не нужно было переделывать статью, так как она получилась как раз в русле критики президента по поводу Фонда.

В целом послание главы государства мне понравилось, однако в нем мне не хватило несколько принципиальных моментов. Пара из них описана в этой статье.

Во-первых, наши экономические власти уже давно научились говорить правильные слова и готовить вполне реформаторские программы. Однако после этого слова начинают расходиться с делами.

Во-вторых, ФНБ «Самрук-Казына» в своих решениях должен быть полностью независим от правительства (как это осуществлено в сингапурском Temasek). В противном случае Фонд будет продолжать делать все те же непонятные вещи, которые были описаны выше.

КТО: конвертация или обратный выкуп?

Слияние

В случае объединения компаний «КазТрансОйл» и «КазТрансГаз» в одну структуру акционером «КазТрансОйла» может быть предложено два варианта: конвертация акций «КазТрансОйла» в акции объединенной компании и обратный выкуп акций.

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что во время расширенного заседания правительства под председательством **Нурсултана Назарбаева Умирзак Шукеев** предложил объединить трубопроводные компании «КазТрансГаз» и «КазТрансОйл» в одну структуру. Единственным препятствием для осуществления этой сделки является тот факт, что «КазТрансОйл» – публичная компания, разместившая акции в рамках программы «Народное IPO».

Вопрос по акциям «КазТрансОйла» стоит на кону. Один из вариантов, озвученных г-ном Шукеевым, – трансформация акций «КазТрансОйла» в акции объединенной компании с соблюдением прав миноритарных акционеров.

Слияние: хорошо или плохо?

По мнению аналитиков инвестиционной компании BCC Invest, в случае объединения «КазТрансОйла» и «КазТрансГаза» в одну

структуру акционером «КазТрансОйла» может быть предложено два варианта: конвертация акций «КазТрансОйла» в акции объединенной компании и обратный выкуп акций.

«Объединение публичной и непубличной компаний, по моему мнению, для миноритарных акционеров является невыгодным предложением, так как структура «КазТрансГаза» является непрозрачной, а справедливая стоимость неизвестна», – говорят аналитики BCC Invest.

Они считают, что в интересах миноритарных акционеров, наиболее справедливым является требовать обратного выкупа акций.

«Мы полагаем, что цена выкупа будет определена исходя из балансовой стоимости акций или с учетом премии к средневзвешенной цене за определенный промежуток времени», – говорится в отчете BCC Invest.

Балансовая стоимость одной акции на 30 сентября 2015 года составляет 1182 тенге. Цена закрытия 24 ноября сформировалась на уровне 870 тенге.

По мнению аналитиков инвестиционной компании Halyk Finance, акции миноритариев «КазТрансОйла», скорее всего, будут «трансформированы» в акции новой компании.

«Мы предполагаем, что данная конвертация будет осуществлена по справедливой стоимости, подразумеваемой нейтральной эффект на котировки акций КТО», – пишет Halyk Finance.

По мнению аналитиков АО «Асыл-Инвест», объявление таких планов непосредственно главой «Самрук-Казыны», причем на самом высоком уровне (перед президентом страны), повышает вероятность такого сценария. Изначально была информация об объединении КТО и дочерней

компании КТГ в лице АО «Интергаз Центральная Газопровод». Заявления г-на Шукеева не дают четкой картины и пока предполагают непосредственно присоединение КТО к КТГ.

Ранее АО «Асыл-Инвест» оценивало шансы такой сделки достаточно низко, учитывая отсутствие логических оснований для объединения, а также в целом сложность такой процедуры как с технической, так и с организационной стороны. Публичных отчетов от независимых экспертов касательно синергетического эффекта потенциальной сделки, к сожалению, пока нет.

«Учитывая характер заявлений и ситуацию с КТГ, можно предположить, что решение вопроса требует срочности (вероятно, в горизонте 6–12 месяцев)», – пишет инвестиционная компания в своем отчете, посвященном объединению КТО и КТГ.

Что будет с акциями КТО?

При этом все инвестиционные компании положительно оценивают эту новость для миноритарных акционеров.

Так, по мнению BCC Invest, в случае выкупа по балансовой стоимости потенциал роста составит 39% от текущей цены. В случае выкупа по средневзвешенной цене ожидается премия не менее 15% к сформировавшейся цене.

Если данный сценарий не реализуется, то акции по-прежнему выглядят привлекательно с фундаментальной стороны. Акции «КазТрансОйла» являются дивидендными. Стоит напомнить, что «КазТрансОйл» выплачивает дивиденды из наибольшей консолидированной или неконсолидированной прибыли.

«По нашему мнению, на выплату дивидендов компания направит

не менее суммы дивиденда, выплаченного за предыдущий год (121 тенге), однако выплата дивидендов может быть и в большем размере. Так, мы ожидаем дивидендную доходность в размере более 14% в 2016 году», – говорят представители BCC Invest.

Как пишет аналитик **Бакытжан Хошанов** в своем отчете «Ждем прироста тарифов» на сайте Halyk Finance, акции КТО являются привлекательными в основном ввиду сильной дивидендной истории (дивидендная доходность – 13% в 2016 году к текущей цене).

«Ожидаем дальнейший прирост тарифов, в том числе экспортных, на фоне прошедшей девальвации тенге, которая, на наш взгляд, приведет к приросту капитальных затрат и РБА. Тарифы на внутренние поставки, наиболее вероятно, останутся на утвержденных уровнях», – говорится в отчете.

Аналитики «Асыл-Инвест» пишут: «В ближайшее время имеется два сценария развития, причем при любом из них акции КТО выглядят в настоящий момент привлекательными и предлагают доходность на уровне 40%. В первом случае ожидается выкуп акций по балансовой стоимости. Во втором – выплата регулярного дивиденда на уровне 133 тенге, а также рост рыночной стоимости самих акций до уровня выше 1000 тенге».

«Мы рекомендуем держателям акций КТО в случае сценария объединения компаний идти и голосовать на общем собрании акционеров против такого решения и далее в течение 30 дней требовать у КТО выкупить свои акции по их балансовой стоимости по состоянию на последнюю отчетную дату. Список акционеров, которые имеют право участвовать в общем собрании акционеров, обычно формируется за три-четыре недели до даты собрания», – говорится в отчете АО «Асыл-Инвест».

Выкуп обществом размещенных акций по требованию акционера осуществляется в соответствии с методикой определения стоимости акций при их выкупе обществом на неорганизованном рынке.

Акционер вправе в течение тридцати дней со дня принятия решения предъявить обществу требование о выкупе принадлежащих ему акций посредством направления обществу заявления.

В течение тридцати дней со дня получения указанного заявления общество обязано выкупить акции.

В случае с «КазТрансОйлом» методика предполагает выкуп по балансовой стоимости акции, которая по состоянию на 30.09.2015 составила 1182 тенге. В ближайшие месяцы сильного изменения показателя аналитики не ждут. В итоге КТО может потратить на выкуп более 45 млрд тенге (в 1,7 раза больше, чем привлечено на IPO, а с учетом выплаченных дивидендов это более 57 млрд тенге).

По закону компания может выкупить не более 25% всех размещенных акций на сумму не более 10% собственного капитала по состоянию на дату общего собрания акционеров, на котором будет выноситься вопрос об объединении.

«Миноритарные акционеры имеют право и не продавать свои акции, рассчитывая получить долю в объединенной компании. Однако учитывая то обстоятельство, что КТГ не является публичной компанией, рыночная стоимость объединенного предприятия в настоящий момент отсутствует. Соответственно, возникает риск того, что обмен акций может пройти не по справедливой цене, а значительно ниже», – предупреждают эксперты АО «Асыл-Инвест».

МВФ признал юань

Валютный рынок

Включение юаня в корзину резервных международных валют никак не отразится на курсе юаня к доллару, а также на экономике Казахстана. К такому мнению пришли аналитики, опрошенные «Къ».

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что МВФ включил юань в корзину резервных международных валют. Таким образом, юань примкнул к престижному клубу доллара США, евро, иены и фунта стерлингов, которые образуют искусственное резервное и платежное средство, созданное МВФ в 1969 году. Структура корзины SDR пересматривается каждые пять лет.

Решение МВФ вступает в силу в октябре 2016 года. Юань станет третьей по весу валютой в корзине (10,92%), сократившись всего до 10% доли евро (после включения новой валюты его вес составит 30,93 против 37,4% до этого).

По информации старшего аналитика компании «Альпари» **Анны Бодровой**, это решение ожидалось экономистами и инвесторами, поэтому реакция мировых бирж на эту новость оказалась размытой.

По ее словам, эта новость открывает перед юанем двери для дальнейшей мировой интеграции: валюта Поднебесной теперь будет занимать все большую долю рынка международных расчетов. На текущий момент юань недооценен рынком примерно на 10–12%. Точную цифру назвать невозможно, так как это весьма приблизительно расчеты.



Юань примкнул к престижному клубу резервных валют

«Корзина МВФ SDR – это некое резервное платежное средство, внутри которого есть возможность сальдирования. Это значит, что юанем страны теперь смогут покрывать свой дефицит и сальдо. Это дорого на мировую арену, и, вероятно, спустя десять лет юань все-таки составит серьезную конкуренцию доллару США», – комментирует новость Анна Бодрова.

Как отметил директор аналитического департамента ИК «Golden Hills – Капиталь Ам» **Михаил Крылов**, включение юаня в корзину валют означает большее уважение и почет к валюте. А также свидетельствует о соблюдении целого ряда критериев, таких как ликвидность, доступность производных инструментов, свободное ценообразование.

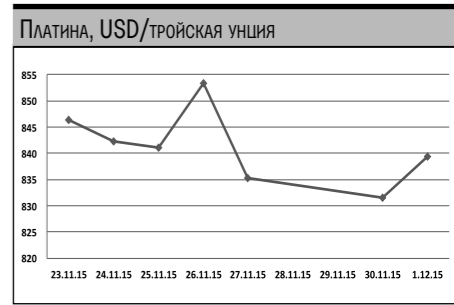
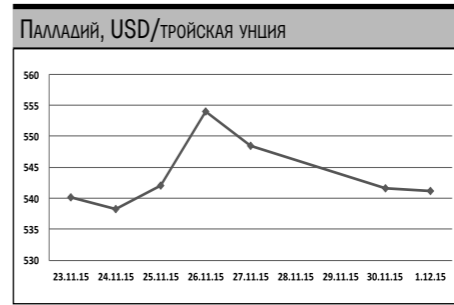
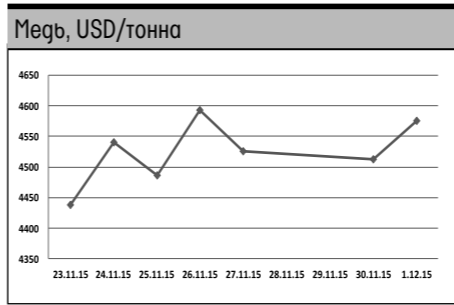
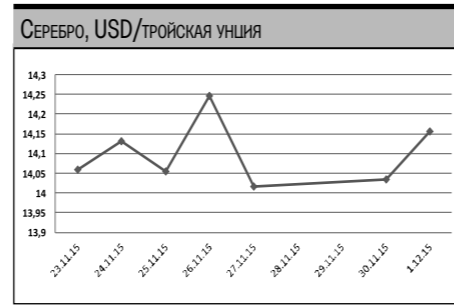
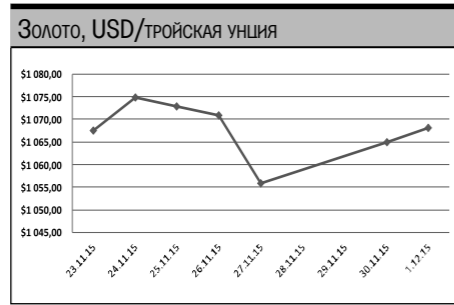
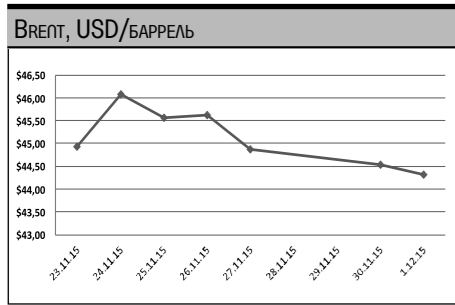
«Для юаня пока мало что изменится, и курс китайской валюты тоже не укрепит, потому что нет к ней доверия, так как не соблюдены юань ключевые условия для резервной валюты – единый курс на внутреннем и внешнем рынках. МВФ просто хочет оставить Китай в орбите своего влияния, поэтому

и решил пойти на уступки. Для Казахстана в связи с этой новостью ничего не изменится, разве что юани станет проще купить в обменных пунктах», – сказал финансист.

По мнению аналитика инвестиционного холдинга «ФИНАМ» **Богдана Зварича**, включение юаня в список резервных валют преждевременно.

«В текущий момент Китаю не решены два важных вопроса. Первым из них является свободная конвертируемость юаня. Дело в том, что он достаточно жестко привязан к доллару и, по оценке большинства, недооценен. Также стоит отметить, что Китай с его резервами спокойно может удерживать валюту на удобном для него уровне, что, на мой взгляд, не совсем стыкуется с принципами МВФ. Это, в частности, приводит к одностороннему ослаблению китайской валюты по отношению к мировым, происходящее по решению правительства и Народного банка, что мы наблюдаем в последнее время», – говорит аналитик «ФИНАМ».

ИНДУСТРИЯ



Один в поле не фермер

Минсельхоз призывает аграриев кооперироваться

АПК

Министр сельского хозяйства Асылжан Мамытбеков в Алматы довел до сведения сельхозпроизводителей, как отныне будут выстраиваться отношения между его ведомством и аграриями.

Элина ГРИНШТЕЙН

Министр рассказал о законах «О сельскохозяйственных кооперативах» и «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам сельскохозяйственных кооперативов», которые вступают в силу с 1 января 2016 года. Данными законами предусматривается перевод статуса сельскохозяйственных кооперативов из разряда некоммерческих организаций в коммерческие, а также возможность распределять прибыль в кооперативе и вступать в реви-зионные союзы для проведения ежегодного внутреннего аудита. Помимо этого, в кооперативах сохранится принцип демократичности (один член – один голос) и будет введен принцип реализации товаров, работ и услуг своим членам по себестоимости. На сельскохозяйственных кооперативах будет распространяться специальный налоговый режим с расширением перечня видов деятельности при его применении.

По словам министра, укрупнение сельхозтоваропроизводителей в кооперации позволит повысить производительность труда, стабилизировать спрос на продукцию за счет формирования крупных партий товаров для реализации и углубить специализацию с повышением качества продукции. Среди преимуществ также полное и эффективное использование производственных мощностей, оптимизация затрат, доступность маркетинговой информации и мер государственной поддержки, а также увеличение прибыли СХП за счет снижения себестоимости сельхозпродукции и повышения доходов.

Как отметил министр, закон о кооперациях даст предпринимателям новые экономические возможности для увеличения конкурентоспособности их бизнеса: «Благодаря изменениям аграрный сектор должен стать более конкурентоспособным.



В МСХ стимулировать создание кооперативов будут льготным кредитованием и субсидиями

Казахстан сейчас вступает в ВТО, интегрируется в другие экономические объединения и очень важно противостоять конкуренции и реализовать потенциал, имеющийся в аграрном секторе. Конечно, в первую очередь стоит вопрос обеспечения внутреннего рынка и реализации экспорта», – сказал министр. Для стимулирования раз-

Закон о кооперациях даст предпринимателям новые экономические возможности для увеличения конкурентоспособности их бизнеса

вития коопераций Минсельхоз совместно с АО «НУХ «КазАгро» планирует разработку нового продукта по льготному кредитованию сельскохозяйственных кооперативов. Однако в первую очередь министерство пересмотрело действующие механизмы субсидирования в АПК в части повышения нормативов субсидий для кооперативов.

Помимо механизма субсидирования, изменения коснутся и субсидирования затрат бизнес-ассоциаций на услуги научных организаций. Так для стимулирования бизнеса в софинан-

ровании научных исследований и преимуществ объединения аграриев, который и будет определять приоритетность научных исследований. Это значит, что субсидии будут выдаваться тем, кто вкладывает деньги в развитие науки и ее внедрение в производство. Внедрение данного механизма планируется осуществить в 2017 году.

К слову, 2 декабря Минсельхоз и НПП «Атамекен» подписали меморандум по вопросам дальнейшей развития аграрной кооперации. В рамках данного документа в течение 2016 года министерство совместно с палатой организует деятельность четырех пилотных кооперативов. В Алматинской области организуют плодовоовощной кооператив, в Жамбылской – кооператив молочного направления, в Актюбинской – мясного, и кооператив по масличным культурам в Северо-Казахстанской области.

Министерство и НПП «Атамекен» продолжат полномасштабную работу по разъяснению

аграриям основных принципов и преимуществ объединения в кооперации. Среди них, по мнению председателя Правления НПП Аблая Мырзахметова, решение многих вопросов правовых взаимоотношений членов кооператива, а также возможность получать достойную прибыль.

«Я без преувеличения скажу, что практическая имплементация этого закона имеет не только экономическое, но и социальное-политическое значение, потому что это уклад жизни огромного количества людей. Нам предстоит большая работа. Без объединения усилий местных властей, ассоциаций и НПП эти задачи не решить», – прокомментировал г-н Мырзахметов.

«Кроме продовольственной безопасности, социальных проблем населения, решения вопроса конкурентоспособности. Потому что в мелком виде фермерам невыгодно работать. Мы вступили в ВТО, почувствовали, как на наши рынки стали выходить союзные государства», – добавил он.

Справка «КЪ»

По данным Министерства сельского хозяйства РК на 1 июня 2015 года в стране зарегистрировано 1481 сельских потребительских кооперативов, 489 сельских потребительских кооперативов водопользователей, 43 сельскохозяйственных товариществ, 1843 производственных кооперативов в области АПК. Это составляет менее 2% от общего количества сельхозформирований.

Стандарт для тендера

«« [стр. 2]

Учитываться будут такие аспекты, как выбросы вредных веществ, сброс сточных вод, рациональное использование природного ресурса, применение технологий утилизации мусора. Предполагается, что сертификат может выдаваться как отечественным производителям, так и иностранным компаниям.

«Отличие программы ECOTANBA состоит в том, что если международные организации сразу просят компанию внедрить все требования по экологии, то мы планируем, что будем позволять на первом этапе реализовывать хотя бы 40% рекомендаций, а потом, стимулируя бизнес в течение трех лет, способствовать тому, чтобы постепенно была выполнена вся программа. Таким образом, мы хотим, чтобы экологизация не становилась тормозом для бизнеса и проводилась плавно», – пояснил Сырым Рахимбаев. В свою очередь, председатель совета директоров ТОО «Немецкий Двор» Махмуд Шадиев отметил, что на

сегодняшний день в Казахстане нет ни одной компании, на 100% соответствующей эко-стандартам, но есть участники рынка, которые в той или иной степени идут к этому идеалу.

«Если мы не начнем сертифицировать компании только потому, что не сочтем возможным закрывать глаза на то, что не очень существенное, то, скорее всего, в ближайшие 5-10 лет мы ни одного сертификата не выдадим. Но, конечно, существенные вопросы компании должны решать», – поделился мнением председатель директоров ТОО «Немецкий Двор». Программа ECOTANBA только начинает свое действие и пока сертификат не был выдан ни одной компании, но, как говорит президент Общественного фонда Eco Standard, многие предприятия уже выразили желание пройти сертификацию.

Зарубежный опыт

В развитых странах наличие эко-маркировки на продукцию и проведение такого рода сертификации осуществляется более пятидесяти

лет и является неотъемлемой частью культуры потребления.

Франция

Эко-сертификация сельскохозяйственной продукции была учреждена в законодательном порядке в 1960 году. На ее основании были введены эко-знаки, которые получили название «красные метки». Получившие метки компании печатались в СМИ для информирования потребителей.

Германия

Работы по эко-сертификации начались в 1974 году, что во многом было связано с программой ООН по защите окружающей среды. На протяжении многих лет в этой стране используются эко-знаки: «Голубой ангел» и «Зеленая точка». К примеру, наличие маркировки «Голубой ангел» на автомобиле означает, что он оборудован надежной системой очистки выхлопных газов. Эко-знак «Зеленая точка» ставят на упаковках, которые могут быть переработаны, чтобы потребители выбрасывали их в специальные контейнеры.

Скандинавия

Наиболее авторитетным знаком в Скандинавских странах является «Северный лебедь».

ЕС

Эко-знаком «Цветок ЕС» маркируются товары, которые содержат вещества и препараты, отнесенные директивами к опасным, но в допустимых пределах. Эко-маркировка активно используется в рекламе и способствует продвижению товара на рынке, положительно влияя на конкурентные позиции. Базисом для практически всех существующих ныне систем сертификации стал стандарт управления природоохранной информацией ISO 14001 (EMS), принятый Международной ассоциацией по стандартизации (ISO) в 1991 году. В ряде стран в дополнение к ISO 14001 были созданы собственные стандарты, например, в Великобритании – BS 7750 Specification for Environmental Management Systems, в Канаде – CAN/CSA Z750-94: Guidelines for an Environmental Management System, в Европейском союзе – EMAS.

Есть ли смысл заниматься бизнесом в Казахстане?

Происходящие в последнее время события в стране вызывают у некоторых тревогу и недоумение у большей части казахстанцев. А вводимые налоговым органом новшества вообще грозят стать причиной резкого ухудшения делового климата в республике.

Одним из главных камней преткновения, как оказалось, в отношениях между Комитетом государственных доходов Министерства финансов РК и бизнесом стала процедура проведения камерального контроля. Бизнесмены жалуются, до сих пор отсутствует единая методика, а действующий механизм устранения нарушений налогового законодательства неэффективен. К примеру, выявленные при сверке между покупателем и поставщиком нарушения зачастую не устраняются, а функции по контролю за отработкой нарушений фискалы попросту перекалывают на заявителя возмрата НДС. Возникает вопрос: чем собственно занимается уполномоченный налоговый орган и в чем тогда заключаются его функции?

Но это еще не все, как оказалось, чем могут удивить налоговые органы. В марте прошлого года постановлением правительства была введена система управления рисками (СУР). Возможно, она и облегчает труд налоговых служб, способствует лучшему администрированию и в каком-то плане даже эффективна. Судить не беремся. Но то, что осложнила жизнь добросовестным налогоплательщикам – это однозначный факт.

Поясним, в чем заключается проблема. В соответствии с новыми правилами налоговый орган обязан при формировании аналитического отчета «Пирамида» провести проверку всех контрагентов всех сделок субъекта проверки – поставщиков, покупателей и т. д. Причем их количество ничем не ограничивается, а это означает, что процедура может затянуться на неопределенное время. В этом случае возврат НДС автоматически прекращается, что, в свою очередь, «бьет» по бюджету предприятия. Ведь, по сути, НДС – это деньги из оборотного капитала, кровно заработанные деньги, которые в дальнейшем пойдут на закупку оборудования или сырья, выплату заработной платы и т. д.

С недавнего времени аналогичная ситуация стала возникать с корпоративным подоходным налогом (КПН). Все это вызывает массу вопросов: к примеру, почему налоговые органы не ведут работу по взысканию задолженности напрямую с нарушителей и почему функцию проверки возлагают на налогоплательщиков? Более того, еще не доказав правонарушение со стороны компании, фискалы могут объявить ее недобросовестным налогоплательщиком и даже жлепрядприятием. Где презумпция невиновности?

Вообще создается такое впечатление, что наши чиновники намеренно ухудшают положение отечественного бизнеса, а не идут ему навстречу. Возьмем в качестве примера важнейшую бюджетобразующую и в значительной степени определяющую социально-экономическое положение страны отрасль, то есть «нефтекуку». Например, на днях было принято постановление правительства об увеличении ставки акциза на передачу так называемого «давальческого» бензина. Для местных производителей она выросла в 2,3 раза, а для поставщиков импортного топлива почему-то оставили на прежнем уровне! В доверок к

этому, высокие ставки экспортной таможенной пошлины (ЭТП) на «черное золото». Сегодня она равна \$60 за тонну. Столько же, сколько в 2013 году. Однако, тогда стоимость энергоносителей была выше чуть ли не в два раза. Стоит отметить, что о необходимости снижения ЭТП эксперты нефтегазовой отрасли уже неоднократно заявляли в СМИ. Однако воз, как говорится, и ныне там. Так где же эта пресловутая поддержка отечественного бизнеса? Почему отечественные чиновники не в состоянии проявить гибкость и своевременно отреагировать на происходящие изменения с учетом рецессии мировой экономики? Да и о какой привлекательности инвестиционного климата в нашей стране может идти речь? К слову, по прогнозам министра энергетики РК Владимира Школьника, если мировая цена на «черное золото» не изменится и продолжит падение, совокупный доход недропользователей в 2015 году уменьшится на 52% по отношению к 2014-му. А это значит, что уменьшится уровень текущих расходов и налоговых выплат, а более 40 тыс. сотрудников нефтегазовой сферы могут остаться без работы.

«Деловые связи»

НПП РК «Атамекен» развивает «Деловые связи» казахстанских предпринимателей

Инструмент «Деловые связи» реализуется с 2011 года в рамках Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020».

Немного о программе

Целью инструмента является оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим свою деятельность в приоритетных секторах экономики в рамках программы, за счет установления деловых связей с иностранными партнерами при поддержке международных и зарубежных организаций.

Инструмент «Деловые связи» предоставляет руководителям высшего и среднего звена субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики в рамках программы, и состоит из двух этапов.

Первый этап осуществляется на территории Казахстана и включает повышение квалификации участников путем организации бесплатных трехнедельных бизнес-тренингов и обучения современным методам ведения предпринимательства, маркетингу, установ-



лению деловых контактов с бизнес-партнерами и другим. В процессе обучения участники инструмента разрабатывают бизнес-планы своего предприятия под руководством иностранных и отечественных бизнес-тренеров.

По окончании бизнес-тренингов участники инструмента самостоятельно дорабатывают бизнес-планы и в последующем могут участвовать в конкурсном отборе на второй этап инструмента. По окончании тренингов участники получают сертификат об успешном окончании курсов. Отметим, что участники тре-

- приобретения франшиз и лицензий;
- получения грантов международных и зарубежных организаций;
- создания совместных предприятий.

Отбор участников на стажировку осуществляется совместной казахстанско-германской комиссией и включает собеседование с претендентами о целях их участия в стажировке, оценку проектного задания и анализ конкурсной документации.

Требования для участия:

- предприятие должно иметь статус субъекта малого или среднего предпринимательства;
- текущая деятельность предприятия должна соответствовать Перечню приоритетных секторов экономики (согласно приложению 1 к программе);
- должность участника должна быть не ниже заместителя руководителя или руководителя среднего звена предприятия.

Итоги работы программы

Отметим, что данная программа успешно реализуется в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020». В рамках этой программы за 10 лет охвачено 187 тыс. предпринимателей. За время реализации проекта «Деловые связи» обучение прошли 2252 предпринимателя, стажировку за рубежом прошли 304 человек. Стажировку в Германии прошли 158 человек, а в США – 146 человек. Участники стажировки в Германии ежегодно заключают контракты на сумму в среднем 4,5 млн евро, участники стажировки в США – на сумму в среднем \$5 млн. Самый крупный контракт на покупку станции мобильной связи на общую сумму \$10 млн заключил участник проекта из

Караганды. В целом, участники проекта «Деловые связи», заключая контракты, модернизируя свое производство, приобретая зарубежные франшизы и лицензии, вносят свой вклад в образование синергии между казахстанскими и зарубежными предприятиями МСБ.

Напомним, отбор участников для зарубежной стажировки осуществляется совместной казахстанско-германской или казахстанско-американской комиссией. Партнерами фонда в организации зарубежных стажировок является Германское общество по международному сотрудничеству (GIZ) и Агентство США по международному развитию (USAID).

Пчеловодство с немецким качеством

Предпринимательница из Уральска Гульжан Мухамбеткалиева недавно вернулась из Германии, где она проходила бесплатную стажировку и изучала опыт немецких бизнесменов в области пчеловодства. Такую возможность директор ТОО «Дара Жан» получила благодаря проекту «Деловые связи», который реализует Фонд развития предпринимательства «Даму». Деятельность ТОО «Дара Жан» связана с пчеловодством, а именно реализацией меда и других пчелопродуктов. Как

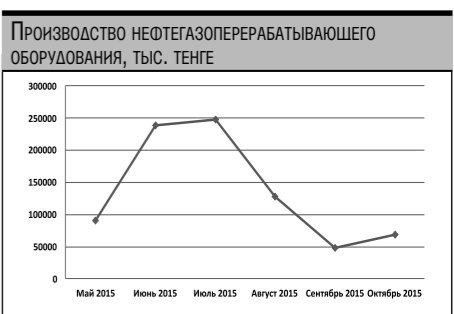
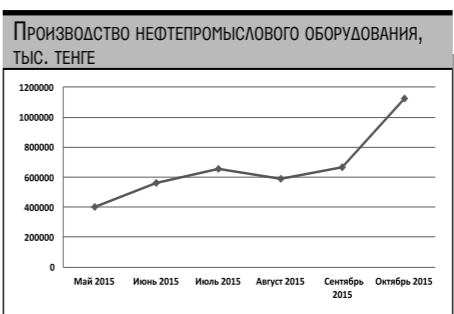
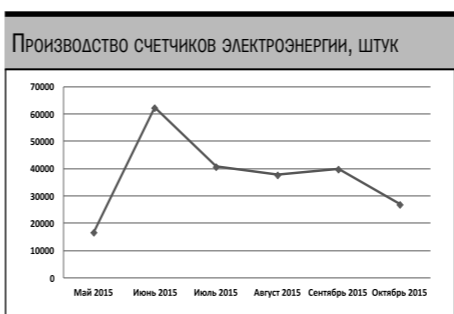
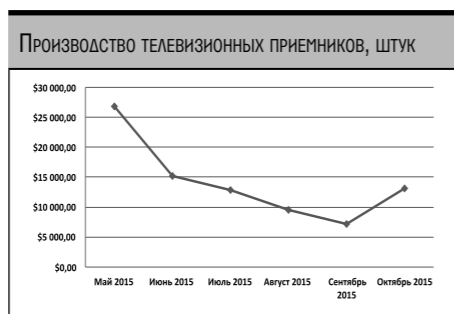
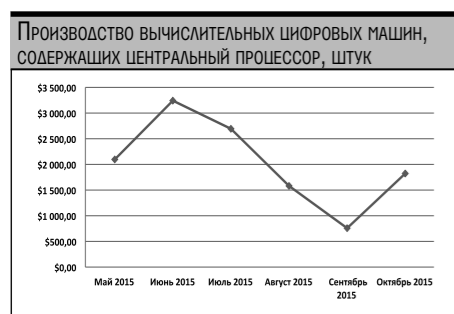
признается сама Гульжан Мухамбеткалиева, принять участие в проекте «Деловые связи» ее вначале подтолкнуло простое любопытство. Первым делом предпринимательница прошла обучение в университете «Тур-Профи» (Астана), а затем по приглашению немецкой стороны отправилась на стажировку в Германию.

В составе делегации Гульжан в течение месяца знакомилась с опытом развития пчеловодства в таких городах, как Штутгарт, Дрезден и ряде других. «Нужно отметить, что данная отрасль у немцев поставлена на высокий уровень. Мне удалось ознакомиться с полным циклом развития пчеловодства – от малых предприятий до специализированных НИИ, также я провела ряд встреч. Также мне было интересно узнать условия субсидирования тех, кто занимается пчеловодством, оказывается, даже если житель Германии будет разводить пчел просто в качестве хобби, государство будет выделять ему субсидии. Однако и требования к самим пчеловодам и к качеству меда у них другие, более строгие. К слову, наш уральский мед вызвал у немцев весьма восторженный энтузиазм, поскольку у них самих в основном стерилизованный мед, а мы им привезли натуральный. В Германии, конечно, тоже есть

натуральный мед, но стоит он весьма прилично», – рассказывает Гульжан. По мнению предпринимательницы, германские бизнесмены очень заинтересованы в сотрудничестве, в основном ради расширения рынков сбыта.

«Немцы готовы создавать совместные предприятия. Вообще для них потребление меда – это не пустой звук, пропаганда меда у них распространена очень широко, начиная с детства. К сожалению, у нас пока недооценивают этот продукт. Да и местные пчеловоды по большей части разобщены, каждый работает сам по себе, им не хватает кооперации. Поэтому наша компания намерена заняться большим проектом по глубокой переработке пчелопродуктов, тем более, что очень большой процент меда, который продает в Уральске, – это фальсификат», – отмечает бизнесвумен.

Что касается самого проекта «Деловые связи», то Гульжан Мухамбеткалиева советует остальным бизнесменам обязательно обратиться на него внимание. «Посмотреть своими глазами на зарубежный опыт ведения того или иного бизнеса – это очень познавательное, полезно и интересно, кроме того, можно наладить определенные выгодные контакты», – считает предпринимательница.



Alibaba и миллиарды китайцев

Компания из Поднебесной захватила российский рынок онлайн-продаж и готова зайти в Казахстан

E-commerce

О том, как создаются успешные проекты в Alibaba и как удалось компании за короткий срок завоевать российский рынок, казахстанским бизнесменам рассказал на конференции iProf директор по развитию AliExpress в России и СНГ Марк Завадский.

Гульжанат ИХИЕВА

Начнем с того, что само прибытие представителя китайского онлайн-ритейлера в Казахстан уже было событием – у местного онлайн-бизнеса, который только становится на ноги, вопросов к коллегам, сумевшим за год завоевать большой рынок России, накопилось много. Открывшись официально для российского рынка в начале 2015 года, к концу года AliExpress занял лидирующие позиции по продажам в российских регионах. По словам г-на Завадского, мобильное приложение площадки занимает первое место в России по количеству скачиваний и сейчас имеет более 10 млн зарегистрированных пользователей.

Маркетинг ни при чем

По словам г-на Завадского, успех площадки на таком большом и конкурентном рынке обеспечили не столько бюджет на маркетинг и продвижение в поисковых системах, сколько условия доставки и сарафанное радио. Причем пропаганда шла не в основных городах страны, а в регионах.



AliExpress в РФ продает через сарафанное радио

«Российские e-commerce компании в то время пытались поделить Москву и Петербург, и почти не было предложений для регионов. Мы представили то, что было нужно регионам. По правилам Почтового союза стоимость всех почтовых посылок из-за рубежа для всех регионов страны одинакова, причем это не большие деньги. В любой точке страны за товар покупатель платил одну и ту же цену. Примечательно, что для большинства регионов покупка в AliExpress стала первой покупкой в онлайн, и люди стали делиться этой информацией между собой и в соцсетях. Ведь это непростой опыт даже чисто психологически:

довериться какому-то китайскому сайту, перевести деньги, ждать посылку, ходить на почту, открыть упаковку, обработать или огор-

основной регион для компании – ее доля в покупках составляет около 10%.

Компании удалось отобрать 70% китайского рынка у американского онлайн-ритейлера eBay всего за один год

читься – все это так или иначе побуждает людей делиться опытом. И это стало неким драйвером роста продаж», – сказал эксперт. Как он отметил, Москва сейчас не

Стоит отметить, что площадка AliExpress была создана изначально как маркет-плейс для малого бизнеса, и основным рынком, по расчетам китайцев, должны были стать США. Но интерес к платформе проявили не американские бизнесмены, а покупатели из СНГ. «В компании заметили большой приток заказов из России, которых не смущало то, что сайт был англоязычный, после чего было решено создавать русскую версию сайта. Над этим сложным проектом работали всего два человека в Китае», – говорит г-н Завадский.

Китай – все еще главное направление

«Мы сейчас ведем торговлю с 200 странами мира, и в странах Центральной Азии мы так или иначе присутствуем. Конкретных планов у AliExpress относительно Казахстана нет, но нам интересен рынок. Мы будем общаться с представителями платежных систем, логистическими компаниями. Планы будут понятны после того, как мы проведем серию переговоров с потенциальными партнерами», – ответил глава регионального представительства СНГ на основной вопрос местных игроков. Тем не менее в рамках

Alibaba продала за один день товаров на \$14 млрд. Большая доля принадлежит, конечно, Китаю – за первые полчаса китайцы потратили \$9 млрд

СНГ Казахстан является одним из основных рынков для компании наряду с Россией, Республикой Беларусь и прилегающей к ним Украиной.

Увеличение покупок заметно также в таких странах, как Франция, Испания и Германия. Турция тоже рассматривалась как привлекательное направление, но последние тревожные события, по словам эксперта, отразились негативно на работе в направлении этой страны.

«У нас был турецкий проект. Мы планировали его возобновить – до последних новостей, но теперь

эта история очевидна», – наметил спикер.

Как он отметил, несмотря на имидж Alibaba как глобальной компании, она до сих пор больше всего сфокусирована на китайском рынке. И по характеру ведения бизнеса она остается китайской компанией. К примеру, сейчас в компании работает более 30 тыс. сотрудников в 90 офисах в континентальном Китае и 19 – в офисах за рубежом. Однако 99% сотрудников – это китайцы.

Стартан на сто лет

По словам г-на Завадского, на фестивале «1.11», как называется день массовых распродаж, который проводится на интернет-площадках всего мира, в 2015 году Alibaba продала за один день товаров на \$14 млрд. Большая доля принадлежит, конечно, Китаю – за первые полчаса китайцы потратили \$9 млрд. Как отметил спикер, столько за один день не продают все «черные пятницы» и «кибернедельники» вместе взятые.

Понятно, что трудно спорить с компанией, у которой под рукой рынок в 1,5 млрд человек. Тем не менее успех Alibaba, основанной школьным учителем **Джеком Ма**, считается чуть ли не феноменальным, учитывая, что компании удалось отобрать 70% китайского рынка у американского онлайн-ритейлера eBay всего за один год.

Марк Завадский остановился на тех принципах ведения бизнеса в компании, которые составляют ее основу. Интересно, что философия компании четко отражает некую национальную особенность бизнеса – призывает следовать традициям, жить как можно дол-

ше и выглядеть молодыми – все очень по-китайски.

Во-первых, все проекты должны создаваться в квартире Джека Ма, где и была основана компания в 1999 году, которая сейчас является домом-музеем Alibaba.

«Но она сохраняет свою первичную функцию – новые проекты компании разрабатываются и запускаются из этой квартиры, несмотря на наличие новых офисов. С командой, отвечающей за новый проект, подписывали договор о неразглашении информации, и переводили жить на две-три недели или даже на месяцы в этот дом», – говорит г-н Завадский. К слову, в эту квартиру когда-то были отправлены 10 человек с тайной миссией – создать платформу Tao Vao.

Влияет ли квартира Ма каким-то образом на успех проектов – неизвестно, однако традицию берегут.

Те, кого выбирают для работы над проектом, могут отказаться и трудиться на своей прежней должности, а согласившись на работу, сотрудник должен быть готовым к увольнению в случае провала проекта. Строгие условия

компании объясняются тем, что Джек Ма до основания компании олицетворял собой классического неудачника, который пробовал себя в разных делах, но которого «не брали на работу даже в McDonald's», как шутил заметил спикер. Это отразилось на политике компании, которая предполагает, что к успеху надо прийти через разочарования и неудачи.

«В Alibaba сотрудники всегда должны быть готовы к тому, что им предложат новую задачу. И не должно быть уверенности в том, что то, что ты сейчас делаешь, будет успешным всегда. Это принципиально не так. У нас смена лидеров и смена направлений в работе – постоянное явление. Это удивительное сочетание для корпорации с миллиардными оборотами – сохранять дух стартапа, когда у тебя работают десятки тысяч людей», – говорит эксперт.

Кроме того, есть очень важная часть философии компании – «проджить» 102 года. Как объяснил спикер, таким образом жизнь компании охватит три столетия.

Справка «Къ»

Alibaba Group – китайская публичная компания, работающая в сфере интернет-коммерции. Штаб-квартира расположена в городе Ханчжоу. Основными видами деятельности являются торговые операции между компаниями по схеме B2B и розничная онлайн-торговля. Компания была основана в 1999 году школьным учителем Ма Юном (Джек Ма). Alibaba занимает 80% рынка электронной коммерции Китая, ежегодный объем транзакций превышает \$250 млрд. В 2014 году компания опубликовала официальный отчет перед проведением IPO. Ключевые выдержки из отчета показывали \$2,54 млрд выручки за два квартала 2014 года и \$1,99 млрд чистой прибыли. В сентябре 2014 года первичное публичное предложение на Нью-Йоркской фондовой бирже привлекло \$21,8 млрд, позже увеличившись до \$25 млрд, что стало самым крупным IPO в истории.

Казнет больше не растет за счет молодежи

IT

Согласно исследованиям компании TNS Central Asia, рост аудитории Казнета за счет молодежи остановится, так как возрастная группа от 12 до 24 лет уже на 100% охвачена интернетом. Потенциал роста остается за гражданами страны старше 45 лет.

Как сообщил на интернет-конференции iProf представитель TNS Central Asia **Александр Емельянов**, сейчас в Казахстане имеются 22 города, где проживают более 100 тыс. человек, которые включают 56% пользователей интернета в стране.

Наибольший вклад в проникновение интернета в страну вносит город Алматы, где проживают приблизительно 22% от общего числа пользователей. Наименьший рост проникновения Всемирной паутины замечаются в Центральном (8%) и Восточном Казахстане (6%).

«Самая высокая интернетизация в стране происходит в Астане, где и кабельные сети сильно развиты, и техническое проникновение провайдеров высокое, но население примерно в два раза меньше, чем в Алматы. Поэтому на долю столицы приходится 13%», – объясняет спикер. Что касается аудитории казахстанских интернет-пользовате-

лей, группа от 15–24 лет почти полностью охвачена интернетом, и прироста пользователей за счет этой группы уже не будет. Хороший прирост показывает группа людей от 25 до 44 лет – 88% пользуются интернетом. Потенциальным драйвером роста, как считает эксперт, является группа «45+», которая находится на последнем месте, так как она достаточно консервативна. «В этой группе проникновение интернета составляет 57%. В этом году прирост составил 5%. Это достаточно большой сегмент, который еще не охвачен, и интернет может расти за счет него», – считает г-н Емельянов.

Портрет казахстанских пользователей интернета по типу занятости в основном состоит из группы учащихся (12–24 года), на втором месте стоят руководители различных предприятий и специалисты. Средний доход имеют 47% пользователей, выше среднего – 14%, и в 39% вошла аудитория с низким доходом, а также те, кто не указывал доход при проведении опроса.

В среднем 52% казахстанцев в интернете проводят 1,5 часа в день.

Казнет vs Рунет

Согласно отчету за октябрь 2015 года, около 3,5 млн казахстанских пользователей заходили в октябре хотя бы один раз на площадки Рунета. Из них 76% заходили в Казнет, что составляет 2 млн 700 тыс. человек. В исследовании участвовали 423 российских интернет-площадки и 51 казахстанская.

«Среди казахстанских площадок лидером в октябре был сайт OLX с месячной аудиторией около 1,5 млн человек. Однако если сюда добавить площадки зоны Рунета, которые мы измеряем, на первое место выходит Mail.ru с 28 проектами и месячным охватом аудитории из 3 млн 300 тыс. человек. На втором месте находится социальная сеть «ВКонтакте», куда за месяц зашли 2 млн 600 тыс. человек. Если смотреть недельное посещение, первые четыре места занимают так же Mail, «ВКонтакте», «Яндекс» и «Одноклассники», – говорит специалист.

По его словам, для молодой аудитории казахстанцев в возрастной группе 12–24 в топ-5 популярных площадок входят OLX, Nur.kz, Kiwi, «Колеса», Yvizion. Для аудитории 25–44 в топе появляется «Крыша». Для группы «45+» в топ входят новостные сайты.

Чем казахстанцы заняты в интернете?

По данным TNS Central Asia, поиск какой-либо информации занимает первое место – 63%. Проверкой электронной почты заняты 58%. Обмен сообщениями через различные мессенджеры составляет 57%.

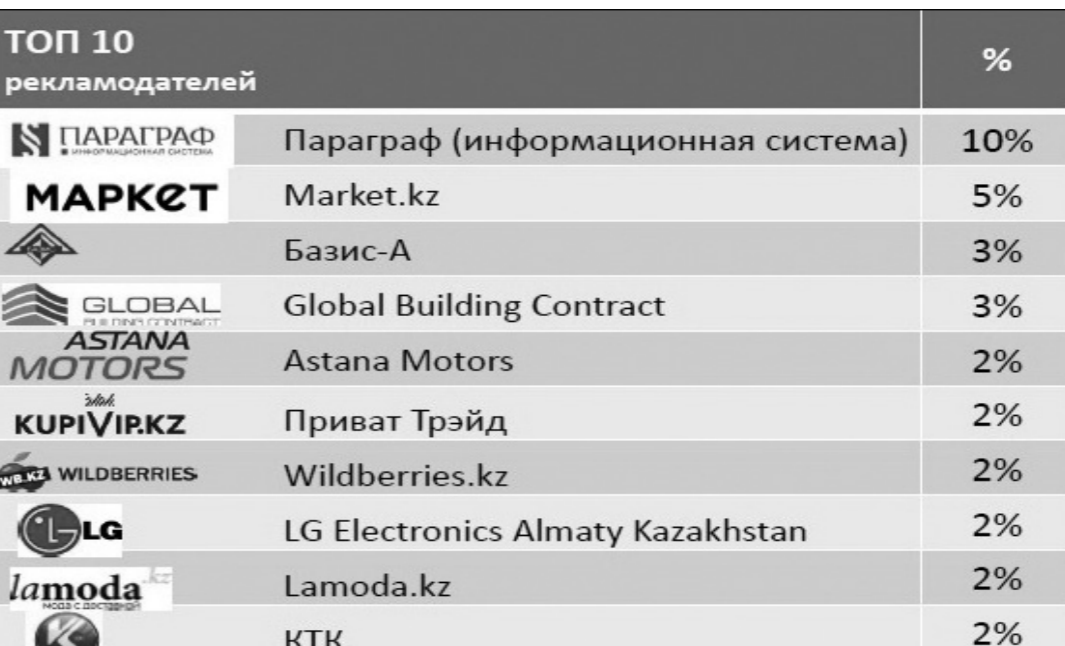
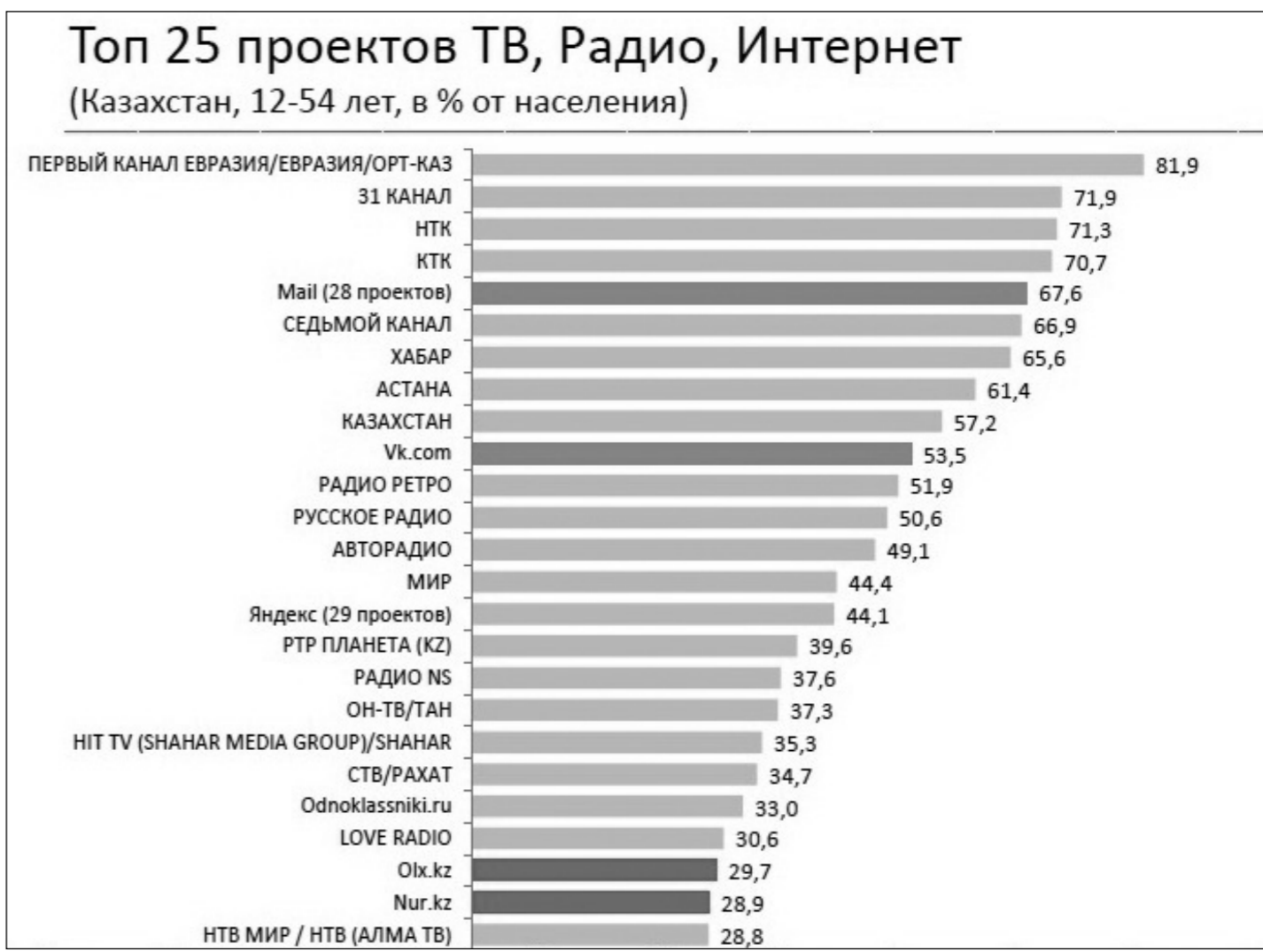
Топ-5 мессенджеров, которыми пользуются казахстанцы, – это WhatsApp (61%), Skype (33%), Mail.ru Agent (31%), Viber (17%) и Yahoo! (4%). Онлайн-покупки в интернете совершают на данный момент всего 10% пользователей – это около 440 тыс. человек. При этом 51% – это более активные пользователи, которые делают как минимум одну по-

купку в месяц. Покупают в интернете преимущественно женщины – около 63%. Наиболее активная группа, совершающая покупки в онлайн, – это пользователи в возрасте от 25 до 44 лет.

По уровню доходов преобладающей группой покупателей стали люди со средним доходом (44%). По типу оплаты на первом месте все еще находятся наличные платежи – чуть больше 40% покупателей рассчитываются наличными. На втором месте находятся банковские карточки, которыми расплачиваются за покупки также около 40% пользователей. Электронными деньгами расплачиваются 19% покупателей, а на долю денежных переводов приходится 13%.

По прогнозам экспертов компании, в 2015 году прирост проникновения интернета в Казахстане составит примерно 7–8%.

К сведению По рекламной активности в интернете TNS были исследованы 12 онлайн-площадок. Исследование проводилось с помощью фиксирования того или иного рекламного материала на онлайн-площадках за отчетный период



КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Он – дракон»: куда приводят мечты

Кино

На экраны выходит очередная экранизация «Красавицы и чудовища». На этот раз в интерпретации Тимура Бекмамбетова. «Он – дракон» – красивая и романтическая сказка, повествующая об истории любви княжны и Дракона.

Елена ШТРИТЕР



наедине с главными героями – княжней Мирославой и драконом Арманом, которые пробирются через лабиринт непростых личных отношений. Фильм с первых же кадров создает на экране поразительно красивую древнюю... Русь? Скандинавию? Финляндию? Удивительную и таинственную. Овеянную легендами. Остров дракона – место, где есть и мрачное подземелье, и уютная верхняя пещера, и небольшой пустынный пляж, и тропический уголок с экзотическими фруктами, купальней и водопадом... Видеоряд просто завораживает. И простейший сюжет (предсказав финал сказки можно с первых минут) начинает «звучать», отодвигая на задний план наивные диалоги.

В суровом северном княжестве издревле существовал обычай отдавать самых красивых юных девушек дракону. Но однажды нашелся храбрец, который последовал за своей возлюбленной и убил дракона. С тех пор обряд передачи девушки дракону стал свадебным, а о его истинном значении все благополучно забыли. До тех пор, пока внук драконоборца Игорь не решил жениться на дочери князя Мирославе – девушке романтической и мечтательной. А дабы напомнить о своем знаменитом предке, велел своим друзьям петь «драконову песню». Разумеется, дракон внял (матия как-никак) и прилетел за своей добычей.

Оказавшись на волшебном острове, Мирослава осталась только ждать, пока жених приедет за ней, а между делом стараться наладить отношения со своим похитителем.

«Он – дракон» по сюжету чем-то напоминает даже не «Красавицу и чудовища», а «Аленький цветочек». Здесь второстепенные персонажи тоже надолго остаются за кадром, оставляя зрителя

подсказывает, что, снимая фильм, Индар Джендубаев на них и рассчитывал – красивый главный герой, которого, кажется, раскрасили самыми яркими красками и юная девушка, довольно обычная, в которой каждая зрительница сможет увидеть себя.

Роль Армана исполнил сын Александра Лыкова (Казанова из «Улиц разбитых фонарей») Матвей, который совсем даже не актер, а известная топ-модель (входит в список 10 самых востребованных моделей мира). Таинственный и манящий образ Армана он создал не выдающейся игрой, а скорее чарующей и какой-то инноплетной внешностью.

Мария Поезжаева, исполнив-

шар роль княжны Мирославы, на его фоне смотрится несколько бледно. Впрочем, ее героиня получилась естественной и эмоциональной. Подкупает, что на экране мы видим не капризную княжну, а застенчивую мечтательницу (затяжку Настеньку из «Аленького цветочка»). Причем, в сущности, в то время как Матвей создает нужный антураж, Марии приходится в кадре работать за двоих. И нельзя сказать, что ей это не удается.

Отдельного внимания заслуживает третий персонаж – периодически сменяющий в кадре работавший в роли дракона Матвей Лыков. Над его созданием на протяжении двух лет работала команда специалистов по компьютерной графике студии CGF («Особо опасен», «Аполлон 18», «Президент Линкольн: Охотник на вампиров»). И надо сказать, что Дракон получился настолько живым и естественным, что его смело можно назвать еще одним персонажем.

Нельзя не отметить и саундтрек фильма. Песни, написанные Женей Любич, прекрасно дополняют визуальный ряд. И, пожалуй, без них настолько цельного сказочного мира просто не получилось бы.

В общем, посмотрите фильм, стоит хотя бы ради красивой картинки, к коей смело можно отнести Матвея Лыкова, и завораживающей музыки. А если вы при этом человек взрослый и практичный, и вам для просмотра романтического фэнтези нужно какое-то логическое обоснование, то в этом фильме вы наглядно сможете увидеть четкое и последовательное развитие «стокгольмского синдрома» (это когда жертва влюбляется в своего похитителя).

Зимнее чтение

Книги

Вот и наступила зима... Однако не спешите впадать в депрессию, глядя на медленно падающий снег! Лучше заварите себе чашечку горячего чая и проведите время с книгой. Какой? Выбирайте сами, благо осень оказалась богата на новинки самых различных жанров!



«Покорность».

Мишель Уэльбек

Новый роман автора мировых бестселлеров «Элементарные частицы» и «Платформа», по роковому совпадению попал на прилавки в день кровавого теракта в журнале «Шарли Эбдо», посвятившему номер выходу этой книги. «Покорность» повествует о крахе в недалеком будущем современной политической системы Франции. Сам Уэльбек определил жанр своего романа, как «политическую фантастику». И так, идет 2022 год. Преподаватель Сорбонны, исследователь творчества писателя Поисманса наблюдает жизнь, которая проходит мимо него. Зато политическая жизнь во Франции бурлит вовсю: на носу новые президентские выборы, где главными фаворитами считаются вполне себе реальная Марин Ле Пен, лидер крайне правого «Национального фронта», и выдвинутый политик Мохамед Бен Аббес, возглавляющий «Исламское братство», умеренную исламистскую партию. В результате закулисных интриг Бен Аббес, договорившись с левыми и центристами, становится президентом Пятой республики.

А дальше начинается все самое интересное: падает преступность, исчезает безработица. При этом женщинам запрещено работать, а также появляться на улице в юбках и с непокрытой головой. Узаконивается полигамия. Сорбонна становится исламским университетом. Франция выступает с новой геополитической инициативой – превратить Европу в Мусульманские средиземноморские штаты. Страна стремительно движется к шариату, и вся дальнейшая жизнь становится для специалиста по Поисмансу целью компромиссов и обломов. Он теряет все, чем дорожил, что составляло привычный смысл существования: работу, социальный статус, минимальный комфорт. Чтобы вернуть все это, от Франсуа требуется только одно – принять ислам...

«Кто нашел – берет себе».

Стивен Кинг

В прошлом году неутраченный Кинг взялся за детективы, анонсировав трилогию про отставного полицейского Билла Ходжеса. Первый роман серии, «Мистер Мерседес», вышел в июне 2014 г. и вызвал, как это обычно бывает с жаровыми экспериментами мастера ужасов, противоречивую реакцию. Традиционалисты по привычке ворчали, что лучше бы Стивен продолжал сочинять страшилки, другие пожимали плечами – мол, детектив и детектив, ничего особенного. Так или иначе, книжка отлично раскупалась и даже получила престижную премию имени Эдгара Аллана По. Спустя год Кинг выпустил второй роман трилогии «Кто нашел – берет себе» (оригинальное название Finders Keepers можно перевести

и как «Что упало, то пропало»). На этот раз Билл Ходжес расследует убийство известного писателя, совершенное много лет назад. С учетом того, что сочинять про коллег по цеху Стивену Кингу удается отлично – вспомним «Мизери», – есть шанс, что Finders Keepers окажется на высоте.

«Трансатлантика».

Колум Маккэн

Своим новым романом Колум Маккэн убедительно демонстрирует, почему он считается одним из самых значительных и интересных писателей своего поколения. Роман, охватывающий континенты, столетия, соединяющий в одну историю вымышленных персонажей и реальных людей. Ньюфаундленд, 1919-й год. Два летчика, воевавших в Первую мировую, задумали эпохальную авантюру – они мечтают совершить беспосадочный трансатлантический перелет между Европой и Америкой – впервые в истории. Дублин, 1845-й год. Фредерик Даглас совершает мировое турне, рекламируя свою автобиографическую книгу. В Ирландию он прибыл намеренно, полагая, что именно ирландцы сочувственно воспримут идеи абolicонизма, ведь гонимый всегда поймет гонимого, а нищеты и тяготы ирландцев могут удивить даже черного американского раба. Нью-Йорк, 1998-й год. Сенатор Джордж Митчелл, оставив молодую жену и новорожденного малыша, летит в Белфаст, где он должен провести переговоры о перемирии между ИРА и британскими властями. Выбрали его специально, посчитав, что сын отца-ирландца и матери-ливанки, американец по рождению, сумеет соединить несоединимое. Эти три линии сойдутся в одной точке, повторив изгибы мировых трагедий. «Трансатлантика» – самый зрелищный роман Колума Маккэна, это глубокое размышление об истории и роли в ней отдельного человека. Это роман о том, что как бы ни была трагична и грандиозна история человечества, определяется она силой, энергией и стойкостью отдельных людей.

«Вся правда о нас».

Макс Фрай

Макс Фрай – литературный псевдоним двух авторов – Светланы Мартынич и Игоря Степина. Следует признать, что в названии книги содержится некоторое преувеличение. Вся правда обо всех сразу в одну книгу просто не помещается. Но писатель старался и рассказал столько правды, сколько смог: о персонажах, о Мире, о магии, о времени, о смерти и бессмертии, о проклятьях, об отчаянии и любви. Результатом усилий стал удивительный эффект: прочитав эту книгу, читатель получает шанс узнать всю правду о себе. Кто-то – сразу, кто-то – годы спустя, кто-то – во сне, кто-то – наяву. Но

«Девушка в поезде».

Пола Хоккинс

Дебютная книга британской писательницы Пола Хоккинс уже названа бестселлером 2015 года и сравнивается с романом Гиллиан Флинн «Исчезнувшая», наделавшим много шума. После невероятной популярности в Англии, она была переведена на 44 языка и разошлась по миру тиражом в 3 миллиона. «Девушка в поезде» – это идеальный психологический триллер, в основе которого семейные и любовные отношения трех героинь романа. Главная из них – 32-летняя Рейчел – из тех, кого называют пропащими. Она алкоголичка, ее оставил муж. Каждый день пригородный поезд, на котором она отправляется в Лондон и обратно, делает остановку рядом с домом, в котором она жила с мужем. Он по-прежнему живет в этом доме, но со второй женой, Анной.

Также Рейчел очарована домом по соседству. Неоднократно она наблюдает красивую семейную пару, живущую в нем. Их взаимная трогательная нежность друг к другу вдохновляет героиню придумать им имена и профессии, идеализировать их отношения в мечтах об идеальном браке, который у нее не состоялся. В один из дней, когда Рейчел видит поцелуй Меган (настоящее имя идеальной жены) с посторонним мужчиной, идиллия исчезает окончательно...

«Я исповедуюсь».

Жауме Кабре

Новая книга испанского писателя переведена на 12 языков, а чтение ее напоминает прогулку по неведомым дорожкам, ночью в тумане, когда тропинку видно, только если направить луч фонаря... Антикварная лавка отца в Барселоне – настоящая сокровищница, но лишь ценнейшая, волшебная звучащая скрипка VIII века, созданная руками известного мастера Лоренцо Сториони из Кремони, притягивает внимание юного Адриа. Втайне от отца он подменяет это сокровище своей собственной скрипкой, чтобы показать старинный инструмент другу. Стоило только взять в руки запретную скрипку, как в его семье произошло страшное несчастье: убили отца. Адриа чувствует, что он сам виноват в смерти родного человека. Много лет спустя Адриа станет ученым и коллекционером, но загадка происхождения скрипки и тайна убийства будут мучить его с прежней силой. Он и не догадывался, что прошлое музыкального инструмента может раскрыть все секреты семьи: обстоятельства убийства, ненависть и интриги, любовь и предательство. Тени этих событий тянутся сквозь века и угрожают отобрать у Адриа все, даже любовь его жизни – Сару.

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 остается. С нашей подборкой сделать это будет намного проще.

Мероприятия в Алматы

Мультимедийная выставка «Время Дали», до 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 понятийный 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, послужившим началом авангардного искусства XX века.

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

Выставка художника Паоло Пиби Fake Golden Age, до 15 декабря.

Паоло Пиби родился в Ористано в 1987 году. Сейчас художник живет и работает в Милане. Работы, представленные на выставке, объединяют две вещи. Первая – узнаваемый авторский стиль: постоянное обращение к двум визуальным и тематическим планам, один из которых скрывает другой, отвлекает от него внимание. Но именно скрытый план выступает источником первого, питает его и на границе между ними рождается мир, поглощающий зрителя, выводящий его в пространство вне времени. Вторая – нарочитая высокая цитатность представленных работ: какие-то угадываются легко, какие-то требуют напряжения – художник предлагает зрителю

погрузиться в контекст живописи XX века, сравнить ее с современной, взглянуть на обе критически, и в конце концов – вступить в культурный диалог с самим автором, угадать его собственное отношение к источникам вдохновения – от пьютета до тонкой иронии.

Место: Esentai Gallery.

Выставка «Путь Лидера», до 24 декабря.

Центральный государственный музей РК представляет выставку «Путь Лидера», посвященную «Дню Первого Президента». На выставке представлены материалы из фондов ЦГМ РК, демонстрирующие связь истории Лидера Нации. Значимое место в экспозиции занимают фотографии, отражающие деятельность президента по укреплению международных связей с зарубежными государствами. Также, впервые представлены переданные резиденцией президента РК (Алматы) в дар Центральному государственному музею РК сувениры, подаренные главе государства руководителями иностранных государств. Место: Центральный государственный музей.

Кинопоказ оперы «Тангейзер», 5 декабря в 15:00.

Отто Шенк поставил «Тангейзера» в 1977 году, в 2004 спектакль возобновили на сцене Мет, и с того времени им дирижирует Джеймс Ливайн. Йохан Бота впервые исполнит Мет непростую заглавную партию. Среди участников спектакля также Петер Маттеи, для которого Вольфганг станет второй вагнеровской ролью на сцене Мет. Человеческую и божественную ипостаси любви Тангейзера исполняет Эва-Мария Вестбрук и Мишель де Янг. Место: Кінопарк 11 (Есентай), ІМАХ.

Мероприятия в Астане

Pop Up Shop Astana. Christmas market, с 4 по 6 декабря

Целью проведения четвертого сезона Pop Up Shop Astana является продвижение индустрии моды в Казахстане, поддержка и популяризация отечественных брендов и товаров hand made. Время проведения: с 10.00 до 22.00. Место: ТРЦ «Керуен», 2 этаж.

«Вечер корейского джаза», 4 декабря в 19:00.

В этом году своим творчеством

зрителей порадуют два ярких коллектива джазовой музыки: квартет «Джи Хе Ли» и трио «Чо Ен Док». Мероприятие организовано при сотрудничестве с Корейским культурным центром.

Место: КазНУИ, Шабыт. Корейский культурный центр Посольства Республики Корея приглашает всех желающих.

«Вечер казахского классического романа», 4 декабря в 19:00.

Программу концерта украсят бесценные произведения казахстанских композиторов Мукана Тулебаева, Сыдыка Мухамеджанова, Нургысы Тлендиева, Газизы Жубановой и Еркегали Рахмадиева. Они прозвучат в исполнении ведущих солистов «Астана Опера». Место: «Астана Опера».

Балет «Бахчисарайский фонтан», 5 и 6 декабря.

В Государственном театре оперы и балета «Астана Опера» балет Б. Асафьева «Бахчисарайский фонтан».

Либретто Н. Волкова по мотивам одноименной поэмы А. Пушкина. Место: «Астана Опера».

Встречайте Новый Год с Rixos President Astana!

Гала-ужин с зажигательной шоу-программой
Развлекательная программа для детей
Розыгрыш призов от сети отелей Rixos

Ведущие вечера: Азамат и Антон
Звезды вечера: Жанар Дугалова и группа Килиманджаро, и многое другое...

для более подробной информации, пожалуйста свяжитесь по тел: +7 7172 245050, 701 929 9930

www.rixos.com

7 Kunayev str, 010000, Astana, Kazakhstan,
+7 7172 24 50 50, astana@rixos.com

RIXOS
PRESIDENT ASTANA

НОВОСТИ ВСЕЙ СТРАНЫ

NUR.KZ