

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 3 (632)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 3 (632), ЧЕТВЕРГ, 11 ФЕВРАЛЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ПОСЕВНАЯ НОВАЯ,
БЮДЖЕТ
СТАРЫЙ

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ЧЕМ ДЕШЕВЛЕ ДОЛЛАР,
ТЕМ ЯРЧЕ БЛЕСК
МЕТАЛЛОВ

>>> [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

>>> [стр. 4]

СВОЙ БИЗНЕС:
ПРАВИЛЬНАЯ
МЕБЕЛЬ

>>> [стр. 6]



* Бриф-новости

Фермеры не верят в кооперативы

Создание кооперативов молочнотоварных ферм тормозится из-за больших затрат на строительство и оборудование, считают эксперты рынка. По их мнению, для ускорения процесса кооперации необходимо выделять государственные субсидии в размере 50% от стоимости приобретаемого оборудования. В то же время отмечается низкая информированность населения, что закон о сельскохозяйственных кооперативах вообще существует.

>>> [стр. 3]

Home Depot: главной всего погода в доме

Аналитики предлагают покупать акции одной из крупнейших ритейлинговых компаний в США Home Depot. Специалисты убеждены, что внешние факторы не будут влиять на стабильный рост котировок, а также ожидаемое увеличение доходов компании, который будет обусловлен ростом строительного сектора в США.

>>> [стр. 4]

Доставка с ветерком

Курьерская служба DelfFast, предложившая рынку Киева и Варшавы доставлять негабаритные грузы за час на электровелосипедах, была признана одним из самых успешных украинских стартапов по итогам 2015 года. Алматы станет третьим городом, в котором начнет действовать сервис, и случится это уже в ближайший месяц. Узнав об этом, «Кь» решил связаться с основателем DelfFast Даниилом Тонколием и более подробно расспросить его о проекте.

>>> [стр. 6]

Искусство инвестиций

Приобретение художественных ценностей с целью извлечения прибыли – как бы цинично это не звучало – мудрый подход к вложению капитала. При хорошем расчете инвестиции в искусство могут принести от 10 до 700-1200% годовых.

>>> [стр. 7]

Логичная дружба с Ираном

В сближении Казахстана с Ираном нет ничего опасного. Более того, Иран исторически являлся партнером по нефтегазовому сектору, и отмена санкций придаст новый импульс двусторонним экономическим отношениям между странами. Такое мнение высказали практически все экономисты и политологи, комментируя последние новости, связанные с визитом казахстанской делегации в Тегеран 7 февраля.

>>> [стр. 8]

Шансы на синдикации

Привлечение синдицированных займов в казахстанские банки, достаточно сложный или даже маловероятный процесс, считают эксперты. Однако, существует возможность того, что привлечь инвесторов поможет международный финансовый центр.

>>> [стр. 9]

Nordgold начал год с планов

Nordgold, принадлежащая известному предпринимателю Алексею Мордашову, объявила о начале строительства рудника «Гросс» в Якутии, что потребует около \$250 млн капитальных вложений. По прогнозам, новые проекты в золоторудной отрасли уже скоро будут редкостью.

>>> [стр. 10]

Бизнесу пообещали разобраться с властью

Регулирование

Национальная палата предпринимателей (НПП) заявила о решении одной из удручающих проблем казахстанского бизнеса – многочисленным административным барьерам при взаимодействии предпринимателей с госорганами.

Павел АТОЯНЦ

На II ежегодной конференции предпринимателей, прошедшей в Алматы, участие принимали председатель президиума НПП «Атамекен» Тимур Кулибаев и аким города Бауыржан Байбек.

Как выяснилось, мониторинг 3000 субъектов бизнеса Алматы, проведенный Национальной палатой предпринимателей (НПП), показал, что треть предприятий так или иначе, подпадают под категорию проблемных. Анализом были выявлены семь наиболее часто встречающихся трудностей: сложность сбыта продукции отечественных производителей (56,2%), доступ к финансовым ресурсам (17,2%), закупки и местное содержание (12,6%), административные барьеры (9,4%), доступ к программам поддержки бизнеса (3,1%), иные проблемы (0,8%), проблемы при налоговом администрировании (0,7%).

По снижению административных барьеров, в частности, решения проблем, возникающих у предпринимателей при получении разрешительных документов, Нацпалата внесла свои предложения. Во-первых, решили, что необходимо предоставить НПП доступ к ЕСЭДО для мониторинга поступаемых обращений бизнеса в госорганы, что позволит исключить формальные отписки, нарушения сроков и необоснованных отказов. Во-вторых, создать call-центр, куда предприниматели могут сообщать



По данным НПП, сбыть собственную продукцию не могут более половины алматинских предпринимателей

о возникающих преградах при получении государственных услуг. В третьих, подключить Центры обслуживания предпринимателей к VPN-каналу, интегрировав базы данных с госорганами и СЕМ, чтобы разрешения можно было получать через ЦОП.

Проблемы доступа и подключения к инфраструктуре, возникающие у предпринимателей, обычно связаны с нарушением сроков, процедур, излишним требованием документов, отсутствием информации о наличии свободных мощностей и земельных участков. Для разрешения этих трудностей Нацпалата намерена получить доступ к СЕМ, чтобы проводить мониторинг выдаваемых техусловий, а также предлагает разместить на сайте акимата полную информацию о свободных мощностях СЕМ, План детальной планировки, Генеральный план развития города и полный пере-

чень свободных земельных участков для бизнеса с привязкой к ПДП и генплану под инвестпроекты, ГЧП и другие проекты.

Для устранения административных барьеров при получении различных разрешений, уведомлений и лицензий НПП считает необходимым продолжать работу по экспертизе законопроектов НПА, сокращению процедур в рамках Doing business, а также систематизировать обращения предпринимателей по этим вопросам.

Отдельные предложения НПП для улучшения бизнес-климата в стране касаются поддержки банковской сферы НБ РК путем предоставления финансирования на оборотные средства и рефинансирования валютных займов МСБ, а также предоставления НБ РК банкам второго уровня краткосрочной ликвидности по единой ставке.

Кроме того, в целях обеспечения интересов отечественного бизнеса НПП считает необходимым предусмотреть возможность приобретения объектов в рассрочку в форме доверительного управления с последующим выкупом, включая методы репутационной оценки бизнеса и поручительства.

Согласно сформированной карте развития предпринимательства, для каждого региона Казахстана определена специализация. Одной из приоритетных отраслей города Алматы является туризм. Поскольку более 30% ВРП города формируется за счет торговли, при том, что наблюдается сжатие спроса и удорожание импорта, НПП предлагает усилить меры по развитию туризма. На первом этапе Палата рекомендует создать совместную Рабочую группу между акиматом Алматы и НПП, а также РПГ для вы-

работки в трехмесячный срок детальной Дорожной карты развития туризма с определением объема необходимого финансирования. В рабочую группу рекомендуется широко вовлечь бизнес-ассоциацию и самих субъектов туристской отрасли.

Этим 9 февраля резюмировалась II ежегодная конференция предпринимателей города.

Днем ранее группа экономистов в лице директора «Oil Gaz Project» Жараса Ахметова, председателя правления «BRB Invest» Галима Хусаинова и управляющего партнера «Tengri Partners» Ануара Ушбаева подготовила и опубликовала доклад, в котором также обозначают главные проблемы бизнеса, занятого в основном производством продукции.

По их мнению, главными барьерами на пути роста промышленного производства являются: высокие транзакционные издержки и низкая эффективность производства, связанная с отсутствием модернизации мощностей. При этом, труднодоступность финансирования в сочетании с его высокой стоимостью указывается в докладе отдельным пунктом. Эксперты считают, что казахстанский бизнес плохо ориентируется в потребительских предпочтениях своих покупателей и ценах, которые они готовы платить. Компании, в частности, экономят на маркетинговых исследованиях.

В то же время существует ряд проблем с экспортом товаров в ЕЭП. В ходе углубленных интервью, проведенных в Казахстане аналитиками, респонденты в качестве ограничений и барьеров при осуществлении грузоперевозок в Россию называли бюрократические процедуры, большое количество проверок и штрафов транспортной инспекции и госавтоинспекции. По данным исследования, издержки, связанные с нетарифными барьерами, составляют от 15% до 30% от стоимости товара.

ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ ПОСТАВЩИКОВ И ПОДРЯДЧИКОВ BI GROUP НОВЫЕ РЕАЛИИ, НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ РУКОВОДИТЕЛИ КОМПАНИЙ - ДЕЙСТВУЮЩИХ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ BI GROUP

- Строительные подрядные организации
- Проектные организации
- Поставщики (строительные материалы, ГСМ, запчасти)
- Поставщики техники и оборудования
- Банки
- Лизинговые и страховые компании



26 февраля, Астана
КАЗМЕДИА орталыгы (Казмедиацентр)

Актуальные вопросы для обсуждения:

- Перспективы совместной работы BI Group с подрядными организациями и поставщиками в реализации проектов:
 - девелоперских
 - промышленных
 - инфраструктурных (транспортно-логистические, социальные объекты)
- Планируемые закупки и передача работ на субподряд в 2016 г.
- Стандарты работы BI Group с партнерами
 - Критерии отбора и рейтинговая система оценки поставщиков и субподрядчиков
 - Требования преqualификации
 - Требования безопасности и охраны труда на проектах
 - Обучение и сертификация инженеров - работников субподрядных организаций
- Внедрение бережливого производства на проектах BI Group
 - Привлечение международных экспертов
 - Применение мирового опыта Lean-менеджмента

Участники форума



Место и время проведения Форума: 26 февраля, 8:00 ч КАЗМЕДИА орталыгы (Казмедиацентр), Конференц зал г. Астана, ул. Д. Конаева, 4

По вопросам участия и регистрации просим обращаться: тел.: +7 (7172) 55 98 24 +7 708 525 05 44 email: forum@bi-group.kz website: forum.bi-group.kz



МИР отчитался за деньги Нацфонда

Инвестиции

Комитет транспорта Министерства по инвестициям и развитию (МИР) РК отчитался о своих проектах, деньги на которые, в том числе, были получены из Нацфонда. Общая их стоимость составила 81,2 млрд тенге, привлеченные из Нацфонда – больше половины – 46,2 млрд тенге.

Гульмира САРБАСОВА

«Чем важен проект строительства паромного комплекса в порту Курык, и какой эффект от его реализации мы планируем достичь? На сегодняшний день перевозка железнодорожно-паромных грузов в порты прикаспийских стран возможна только через порт Актау, – пояснил зампреда комитета транспорта МИР РК Дмитрий Потлов, выступая на брифинге в ЦК. – При этом в последние годы паромный терминал в порту Актау работает на пределе своей пропускной способности», – сказал он.

Дмитрий Потлов напомнил, что связи с этим в рамках программы «Нурлы Жол» было принято решение о создании дополнительных паромных мощностей на Каспийском побережье. Важность и актуальность этого проекта также подтверждается «развиваемой транспортной инфраструктурой на всем транспортном коридоре ТРАСЕКА», в которую входит казахстанский участок паромной инфраструктуры на Каспийском море.

Целью создания паромного терминала в порту Курык является «усиление казахстанского звена» в международном транспортном коридоре на направлении Китай – Европа. В качестве эффекта страна получит «увеличение доходов от обслуживания транзитного грузопотока», что отразится на повышении налоговых отчислений и пополнении бюджета. Кроме того, казахстанским экспортерам будет представлена «дополнительная паромная инфраструктура для перевозки своей продукции» из страны каспийского региона и далее в направлении Запада. Годовой объем грузопотока через паромный комплекс составит более четырех млн тонн. Стоимость проекта составляет более 32 млрд тенге, из них 11,8 млрд тенге выделяется из Нацфонда. Что касается работы, проводимой

по этому проекту, – в прошлом году разработана проектная документация. Строительно-монтажные работы на объекте уже начаты. На сегодня отсыпано 200 тыс. кв. м насыпи на устройстве земляного полотна подъездного ж/д участка протяженностью 14 км. Проведена заготовка материалов верхнего строения пути (шпала со скреплением, стрелочные переводы). Проведены подготовительные работы по доставке камня для отсыпки выносов. На территории парка выставочных ж/д путей разработан грунт в отвал, вывезено 2,8 млн кв. м.

В текущем году планируется построить: волнолом для защиты со стороны моря акватории паромного комплекса; причальные стенки; подъездные авто- и ж/д дороги; сети электроснабжения; производственные и административные объекты, подъемно-переходной 3-секционный мост.

Также будет проведено дноуглубление акватории и поддона канала.

В период строительства создано порядка 500 рабочих мест, из них порядка 100 бульдозеристов и экскаваторщиков, более 40 дорожных рабочих и 25 каменщиков.

Запуск первого пускового комплекса этого проекта планируется до конца декабря этого года.

Боржакты – Ерсай

По информации Дмитрия Потлова, завершены строительные работы ж/д линии Боржакты – Ерсай, которая соединит строящийся паромный комплекс в порту Курык с ж/д магистралью.

В прошлом году по линии, которая сдана во временную эксплуатацию, было запущено рабочее движение поездов. В настоящее время проводится работа «по сдаче участка в постоянную эксплуатацию».

Помимо непосредственного создания железнодорожного подхода в территории порта Курык «новая железная дорога направлена на транспортное обслуживание строящихся заводов», находящихся на побережье. Речь идет о судостроительном и судоремонтном заводе, а также заводе по выпуску металлоконструкций.

Общая стоимость проекта составляет 9,5 млрд тенге, в т. ч. 6,7 млрд – средства Нацфонда и 2,8 млрд – средства КТЖ.

На объекте было создано более 200 новых рабочих мест во время строительства и более 30 – в период постоянной эксплуатации.

Шу – Алматы

Третьим проектом является строительство вторых путей на участке

Шу – Алматы. «Для понимания важности и актуальности проекта нужно учесть, что этот участок с трех сторон окружен двухпутными линиями – то есть от станции Алматы в восточном направлении функционирует двухпутная железная дорога, и от станции Шу в северном и западном направлениях также расположена железнодорожная инфраструктура с двумя путями, – говорит Дмитрий Потлов. – Таким образом, очевидно, что однопутный участок между станциями Шу и Алматы является участком с низкой пропускной способностью и создает, попросту говоря, «заторы» на всей железнодорожной сети южного региона».

В свою очередь участок Шу – Алматы, по мнению Дмитрия Потлова, особо важен и используется при перевозке транзитных грузов в направлении Китай – страны Азии и во

внутриреспубликанских перевозках из Алматинского региона во все стороны Казахстана.

Новый проект, за счет повышения пропускной способности и снижения сроков доставки и соответственно транспортных расходов, «позволит повысить транзитный потенциал Казахстана и оптимизировать внутренние перевозки», что, в конечном счете, выгодно как для казахстанского продавца, так и для потребителя.

Период строительства намечен на 2015–2017 годы. Общая стоимость проекта – 39,7 млрд тт, в т. ч. 27,7 млрд тт – средства Нацфонда и 12 млрд тт – средства КТЖ.

На объекте было создано: во время строительства – более двух тысяч рабочих мест и 185 – во время эксплуатации.

Программа «Нурлы Жол»

В рамках программы на реализацию автодорожных проектов в 2015–2016 гг. из Нацфонда планировалось выделить 301 млрд тенге. Из них в 2015 году – 178 млрд тенге, в 2016 – 123,3 млрд тенге. При этом должно быть обеспечено софинансирование со стороны займов международных финансовых организаций в сумме 6,3 млрд долларов.

В период с 2015 по 2020 годы должны быть реализованы крупные автодорожные проекты «Центр-Ю», «Центр-Восток», «Центр-Запад» и реконструированы автодороги республиканского значения практически во всех регионах страны.

Что день грядущий ГМК готовит?

«Къ» попытался разобрататься, насколько сильно текущий кризис в горно-металлургической промышленности отразился на казахстанских компаниях, удалось ли извлечь из него уроки, и стоит ли ожидать улучшения ситуации.

Элина ГРИНШТЕЙН

Острый кризис в отрасли, ухудшение ценовой конъюнктуры мировых рынков металлов, сокращение экспорта и волатильность курсов валют не могли не отразиться на горно-металлургическом комплексе Казахстана. Так, в прошлом году весьма ощутимо упали цены на основные казахстанские экспортные товары отрасли. К примеру, по информации отраслевой ассоциации, стоимость цинка снизилась более чем на 26%. Настолько же упала в цене и медь. Железная руда потеряла в цене 42%. Более чем на 17% подешевел алюминий, на 11,5% – золото. Однако при всем этом в Казахстане нацелены на дальнейшее индустриальное развитие страны.

Четыре кита

В частности, в программе партии «Нур Отан» «Казахстан-2021: Единство. Стабильность. Созидание», пространенной перед Внеочередным XVII съездом партии, сказано, что в предстоящие пять лет Казахстан сделает ставку индустриального развития на четырех «наиболее перспективных направлениях». К ним, помимо нефтегазового сектора, отнесены горно-металлургический комплекс и электроэнергетический сектор, а также АПК.

Глава государства в ходе съезда так рассуждал о текущем кризисе добывающей отрасли: «Давайте вспомним историю. Юго-восточный кризис начался в 1997 году, а в 1998 году мир переживал последствия этого кризиса. Если вспомним, баррель нефти стоил 8,5 долларов. Потом целое десятилетие шел рост до 130 долларов за баррель. Затем началось десятилетие падения, которое, возможно, приближается ко дну». По мнению Нурсултана Назарбаева, весь мир сегодня переживает сложный противоречивый этап развития.

Нет худа без добра

Эксперты придерживаются аналогичного мнения. Так, в глобальном отчете компании «Deloitte» «Тенденции развития – 2016» говорится о том, что добывающие компании в условиях сохраняющихся рекордно низких цен на сырье пытаются как-то адаптироваться к ситуации.

«Трудности усугубляются еще и тем, что перед добывающей отраслью стоит целый ряд нерешенных проблем, начиная со снижения качества руды и сокращения спроса и заканчивая недостатком финансирования и ростом требований со стороны заинтересованных участников отрасли. Одновременно с этим добывающим компаниям приходится иметь дело со все возрастающими трудностями, такими как потребность в инновациях, изменения нормативно-правовой базы и усиление рисков, связанных как с физической,



так и с информационной безопасностью», – сказано в отчете.

Кстати говоря, в Казахстане бюджетные средства на геологоразведку на 2016 г. были сокращены до 3,2 млрд тенге. Напомним, в 2015 г. финансирование в рамках программы геологоразведочных работ составило 11 млрд тенге. Однако, по мнению экспертов «Deloitte», режим жесткой экономии, в котором вот уже несколько лет пребывают добывающие компании, имеет и положительные стороны. Например, оптимизационные мероприятия позволяют повысить производительность труда на уровне всего предприятия. При этом все основные игроки отрасли планируют достичь экономии порядка нескольких миллиардов долларов путем сокращения потенциальных издержек.

Сами с усами

Есть примеры подобной экономики и среди казахстанских компаний. Так, на предприятиях Евразийской Группы (ERG), которые составляют треть горно-металлургического сектора Казахстана, планируют отказаться от услуг сторонних подрядчиков, увеличить операционную прибыль, а также повысить и в ряде случаев возродить уникальные технологические компетенции. Достичь этого планируется за счет реализации политики по увеличению внутригрупповых оборотов.

В прошлом году предприятия группы удалось сэкономить в общей сложности 1,2 млрд тенге за счет отказа от привлечения сторонних ремонтных организаций. Все планы по ремонту были проинспектированы, в результате чего определили виды работ, которые могут быть выполнены силами самих предприятий группы.

В этом году за счет увеличения объемов оказания внутригрупповых ремонтных услуг, ранее выполнявшихся сторонними предприятиями, группе удастся не только сэкономить, но и заработать.

«Среди сторонних подрядчиков, поставляющих товары или выполняющих услуги для группы, немало иностранных. Отказ от некоторых из них и создание технологических производств на предприятиях ERG позволит повысить долю казахстан-

ского содержания товаров, работ и услуг, выполняемых нашими предприятиями. В непростой период спада производства данная мера способствует загрузке работников компаний ERG, а значит, и сохранению, а в некоторых случаях и увеличению объемов социальных обязательств перед работником: по выплате налогов, пенсионных отчислений, сохранения медстраховки», – прокомментировал ситуацию генеральный директор АО «ERG Service», специально созданной Сервисной компании ERG, Валерий Гриненко.

Купит нельзя произвести

Говоря об увеличении казахстанского содержания товаров, работ и услуг (ТРУ), необходимо отметить высокую степень важности этой стратегической задачи в текущей экономической ситуации. Глава государства еще в 2008 г., на заседании Совета иностранных инвесторов, назвал эту цель самой приоритетной задачей для Правительства.

По информации АО «Национальное Агентство по развитию местного содержания «NADLoC», в последние годы в горно-металлургическом комплексе Казахстана доля местного содержания в закупленных ТРУ составляет не менее 50%. Так, в 2014 г. было закуплено товаров, работ и услуг на 478,7 млрд тенге, из которых на местное содержание пришлось 240,4 млрд тенге (50,2%). В прошлом году объем общего закупа сократился и составил 398 млрд тенге, но увеличилась доля местного содержания – до 60,6% (241,1 млрд тенге).

Особо примечательно, что процент местного содержания по закупленным работам и услугам уже давно перевалил за 80% – 82,9% в 2013 г., 86,8% в 2014 г. и 91,6% в 2015 г. Однако доля казахстанского содержания по закупленным товарам остается сравнительно невысокой – 21,6% в 2013 г., 16,3% в 2014 г. и 22,6% в 2015 г.

Вместе с тем в некоторых случаях собственное производство обходится предприятиям даже дешевле, нежели покупка за рубежом. Так, в АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное

объединение» себестоимость изготовления одного токопровода электролизера Q-215, используемого в технологии производства алюминия, на 40% дешевле, чем аналогичные,купаемые в настоящий момент в Китае. Если учесть, что до конца 2016 года Казахстанскому электролизному заводу необходимо более 6 000 токопроводов, и весь этот объем будет полностью обеспечен силами АО «ССГПО», то только на ремонт электролизеров перенцу алюминийевой промышленности Казахстана, – АО «Казахстанский электролизный завод», по данным специалистов, можно будет сэкономить достаточно крупную сумму – ориентировочно 60 млн тенге в квартал.

В качестве еще одного примера можно привести неподвижные плиты к дробилкам для измельчения пород. Ранее их также заказывали у сторонних подрядчиков, теперь намерены изготавливать силами АО «Алюминий Казахстана» и АО «ССГПО».

Таким образом удается избежать оттока выручки и денежных средств за рубеж, а также обеспечить предприятия работой.

Все выше и выше

Для поддержания достигнутой экономики эксперты рекомендуют компаниям более активно подходить к задачам повышения производительности. Примечательно, что на долю горно-металлургических предприятий в Казахстане приходится около 12% ВВП страны, или почти пятая часть в общем объеме обрабатывающей промышленности.

Согласно программе новой экономической политики «Нурлы Жол – Путь в будущее» предприятия горно-металлургического комплекса должны сфокусировать свое внимание не столько на увеличении производственных мощностей, сколько на выпуске продукции с высокой добавленной стоимостью и внедрении инновационных, наукоемких технологий.

Необходимо отметить также и тот факт, что Государственной программой индустриально-инновационного развития на 2015–2019 гг. предусмотрены разработка и реализация мер, направленных на повышение производительности

труда, стимулирование спроса на внутреннем рынке и продвижение экспорта.

Несмотря на сложную ситуацию в мировом горно-металлургическом секторе, казахстанским компаниям есть, чем похвастаться. Хорошим примером может служить Павлодарский машиностроительный завод – отечественный производитель мостовых, козловых кранов, нестандартного и технологического оборудования, а также металлоконструкций.

В 2015 г. данным предприятием было произведено продукция на сумму более 1,2 млрд тенге. В 2016 г. этот объем планируется увеличить до 4,6 млрд тенге. Повысить показатели возможно за счет освоения предприятием производства уникальных 140-тонных кранов. При их разработке за основу был принят проект ООО «Волгоградский научно-исследовательский институт технологии машиностроения». Причем технология изготовления кранов разработана непосредственно ПМЗ и полностью адаптирована к условиям эксплуатации в Казахстане (а конкретнее, к условиям заказчика). Основными поставщиками материала и комплектующих для изготовления продукции являются как предприятия Казахстана, так и России, Германии и стран СНГ. Мощности завода позволяют в год произвести 4 таких крана.

Кстати говоря, краны планируются экспортировать, к примеру, в Россию и другие страны СНГ. Павлодарский машиностроительный завод уже имеет государственный сертификат о происхождении товара СТ-К3 на ряд продукции, подтверждающий казахстанское содержание более 50%.

Две стороны инноваций

Эксперты, в свою очередь, также советуют применять инновации в целях сокращения расходов компании. Так, руководитель международного направления «Инновации в добывающей отрасли» компании «Deloitte» в Канаде Эндрю Стюарт отмечает: «Идея заключается не в инновациях ради инноваций, а в том, чтобы найти такие способы применения инноваций, которые откроют новую эру повышения производительности и сокращения расходов. Сейчас для добывающей отрасли наступил переломный момент: она находится в процессе поиска стратегий, которые позволят извлечь из инноваций реальную выгоду».

Однако, как известно, новшества требуют жертв. В частности, для повышения производительности труда на производственные компании могут либо увеличить почасовой объем работы сотрудников, либо начать повышать уровень механизации работ. Эти факторы могут отрицательно сказаться на трудовой занятости.

Из примечательных примеров такой напряженной в кадровом плане ситуации сразу вспоминается кризис в США. В прошлом году без работы там осталось около 68 тыс. специалистов горно-добывающего комплекса. В Штатах это явление самым большим за последние 6 лет сокращением рабочих мест в отрасли.

Планы Китая касательно сокращения мощностей по производству

стали также не отличаются оптимистичностью. По недавнему сообщению главы Исследовательского института по планированию развития металлургической промышленности Китая Ли Синьчун, в результате сокращения производства стали свои рабочие места потеряют порядка 400 тыс. работников – и не только сталелитейных предприятий, но и компаний добывающей и перерабатывающей отрасли.

И подобная ситуация наблюдается на множестве предприятий горно-металлургического сектора во всем мире – международные компании сокращают, консервируют или и вовсе закрывают цеха, шахты, целые предприятия, в силу их убыточности и нерентабельности производства, без работы остаются тысячи людей.

В Багдаде все относительно спокойно

Что же касается ситуации в Казахстане, то и наших горняков кризис не обойдет стороной. По прогнозам Министерства здравоохранения и социального развития РК, в этом году под сокращение могут попасть порядка 1,5 тыс. работников промышленности и 720 специалистов горнодобывающей отрасли.

Дабы подсластить эту пилюлю, напомним, что в 2015 г., по информации Ассоциации горно-добывающих и горно-металлургических предприятий (АГПМ), под угрозой оказались рабочие места примерно 50 тыс. работников отрасли. Однако их удалось сохранить благодаря проведенной в августе девальвации тенге и переходу к свободноплавающему курсу национальной валюты.

Также, по данным той же АГПМ, ни одна из компаний отрасли в прошлом году не сократила заработные платы своим работникам. «Зарплаты мы не сокращали. В «АрселорМиттал» пытались, но после введения плавающего курса они вернулись к этому вопросу и решили не снижать. Другие попытки были, но введение плавающего курса свело эти попытки на нет, и сейчас мы не говорим вообще о каких-либо сокращениях рабочих плат», – сказал по этому поводу исполнительный директор АГПМ Николай Радостовец.

Свет в конце туннеля

Подводя итоги можно сказать, что большинство мировых экспертов с многолетним опытом, даже осознавая всю тяжесть нынешнего положения, не теряют оптимистического настроения. По их мнению, перед нами всего лишь очередной экономический цикл, разумеется, очень тяжелый, но который, тем не менее, обязательно закончится.

Произойдет это, по словам экспертов компании «Deloitte», как только перспектива нехватки сырья станет реальностью, и спрос со стороны Индии, Юго-Восточной Азии и даже Африки снова начнет превышать предложение. А до тех пор в отрасли будет наблюдаться стагнация.

«Отрасль будет сокращаться и стремиться «отсечь все лишнее». С другой стороны, компании, которые преодолеют все трудности, станут менее уязвимыми и начнут использовать новые подходы в работе. Хотя это время пока не наступило», – сказано в отчете компании о тенденциях развития сектора в 2016 г.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственность: ТОО «Altco Partners»

Адрес редакции: 050000, РК, г. Алматы, ул. Шевченко, 90, оф. 41 (ул. ул. Наурызбай батыра)

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
Тел. +7 (727) 232-45-55,
m.kairbekov@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Кристина БЕРЩАДСКАЯ
Тел. +7 (727) 232-45-55,
kristina@kursiv.kz

Зам. главного редактора
по интернет-версии:
Динара ШУМАЕВА
Тел. +7 (727) 232-45-55,
d.shumaeva@kursiv.kz

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

Редакция:
«Компании и рынки»
Гульжанат ИХИЕВА
«Банки и финансы»
Ольга КУДРЯШОВА
«Культура и стиль»
Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЬПЕНЧЕНКО
Наталья ГРИГОРЬЕВА

Представительство
в г. Астана:

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

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

Корреспонденты в г. Астана:
Гульмира САРБАСОВА

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

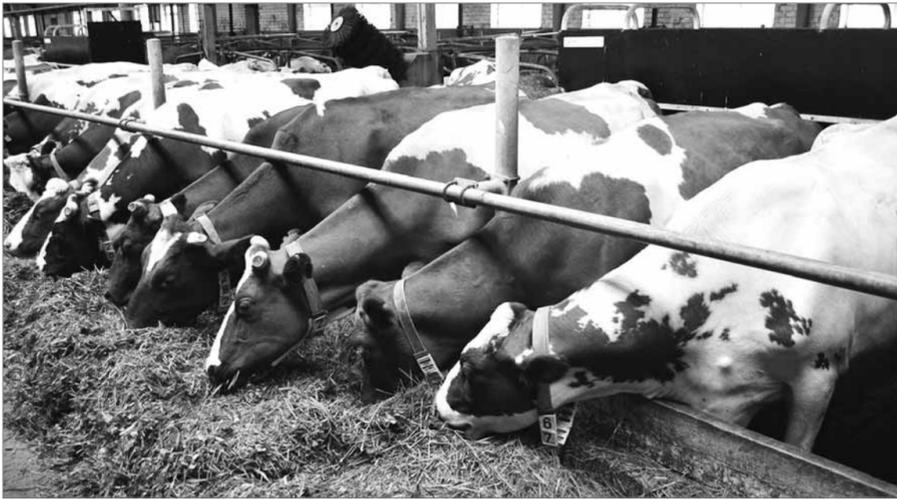
Служба распространения:
Ертак МЕЙРАМ,
e.meyram@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве культуры и информации
Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет
№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.
Отмечено в типোগрафии РПКМ «Дэвир»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 10 300 экз.

Фермеры не верят в кооперативы



Молзавод за 700 млн тенге фермерам не по карману

Агробизнес

Создание кооперативов молочно-товарных ферм тормозится из-за больших затрат на строительство и оборудование, считают эксперты рынка. По их мнению, для ускорения процесса кооперации необходимо выделять государственные субсидии в размере 50% от стоимости приобретаемого оборудования. В то же время отмечается низкая информированность населения, что закон о сельскохозяйственных кооперативах вообще существует.

Гульжанат ИХИЕВА

По словам генерального директора компании Raimbek Agro **Виталия Боркова**, в Алматинской области отсутствуют крупные молочно-товарные фермы и большая часть молока производится крестьянскими хозяйствами, собирается с подворий, что серьезно влияет на качество сырья и мешает долгосрочному планированию поставок. Поэтому сельхозкооперативы стали бы хорошим решением проблемы.

«Подтверждено опытом ведущих стран мира – это реальный путь для развития высокоэффективного производства. Но, к сожалению, фермеры сегодня не проявляют энтузиазма по поводу кооперативов. Мы считаем, что со стороны Минсельхоза нужна помощь в виде финансирования на старте, это создаст предпосылки для развития молочной кооперации», – сказал Виталий Борков в беседе с «Къ». Поэтому, как считает эксперт, субсидирование государством 50% затрат фермера на строительство и модернизацию, что сегодня задерживает развитие

кооперации в стране, могло бы ускорить процесс.

Однако, как отметила руководитель ИП «Анжела» **Нелли Салиханова**, предстоящие расходы кооперативщиков – даже с учетом госсубсидий – не кажутся фермерам привлекательными. По ее словам, они не смогут оплачивать даже оставшиеся 50% стоимости завода.

В Raimbek Agro считают, что кооперации необходимо создавать вокруг крупных молочных заводов – в таких, где уже налажены процессы приема, производства и реализации продукции. Вместо этого Министерство сельского хозяйства, по словам г-на Боркова, упорно планирует в своем пилотном проекте по молочной кооперации строительство мини-завода.

«При этом большинство уже существующих молокоперерабатывающих заводов недогружены из-за отсутствия сырья. Как мини-завод сможет экспортировать свою продукцию? А ведь именно экспортная направленность – основа министерской программы кооперации. В министерстве говорят, что мы должны равняться на такие сельхозкооперативы, как шведско-датская Afta и новозеландская Fonterra. Только один их средний завод в сутки перерабатывает 800 тонн молока, и 90% производимого молока отправляется на экспорт в виде масла, сыра, сухого молока и молочных продуктов», – сказал эксперт.

Отсутствие энтузиазма у фермеров к объединению объясняется не столько высокими затратами, сколько низким уровнем их информированности о преимуществах кооперации, считает президент Республиканской ассоциации сельскохозяйственных кооперативов «Агро-Союз Казахстана» **Алик Сагиндыков**.

«Дело в том, что приступили к реализации проекта практически сразу после принятия закона, а подзаконные нормативные акты к тому времени не были готовы – именно

там должны быть расписаны все правила, информация о предоставляемых преференциях и льготах, которые важны для фермеров. То есть первым шагом здесь должно быть разъяснение. Однако мы сейчас этого не замечаем», – говорит г-н Сагиндыков.

По словам Нелли Салихановой, сейчас больше половины фермеров в стране не знают о том, что вышел закон о кооперации.

«Идея хорошая. Но создается ощущение, будто хотят быстрее сделать коллективизацию. Даже сроки определили. Говорят, что за год нужно создать кооперативы. Это невозможно. Потому что, во-первых, процесс создания кооперативов достаточно долгий, во-вторых, он должен быть добровольным, в-третьих, начинать нужно с информирования населения, чего пока нет», – говорит она.

А между тем, по словам председателя правления Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства **Нармухана Сарыбаева**, «к 2020 году в РК должно быть профинансировано 666 молочно-товарных ферм, около 100 из них приходится на Алматинскую область». Напомним, что в Минсельхозе уже был (или еще существует) мастер-план по развитию молочного скотоводства в Казахстане на 2014–2020 годы, который предусматривает строительство 20 промышленных и 2 тыс. мини-молочно-товарных ферм мощностью 24, 50, 100 и 200 дойных голов в регионах. Эти фермы, как на начальном этапе проекта прогнозировал Минсельхоз, будут производить 740 тыс. тонн молока с низкой себестоимостью. В ведомстве заявляли, что общий объем господдержки по программе «Агробизнес» для данного проекта составил 32,5 млн тенге.

Однако из-за отсутствия такого залогового обеспечения, которое требуют финансовые институты от местных фермеров, проект потерпел неудачу.

Посевная новая, бюджет старый

Решение

Выделение в 2016 году бюджетного кредита на сумму 60 млрд тенге по линии «КазАгро» для финансирования весенне-полевых и уборочных работ подтвердил председатель правления АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» Нурлыбек Малелов. В прошлом году совокупная сумма финансирования холдингом посевной и уборочной кампании (60 млрд тенге) составила 101,2 млрд тенге.

Гульмира САРБАСОВА

«В текущем году для финансирования весенне-полевых и уборочных работ холдингу «КазАгро» предоставлен бюджетный кредит в сумме 60 млрд, который в виде займов предполагается распределить между дочерними организациями холдинга и банками второго уровня. Данная схема направлена на расширение доступности каналов финансирования и применяется холдингом уже третий год», – сказал г-н Малелов, выступая на брифинге в Службе центральных коммуникаций.

По его информации, деятельность холдинга по формированию доступной системы кредитования в АПК будет осуществляться через фондирование банков, кредитных товариществ, лизинговых компаний и других финансовых институтов, кредитующих АПК, увеличение фондирования микрофинансовых организаций.

Г-н Малелов отметил, что фермеры могут воспользоваться несколькими инструментами финансирования. Первое – кредитование через банки второго уровня. В данном случае, как

заметил председатель правления, сельхозтоваропроизводители получают кредитные средства по ставке от 7,41%, в зависимости от рейтинга банка. Этот инструмент реализуется уже третий год подряд.

Второе – кредитование под гарантии БВУ напрямую через региональные представительства дочерней компании холдинга – Аграрной кредитной корпорации. В этом случае конечная ставка для фермеров составит 5% годовых.

«Кредитные товарищества сами определяют конечную ставку для своих участников», – отметил Н. Малелов. – После того как необходимые суммы будут распределены между дочерними компаниями, оставшуюся часть средств мы планируем направить в БВУ для финансирования участников программы «Агробизнес-2020».

Также по линии Аграрной кредитной корпорации аграрии могут получить кредиты через систему кредитных товариществ и микрофинансовых организаций. В этом случае ставка для конечного заемщика составит 9%.

Другой инструмент финансирования – форвардный закуп пшеницы и ячменя под гарантии СПК через Продкорпорацию. Финансирование осуществляется из расчета до 6 тыс. тенге на один гектар, комиссия ПКК – 5% от суммы предварительной оплаты.

Также, для приобретения необходимой посевной и уборочной сельскохозяйственной техники дочерней компанией холдинга – «КазАгро-Финанс» – реализуются программы лизинга.

Помимо вышеперечисленных инструментов холдинг предлагает мелким и средним агроформированиям объединиться в региональные зерновые кооперативы и получить кредитные средства через БВУ под договор гарантированного закупа зерна Продкорпорацией.

Н. Малелов проинформировал, что в 2015 году при поддержке «КазАгро» было создано три объединения в

Акмолинской, Северо-Казахстанской и Костанайской областях, в состав которых вошли 108 участников, сумма их финансирования составила 2,6 млрд тенге с охватом свыше 220 тыс. гектаров. По итогам года с профинансированной площади собрано 203 тыс. тонн зерна.

«КазАгро» продолжает работу над созданием аналогичных кооперативов и в других регионах. В настоящее время проведены встречи с сельхозтоваропроизводителями основных зерносеющих регионов (СКО, ВКО, Костанайская, Акмолинская и Павлодарская области), на которых разъяснены механизмы финансирования ВПР 2016 года и перспективы образования в регионах кооперативов. На очереди Карагандинская область.

«Кооператив призван решить проблемы недостаточности залоговой базы у хозяйств путем его кредитования банками второго уровня под гарантии будущего закупа зерна АО «Продкорпорация» – сказал Н. Малелов.

Он пояснил, кто может стать участником сельхозкооперации. Это фермеры, объединенные в кооператив на принципах кооперации и солидарной ответственности; Продкорпорация, которая заключает с кооперативом трехлетний договор закупа определенного объема пшеницы по минимальной фиксированной цене; банк, предоставляющий кооперативу финансирование на ВПР; холдинг, предоставляющий фондирование банку. «Данная схема позволяет участникам кооператива одновременно решить вопросы с финансированием, обслуживанием сельхозтехники, поставкой ТМЦ, сбытом продукции», – пояснил Нурлыбек Малелов. – В последующем «КазАгро» планирует распространить данный опыт на другие отрасли сельского хозяйства».

Напомним, в прошлом году совокупная сумма финансирования холдингом посевной и уборочной кампании с учетом бюджетного кредита (60 млрд тенге) составила 101,2 млрд тенге.

В ногу со временем

Телеком

Масштабная трансформация бизнеса, реализуемая в АО «Казактелеком», начинает приносить первые плоды. Ожидается, что по итогам реализации программы «Эрлеу», продукты и услуги компании станут более инновационными, а их качество значительно возрастет.

Арман БУРХАНОВ

О том, что в век бурно развивающихся цифровых технологий стоять на месте нельзя, говорится много, однако решиться на серьезные изменения готовы далеко не все. Одним из успешных кейсов такой работы над совершенствованием бизнес-модели вполне может стать «Казактелеком», чья программа трансформации «Эрлеу» затронула все ключевые направления компании.

По словам главного директора по стратегическому управлению АО «Казактелеком» **Батыра Маханбетжиева**, подобная работа велась и ранее, однако чтобы оставаться лидером, важно быть готовым и к более масштабным переменам.

«Увеличение акционерной стоимости компании – это основная финансовая цель программы трансформации, тот синергетический эффект, который будет получен от реализации всех инициатив и проектов в рамках программы. Так, к 2022 году мы ожидаем, что капитализация «Казактелекома» вырастет более чем в два раза. В нашей компании совершенно четко понимаем, что есть два пути повышения эффективности: первый – это поиск новых способов извлечения доходов. Второй – это сокращение расходов, когда будет нужно принимать трудные решения», – рассуждает он.

К примеру, в рамках одного из стратегических направлений бизнеса компании – «Супермаркет услуг для всей семьи» «Казактелеком» сегодня предлагает целый ряд продуктов, включая самый быстрый в стране широкополосный доступ к Интернету со скоростью до 120 Мб/с. Популярно и цифровое телевидение, где помимо уже зарекомендовавшего себя iDTV «Казактелеком» продвигает и сервис iD TV Online.

По программе «Эрлеу» компания не только обновила тарифную линейку, но и перешла на пакетные предложения. В первую очередь речь идет об услугах фиксированной телефонии, цифрового телевидения и широкополосного доступа к сети



Интернет. Такое решение потребителю понравилось, и по итогам 2015 года к таким тройным пакетам подключились более 600 тыс. абонентов. При этом «Казактелеком» всегда стремится к обратной связи с потребителем. Так, с целью развития каналов сервиса и продаж компания запустила новый портал с функционалом личного кабинета, а также возможностью приема заявок и оплаты услуг в режиме онлайн. Уже сегодня ежемесячно свыше шести тысяч заявок на подключение компании принимает онлайн. Кроме того, во всех пунктах сети сервиса компания открыла демочки, где любой абонент может ознакомиться с преимуществами портала telecom.kz, а также произвести оплаты посредством портала без комиссии.

Для того чтобы повысить клиентоориентированность своих продуктов, «Казактелеком» запустил услуги «Отложенный платеж» и «Родительский контроль». Первая позволяет абоненту перенести дату погашения задолженности по услугам доступа к Интернету с возобновлением предоставления услуг на пять суток, а вторая ограничивает доступ к нежелательным ресурсам с любого устройства в доме.

Аналогичным образом развивается и направление мобильной связи, где рост абонентов по услугам дочерней компании «Алтел» превысил 300%. Положительно на этот рост повлияли и активное развитие высокоскоростного Интернета стандарта 4G, и новые нестандартные услуги. К примеру, используя свои традиционно сильные позиции в области фиксированной связи, а также «Алтел», «Казактелеком» вывел на рынок новую услугу «Универсальный номер». Суть продукта в том, что пользователь при помощи одной сим-карты получает возможность пользоваться не только сотовой связью и мобильным Интернетом, но и привычным городским номером.

Примечательно, что такой услуги на рынке раньше никто не предлагал. «Пользователь сам выбирает, что ему нужно в данный момент, экономит деньги и всегда в связи 24 часа в сутки», – говорит Б. Маханбетжиев, отмечая также плюсы услуги в единой технической поддержке.

Не менее активно внедряются новые продукты и в корпоративном сегменте. Только в прошлом году в рамках развития направления M2M «Казактелеком» обеспечил подключение более 18 тыс. контрольно-кассовых машин, выступив оператором фискальных данных. Кроме того, линейка ИТ-продуктов и услуг для компаний пополнилась такими сервисами, как «Виртуальный офис», облачное приложение Harry Drive, «SaaS для бизнеса», виртуальные дата-центры для организации.

По мнению Батыра Маханбетжиева, внедрение подобных комплексных решений для различных типов корпоративных клиентов может иметь мультипликативный эффект: «Выгоду получат все заинтересованные стороны. Для компании это означает увеличение ее акционерной стоимости, для бизнеса – возможности для большего роста, а для государства – обеспечение надежной телекоммуникационной инфраструктуры».

С этой целью «Казактелеком» также активно меняет и организационную структуру компании. К примеру, на основе областных дирекций и городских центров телекоммуникаций в Алматы и Алматинской области, Астане и Акмолинской области планируется создание региональных дирекций телекоммуникаций. В целом же по данным, озвученным самой компанией, в результате внедрения инициатив трансформации эффект на свободный денежный поток к концу 2015 года уже достиг 16 млрд тенге.

Отставки. Назначения

Указом президента Казахстана **Нурсултана Назарбаева Ерлан Сагдиев** назначен новым министром образования и науки Казахстана, сообщает пресс-служба Акорды.

О причинах отставки и новом месте работы прежнего министра, **Аслана Саринжипова**, пока не сообщается. Напомним, что г-н Саринжипов возглавил Министерство образования и науки в сентябре 2013 года.

АО «Самрук-Қазына»:

Балжит Каур назначен на должность управляющего директора. Она будет курировать стратегию и портфельные инвестиции АО «Самрук-Қазына»

Елена Бахмутова назначена на должность управляющего директора по финансам и операциям.

Берик Бейсенғалиев назначен на должность управляющего директора по оптимизации активов.

Адамас Ильяквичус назначен на должность управляющего директора по трансформации и специальным проектам.

Дархан Калетаев назначен на должность управляющего директора по взаимодействию с правительством и коммуникациям.

Улан Тажибаев назначен на должность управляющего директора по управлению человеческими ресурсами.

Ержан Туткушев назначен на должность соуправляющего директора по развитию новых отраслей.

Еркин Шпанов назначен руководителем управления координации занятости и социальных программ Атырауской области.

Бизнес просит помощи у Нацбанка

Телеком

Мнения аналитиков относительно предложения главы НПП Тимура Кулибаева о снижении ставок по предоставлению ликвидности банкам разделились. Одни считают этот механизм вредным для рыночной экономики, другие полагают, что все будет зависеть от источников фондирования.

Карина БЕЙСЕНОВА

9 февраля глава Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» Тимур Кулибаев во время конференции по вопросам бизнеса предложил Нацбанку поддержать банковскую сферу путем предоставления финансирования на оборотные средства и рефинансирования валютных займов МСБ по единой ставке. Об этом было опубликовано на официальном сайте палаты.

В публикации было пояснение, что в настоящее время имеется две ставки: базовая ставка и ставка рефинансирования.

НПП также предлагает Нацбанку увеличить размер выделяемых бюджетных средств по единой программе ДКБ-2020 для субсидирования процентных ставок, в том числе на цели пополнения оборотных средств.

По словам финансового аналитика рейтингового агентства Fitch **Романа Корнева**, в настоящее время объем средств, предоставляемых Нацбанком банковскому сектору, ограничен линиями репо, которые составляют менее 1% совокупных обязательств банков. Снижение соответствующих процентных ставок Нацбанком могло бы увеличить эту долю.

Что касается объединения двух ставок в одну, единую, ставку, то аналитик назвал это «возможным, но делать так никто не будет. Базовая ставка предназначена для репо, ставка рефинансирования – для налогов и штрафов».

Как считает директор аналитического департамента «Golden Hills – Капиталь АМ» **Михаил Крылов**, с точки зрения микроструктуры банковского рынка объединение кредитов на оборотные средства и на рефинансирование валютных

займов МСБ и предоставление их по единой ставке позволяет равномерно распределить тяжесть кризиса вне зависимости от доли кредитов в иностранной валюте, которые находятся в портфеле банка. С точки зрения макроэкономики это существенно сократит число предложений о продаже компаний, у которых иссяк основной источник фондирования.

«Мне непонятно, как это будет работать. В целом дешевые денег на всех не хватит. Предоставление льгот в таких условиях очень быстро перерастет в коррупцию. В целом субсидирование процентных ставок считаю вредным для рыночных отношений», – прокомментировал заявление финансист, пожелавший остаться неназванным.

По словам председателя правления BRB Invest **Галима Хусаинова**, председатель президиума НПП предложил финансировать предприятия Казахстана под 12% на оборотные средства и 7% на инвестиции. Только такие ставки могут быть привлекательными для бизнеса.

«Я согласен с ним, что стоимость фондирования сейчас в Казахстане очень высокая и связана в первую очередь с высокой долларизацией депозитов и отсутствием тенговой ликвидности на фоне нестабильности курса тенге по отношению к доллару США. Здесь важно определиться с ликвидностью и с источником фондирования», – говорит Г. Хусаинов.

По его мнению, нужно решить вопрос с валютными рисками и инструментами хеджирования, чтобы добиться дедолларизации, а эта задача быстро не решается.

«Если ставки в рыночной экономике невозможны уменьшить, то нужно их тогда субсидировать, что предлагается лучше, чем просто давать дешевые деньги, так как субсидироваться уже будет выданный кредит, который точно ушел в экономику, а если просто уменьшить ставки для банков, то это приведет к тому, что будет давление на рынок, так как все начнет снова пытаться заработать на курсовой разнице», – предлагает эксперт.

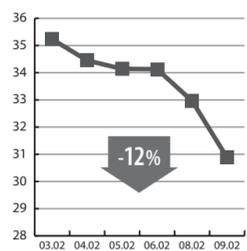
Он считает, что эту политику нужно осуществлять осторожно и исключить селективное субсидирование отдельных предприятий. Должны быть четкие критерии к проекту, в том числе по собственному участию и бюджету, такие кредиты можно будет субсидировать.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 11/02/16

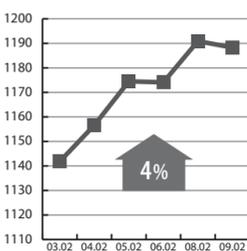
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	253.48	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	98.12	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	90.66	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	10.16	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	42.49
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.65	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	360.37	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	96.11	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	122.21	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	366.68
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	92.51	1 ЕВРО	EUR / KZT	402.93	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.59	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	12.76	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	22.33
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12.95	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5.3	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	18.2	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	13.9	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	29.89
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	54.01	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	54.84	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	41.94	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	14.9	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	3.13

BRENT (03.02 – 09.02)



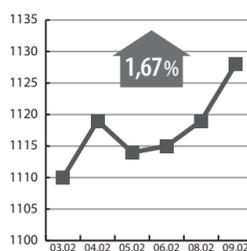
Цена на нефть варьируется в зависимости от данных, представленных о запасах нефти, а также на ожиданиях встречи стран – экспортеров нефти.

GOLD (03.02 – 09.02)



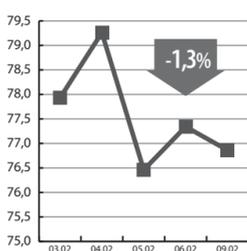
Рост золота спровоцирован обвалом на мировых финансовых рынках.

EUR/USD (03.02 – 09.02)



Евро укрепляется на фоне общей ситуации на мировых рынках. Американская валюта находится в ожидании выступления главы ФРС Джанет Йеллен.

USD/Rub (03.02 – 09.02)



Рубль снижается из-за обвала цены на нефть.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Чем дешевле доллар, тем ярче блеск металлов

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

На прошлой неделе американский доллар привлек к себе внимание инвесторов, а его снижение после осторожных комментариев ряда членов Федерального комитета по открытым рынкам пошло на пользу драгоценным и промышленным металлам. Эта поддержка сохранилась вплоть до пятницы, когда первые признаки восходящего давления на заработные платы в рамках ежемесячного отчета по рынку труда в США спровоцировали фиксацию прибыли.

Промышленные металлы во главе с цинком также дорожали на фоне ослабления курса доллара, что привело к закрытию коротких позиций со стороны фондов. Однако не все сектора сумели восстановиться благодаря слабому доллару. Таким образом, сырьевые рынки в целом укрепляются, но энергетический сектор по-прежнему находится под давлением из-за переизбытка предложения. Между тем не стихающие слухи о возможности координированного сокращения объемов добычи помогли на время остановить дальнейшее падение цен на сырую нефть.

Цены на железную руду продемонстрировали самый стремительный рост за период с мая прошлого года, эта динамика обусловлена сезонным увеличением спроса со стороны китайских металлургических предприятий. Теперь все зависит от того, сохранится ли этот спрос после празднования китайского Нового года по лунному календарю.

Кофе также пользуется спросом после падения к минимумам в середине января, при этом отмечается улучшение фундаментальных прогнозов. Хеджеры фонды почти весь прошлый год держали чистую короткую позицию. Но новости о сокращении объемов производства и низких запасах на фоне роста BRL и ослабления доллара в течение недели способствовали дальнейшему улучшению общего настроения.

Над макроэкономикой сгущаются тучи – золото выходит из тени

Бесконечная паника на рынках акций и нефти в начале 2016 года вот уже месяц подталкивает вверх цены на золото. Проблемы нефтегазового сектора США во многом обусловили снижение темпов роста американской экономики в последнем квартале 2015 года, и вот теперь чиновники из Фрезервара начинают переоценивать динамику повышения учетной ставки центробанка.

Заместитель председателя ФРС Стэнли Фишер заявил о том, что американская экономика пострадает, если текущая волатильность на финансовых рынках спровоцирует охлаждение мировой экономики. Теперь вместо предполагаемых четырех повышений ставки в течение года Федеральный комитет по открытым рынкам на ближайших заседаниях может сойтись на двух или трех повышениях – в лучшем случае. Таким образом, прогнозы ФРС приблизятся к рыночным, где сейчас не ожидается вообще ни одного повышения в течение года.

Золото дешеветь в декабре, до и после повышения ставки в США, но с тех пор прогнозы по другим классам активов сильно испортились. В результате фьючерсы на ставку по федеральным фондам на декабрь 2017 года упали до 0,75% по сравнению с 1,45% в декабре, а доходность по двухлетним гособлигациям с 29 декабря снизилась на 0,40%.

Кроме того, инвесторы снова заинтересовались биржевыми продуктами, при этом Bloomberg зафиксировало приток инвестиций в ETP по золоту в размере \$2,4 млрд в этом году. Наибольшей популярностью пользовался SPDR Gold Shares (GLD), получивший \$1,8 млрд.

Эти положительные потоки капитала напоминают ситуацию в начале прошлого года, когда на протяжении первых пяти недель 2015-го объем инвестиций вырос до 84 тонн (в этом году – 90 тонн).

В начале года денежные управляющие фиксировали рекордно высокую короткую позицию к коррективке до чистой длинной позиции, а также способствовали росту цен на золото в течение последних четырех недель. Золото вернулось к уровням октября прошлого года и теперь, вероятно, начнет фазу консолидации на подходе к следующему ключевому сопротивлению в области \$1177 за унцию, если, конечно, доллар не продолжит падать.

Белые металлы наносят ответный удар

Снижение курса доллара и рост цен на золото пошли на пользу сереbru, платине и палладию, однако в конце недели доллар начал восстанавливать позиции, а инвесторы – фиксировать прибыль. Несколько недель назад платина продавалась с рекордно высоким дисконтом более 25% по отношению к золоту, что привело к росту спроса на этот металл. Прорыв выше \$900 сигнализирует о том, что падение закончилось, и теперь платина сумеет восстановить утраченные позиции, в том числе и относительно золота.

Графики по сереbru также выглядят весьма интересно, указывая на растущую вероятность восходящей экспансии. Недельное закрытие выше \$15,20 обусловлено возможностью роста к \$18. Такой прорыв также провоцирует сокращение коэффициента ХАUXAG, сделав его наименее волатильным способом сыграть на росте металлов. Возобновление роста курса доллара окажет неблагоприятное воздействие.

Нефть нащупала дно, но расти пока не готова

Высокий уровень неопределенности по-прежнему создает опасную среду для трейдеров на рынке нефти. Эта неделя началась с самого масштабного двухдневного падения за семь лет после столь же стремительного восстановления. Первые признаки того, что трейдеры устали от коротких позиций, появились после еженедельного отчета США по запасам.

Этот отчет оказался неблагоприятным для цен практически по всем пунктам, поскольку запасы нефти и бензина выросли больше, чем ожидалось. Запасы сырой нефти преодолели отметку в 500 млн баррелей и достигли максимального значения за 80 лет, запасы бензина также продолжили расти. Отчасти увеличение было связано со снижением спроса из-за неблагоприятных погодных условий, как бы то ни было, оно никак не могло оправдать стремительный рост цен, начавшийся после публикации.

Сырая нефть марки Brent с начала года подешевела на \$3, но за это время она успела пройти путь почти в \$30. Продолжается рост как коротких, так и длинных спекулятивных позиций на рынке фьючерсов и биржевых продуктов. Эта динамика говорит о том, что инвесторы не могут решить, куда идти дальше: к \$30 или к \$40 за баррель.

Неблагоприятные фундаментальные факторы и опасения относительно дальнейшего снижения спроса стимулируют короткие продажи, в том числе и со стороны хеджеров. На рынке опционов на прошлой неделе 9 из 10 наиболее популярных страйков оказались опционами пут. И все же рынок сумел стабилизироваться, поскольку некоторые игроки верят, что все самое худшее уже заложено в цены.

Производители, мечтающие о более высоких ценах, надеются на встречу ОПЕК со странами, не входящими в картель. Конечно, шансы на то, что они достигнут договоренности, ничтожно малы, но если это произойдет, цены рванут вверх, дно будет сформировано.

Нефть Brent, скорее всего, обнуется в широком диапазоне с поддержкой ниже \$30 и сопротивлением выше \$37.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (04.02 – 10.02)

KASE			
рост	изм. %	падение	изм. %
AO "Косм"	3,1	АО "Банк ЦентрКредит"	4
AO "Национальный операционный банк Казахстана"	-1,5	АО "Развертка Добыча "Кад"Уральск"	-2,4
АО "ЭкоТрансОйл"	0,6	АО "КЕГОС"	-4,2
АО "Казахтелеком"	0,3	АО "Казахтелеком"	0,5

NASDAQ			
рост	изм. %	падение	изм. %
Electronic Arts	1,93	Sluworks Solutions	-1,6
Liberty Global a	2,81	Symantec	-0,52
Netflix	4,12	Liberty Global a	-0,88
Biduc.com	2,02	Biduc.com	-4,37
Shutterstock	1,82	Shutterstock	-0,95
UnitedHealth Group Inc	1,54	Sonyonix Technology Solutions	-1,72
Verisk Analytics a	1,99	TripAdvisor	-1,79
QIP Semiconductors	1,2	Alkami Technologies	-1,41
Global Sciences	1,33	Dish Network	-1,59
Ross Stores	1,63	Western Digital	-1,73

MMBB			
рост	изм. %	падение	изм. %
ФСК ЕЭС	0	ММК	-0,24
ГМК	4	Башнефть АНК	-30,5
Сбербанк	8	Башнефть АНК (руб.)	-30
Роснефть	0	ВТБ	0
Транснефть (руб.)	1 900,00	Мечел	-1,44

PTC			
рост	изм. %	падение	изм. %
ФСК ЕЭС	0	Аэрофлот	-0,69
ГМК	4	ММК	-0,24
Сбербанк	8	Башнефть АНК	-30,5
Роснефть	0	Башнефть АНК (руб.)	-30
Транснефть (руб.)	1 900,00	ВТБ	0
АИЖ «Систекс»	0,18	Мечел	-1,44
НТС	2	Норникель	-2,20
Рубгазго	0,01	АИЖОСА	-1,7
Уралмаш	0,6	Черметзол	-2,8
ФосАгро	8	Роснефть	-7,45

DAX			
рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Telekom	0,15	HeidelbergCement	-0,82
SAP	0,4	Bayer	-1,24
Fresenius Medical Care	0,43	Pfizer	-1,33
Beiersdorf	0,25	Pfizer	-1,33
Infineon Technologies	0,01	Deutsche Borse	-1,43
Adidas	-0,08	BITNL	-1,47
Continental	-0,28	Volkswagen vz	-2,44
Vonovia	-0,26	K+S	-0,48
Domtar	-0,21	Allianz	-3,75
Deutsche Post	-0,11	Henkel vz	-3

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ		СЫРЬЕ		FOREX	
изм. %		изм. %		изм. %	
KASE	-1,04%	Light	2,33%	Eur/Chf	-0,01%
Dow Jones	0,00%	Natural Gas	-0,05%	Eur/JPY	-0,27%
NASDAQ	-0,35%	Алюминий	0,68%	Eur/Kzt	0,02%
Nikkei 225	-2,31%	Медь	0,05%	Eur/Rub	-0,06%
S&P500	-0,07%	Никель	0%	Eur/USD	-0,07%
PTC	-0,53%	Олово	0%	Usd/Chf	0,05%
Hong Seng	0,55%	Палладий	-0,04%	Usd/JPY	-0,23%
ММББ	-0,09%	Платина	-1,01%	Usd/Kzt	0,00%
IBOVESPA	-0,56%	Серебро	-1,32%	Usd/Rub	1,29%
IBOVESPA	1,26	Цинк	0%		

ИНВЕСТИДЕЯ

Home Depot: главней всего погода в доме



Эрлан АБДИКАРИМОВ, инвестиционный аналитик Freedom Finance

Аналитики предлагают купить акции одной из крупнейших ритейлерских компаний в США Home Depot. Специалисты убеждены, что внешние факторы не будут влиять на стабильный рост котировок, а также на ожидаемое увеличение доходов

Компании, которые будут обусловлены ростом строительного сектора в США.

– Расскажите подробнее о деятельности компании.
– Home Depot Inc. – американский ритейлер, который специализируется на товарах для дома, строительства и ремонта. В настоящее время компания реализует продукцию в более чем 2200 магазинах, а также через интернет в США, Канаде и Мексике. Компания основана в 1978 году, штаб-квартира находится в Атланте, штат Джорджия, США.

– Как менялась цена на акции в последние несколько лет?

– Акции крупнейшей в США сети магазинов товаров для дома Home Depot стабильно растут в цене семь лет подряд: с 2008 года они подорожали более чем в 5 раз. Мы ожидаем, что в 2016 году на фоне роста зарплат, снижения безработицы, роста строительного сектора и экономики в целом финансовые показатели ритейлера продолжат расти.

– Какие факторы являются благоприятными для покупки акций

Компании, которые покупают акции Home Depot Inc.

– Во-первых, доходы Home Depot стабильно растут на фоне укрепления американской экономики. Во-вторых, около 90% доходов приходится на США, что минимизирует зависимость от внешних факторов и укрепления доллара. В-третьих, прогнозируется продолжение роста финансовых показателей и сохранения рентабельности бизнеса на высоком уровне.

– Как изменялись финансовые показатели компании в прошлом году?

– По итогам третьего квартала 2015 года Home Depot сообщила о росте доходов на 6,4%, в то время как другие ритейлеры – о замедлении темпов роста или даже о снижении доходов. Основные драйверы роста финансовых показателей компании – укрепление рынка недвижимости, готовность американцев тратить больше денег на обустройство дома и улучшение ситуации на рынке труда.

– Как факторы являются благоприятными для покупки акций

долгосрочные финансовые цели: к 2018 году компания планирует достичь показателя выручки \$101 млрд и сохранить операционную рентабельность на уровне не ниже 14,5%. Цель на текущий финансовый год – прирост выручки на 5,7%, до \$87,9 млрд, и EPS – на 9,8%, до \$5,35 на акцию, в том числе за счет реализации в четвертом квартале программы обратного выкупа акций объемом \$2 млрд. Годовой отчет будет представлен 23 февраля перед открытием торгов. Мы ожидаем, что результаты компании традиционно превысят ожидания рынка и собственные прогнозы, что позитивно скажется на котировках акций.

Стабильный рост котировок обусловлен не менее стабильным ростом выручки и чистой прибыли, 90% из которых приходится на США, а значит, зависимость от внешних новостей и укрепления доллара минимальна.

– Каковы рекомендации по покупке?

– Стартовая цена – \$121,40, среднесрочный потенциал – 25%, целевая цена – \$150.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Сергей КОЗЛОВСКИЙ, руководитель аналитического отдела Grand Capital

Активность на мировых рынках в начале недели упала из-за снижения риск-аппетита после очередного всплеска волатильности в первые дни февраля. Биржи Европы и США утратили стабильность в понедельник, а во вторник турбулентность охватила рынки Японии, Австралии и Новой Зеландии. Рынки Китая закрылись в связи с празднованием китайского Нового года.

Евро
Неожиданно слабые данные Германии по промышленному производству и экспорту, опубликованные ранее во вторник, являются безнравственным напоминанием о том, что ситуация в крупнейшей экономике еврозоны не столь позитивна. Производственный сектор Германии смог переварить охлаждение экономики Китая, замедление развивающихся экономик, кризис евро и геополитические риски, но чрезвычайно низкие цены на нефть и замедление экономики США стали последней каплей. Укрепление евро также грозит ограничением активности экспортеров, говорят другие экономисты.

Рубль
На валютном рынке рубль продолжает следовать за динамикой цен на сырую нефть. Цена на нефть выросла ранее в Азии, несмотря на снижение надежд на скоординированное сокращение добычи со стороны основных производителей.

В воскресенье встреча между Саудовской Аравией и Венесуэлой завершилась без каких-либо планов на сокращение добычи, что повредило надеждам на то, что крупные мировые производители объединят усилия в деле сокращения добычи нефти.

Тем не менее даже само обсуждение вопроса о сокращении добычи оказывало позитивное влияние на рынок. К началу европейской торговой сессии вторника мартовские фьючерсы на нефть WTI на NYMEX торговались с повышением на \$0,40, по \$30,09 за баррель. Апрельские фьючерсы на нефть Brent на ICE Futures в Лондоне выросли в цене на \$0,20, до \$33,08 за баррель. К завершению торговой сессии в РФ в понедельник пара доллар США/рубль с расчетом на завтра прибавила 1,08%, поднявшись до 78,32 рубля за доллар. Пара евро/рубль с расчетом на завтра выросла на 1,79%, до 87,62.

Доллар

Доллар США остается ключевой валютой, только японская иена на старших графиках пытается оказывать сопротивление, в остальных направлениях все без изменений. Однако стоит отметить еще раз, что активность на рынке снижается, это связано не только с китайским Новым годом, рынки ждут запланированного на эту неделю выступления председателя ФРС Джанет Йеллен в конгрессе США, хотя ее заявления вряд ли придадут резкий повышательный импульс паре доллар/иена, если только они не будут свидетельствовать о склонности к смягчению политики.

– Джанет Йеллен будет вынуждена выступить оптимистично, но в то же время не дать слишком сильный сигнал о склонности к жесткой политике, осторожно, но без негатива, – сказали в ANZ Bank. – Демонстрация склонности к жесткой или к мягкой политике может усугубить текущие распродажи на рынках, что еще больше ужесточит условия финансирования.

Рейнхольд ШЕРФ

основатель и владелец бренда COFFEESHOP COMPANY, глава австрийского холдинга «SCHÄRF and Sons»

История компании Рейнхольда Шерфа

Компания Coffeeshop Company была основана в 1999 году Рейнхольдом Шерфом. Тогда же открылась первая кофейня в Вене. На этапе создания компания опиралась только на ресурсы «Schärf Group». Концепция заключалась в том, что все продукты и идеи были взяты из «Schärf Group», по принципу «всё из центра», особенно результаты 50-летнего опыта создания кофемашин. Концепция кофеен оказалась удачной, а слова «Home in Vienna» были присоединены к логотипу.

В 2000 году открылось еще несколько кофеен в Австрии, преимущественно в Вене. Компания заключила контракт с американской судоходной компанией «Carnival Cruise Lines»

и кофейни «CoffeeShop Company» начинают открываться на круизных судах.

В 2001 году компания стала независимой от «Schärf Group», тем не менее, оставаясь ее частью. Открывается еще несколько кофеен в Австрии и Германии, запускается система франчайзинга.

В 2002 году открываются 2 мобильных кофейни «Coffeeshop Company», а число кофеен на круизных судах доходит до 11.

К 2003 году количество кофеен в Австрии и Германии составляет 17.

С 2004 года кофейни сети открываются в других странах Европейского союза, а также в арабском регионе.

В 2005 году открывает свои двери новая штаб-квартира – Schärf World «The Art of Coffee». Она представляет собой современный интерактивный центр. В результате чего общее число кофеен достигает 84, а в 2006 году – 100.

В 2007 году «Coffeeshop Company» запускает линейку собственных чаев «The art of Tea».

В 2008 году в сети насчитывается 180 кофеен – открылись кофейни в России, Египте, и других странах. К 2011 году компания вышла на рынки Китая и Мексики, общее количество кофеен составляло около 250.

«Я – посол кофейной культуры»

Рейнхольд Шерф (Reinhold Schärf) – основатель и владелец бренда COFFEESHOP COMPANY, глава австрийского холдинга «SCHÄRF and Sons». Он представляет второе поколение семейного дела и работает в компании своего отца с 19 лет. Изначально их бизнес был построен на продаже кофемашин, но придя к управлению и выкупив долю своих двух братьев, Рейнхольд в корне поменял концепцию. Идея его заключалась в том, чтобы вместе с кофе и кофемашинами продавать дух, философию и приобретенный опыт. Ключевой задачей стал выход на международный рынок. В настоящее время Рейнхольд разработал более 1000 концепций кофеен, более 900 – кафе-пекарен. Очередь дошла и до Казахстана, о чем кофейный магнат рассказал в интервью.

Гульмира САРБАСОВА

– Рейнхольд, вы как инвестор, пожелавший строить бизнес в Казахстане, приходите в нашу страну с амбициозными планами. Без всякой оглядки на то, что почва для бизнеса может быть и не благодатной. В нашей стране есть отдельные гурманы кофе, но в целом изначально нет культуры кофепития. Мы – большие чаевники. Народ, со времен Шелкового пути познавший вкус чая, с тех пор не менял своих предпочтений. Каким образом вы собираетесь поменять эти стереотипы?

– Вы поймите, что в вашу страну приходит не бизнес, а философия! В мире есть только две страны, где можно говорить о настоящем кофе – это Австрия и Италия. Я являюсь послом кофейной культуры. Я прихожу в 35 страну, чтобы поменять представление о кофейной культуре. То, что мы хотим сделать здесь, в Казахстане, радикально отличается от представлений об обычной кофейне. Объясню: есть кофе-шоп и кофе-хаус – это разные стили жизни. Это два разных формата подачи: американский – это быстрый кофе takeaway (на вынос), когда важно быстро прийти принять кофе и поработать. А кофе-хаус – место, где люди встречаются, общаются, отдыхают умом для того, чтобы созреть для чего-то, прийти к каким-то идеям. Это стиль, который веду я сам и хочу внедрить его в других странах. Я являюсь автором 250 концептов кофе, это моя жизнь.

Я понял, что здесь несколько размыты представления о том, что такое кофейная культура. Она появилась в Вене в 1623 году, когда нужно было место, где общаться и проводить свой досуг. Американская же культура кофепития зародилась 35 лет назад. Для чего я приехал сюда, где кофейная культура неразвита? Мой ответ: я хочу ее внедрить!

– Какую нишу вы хотели бы занять у нас в Казахстане?

– Прежде чем зайти на рынок, мы изучаем его и определяемся с тем, в каком формате, в каком режиме мы хотим его представить. То, что я вижу – здесь люди все время торопятся, бегут куда-то, и этого пласта общения за чашкой кофе нет. Здесь больше распространены кофе-шопы американского типа. Либо рестораны, чтобы встретиться с друзьями и дорого посидеть.

Кофе-хаус это дом, предполагающий более высокие ценности. Как бы ни использовали люди последние технологии в своей жизни, у них остается потребность чувствовать то, что и многие десятилетия назад. Теплоту разговора еще никто не отменял. Мы хотим дать людям возможность остановиться, отдохнуть за чашкой настоящего венского кофе, насладиться жизнью, вдохновиться новыми идеями. У нас все это продумано в законченном концепте, о чем я обязательно расскажу.

– Расскажите о себе.

– Мне посчастливилось родиться в Вене. Я происхожу из семьи, которая является основателем и пионером в области внедрения и производства кофемашин. Мой отец занимался этим, я в этом бизнесе 30 лет, мой сын работает в этой области. Мы пришли с историей и разделяем определен-



Рейнхольд Шерф: «Я бы хотел создать нечто такое, где можно проводить целый день. Пока в Казахстане это торговые центры».

ные ценности и верования в данной сфере.

Когда я пришел к управлению вместо своего отца, я был тогда еще молод, мне было неинтересно производить кофемашины. Мне захотелось продавать. И я стал продавать кофейни и сделал это уже 2700 раз.

– Рейнхольд, вас не пугает кризис? Тем более, непредсказуемый для европейца кризис в стране, находящейся в Азии?

– В Вене тоже были кризис и послевоенные годы, но кофе-хаус, все же, существовал. Война войной, но людям требовалось место, где они встретились бы в более расслабленной обстановке. Тогда это были передовые люди, политики, творческие личности. За встречами в кофе-хаусах, у них рождались грандиозные идеи. Понятно, что в кризис мы можем как-то повлиять на ход многих событий. Пока политики не могут изменить ситуацию. Нужно что-то делать, и требуется какое-то место для того, чтобы подерживать свой баланс. Мы живем в век огромного потока информации, повсюду Digital-технологии, быстрый прогресс. Думаю, в этом всем можно потеряться, что мы иногда и делаем.

– Каждый человек – это определенная идея. А Вы?

– Моя задача – привнести новое в образ жизни людей, чтобы они немного остановились и поняли, что жизнь коротка и состоит из моментов, которые мы потом вспоминаем. Здесь очень важный аспект, на который важно обратить внимание: премиум – это качество продукта и сервис, но не цена, поэтому мы называем свою кофейню Арт-кофе. Искусство кофе – целая наука, и не только для богатых людей. Мой кофе-хаус – здесь люди все время торопятся, бегут куда-то, и этого пласта общения за чашкой кофе нет. Здесь больше распространены кофе-шопы американского типа. Либо рестораны, чтобы встретиться с друзьями и дорого посидеть.

Если вы немного еще копнете, изучите что такое кофе, то поймете, что на самом деле это очень интересный продукт. Мы хотим сделать этот образовательный проект, где вы можете не только провести целый день, но и открыть кое-что познавательное для детей. Потому что это культура, история. Интересно будет провести там время.

– Вы нашли здесь людей, которые разделяют ваши взгляды?

– Наш приоритет – выбор партнеров. Изначально кофе-хаусы открывались в тех местах, где есть люди творческие, где есть искусство. Совместно с образовательным центром Баян Есентаевой мы думали объединить усилия. Festival Avenue собирает открыть бизнес-лаунж, и мы думали преподнести там кофе в лучших традициях Вены.

Какую возможность мы видим здесь? Во-первых, мы разделяем одинаковую философию. В Festival Avenue будет создана школа, театр,

центр искусства, где будет собираться творческая элита, в том числе, звезды. Открытие планируется на первое сентября. Исторически сложилось, что представители богемы общались между собой за чашкой кофе. Нам понравилась эта идея, поэтому мы открываем творческий центр совместно.

То есть, мы хотим создать новую платформу для коммуникаций. Это целый комплекс: кофейня, творческий центр и, в завершение – итальянский кофе-хаус-ресторан. Я бы хотел создать нечто такое, где можно проводить целый день. Пока в Казахстане это торговые центры.

– Каковы ваши приоритеты в ведении бизнеса?

– На данный момент приоритет не в том, чтобы открыть как можно больше кофеен, а в том, чтобы привнести сюда новый образ жизни. Для начала нужно хотя бы попробовать. Я хочу открыть концепт-центр, где люди смогут изучать кофе. Кроме того, я веду научную работу и внедряю другие продукты.

– Какие?

– У меня есть патенты на воду: мы изобрели очистительные системы воды, которые можно использовать для приготовления кофе, чая. Вкус будет другой. Сейчас мы хотим ввести органические сиропы и более здоровые продукты. В моем бизнесе требуется большое терпение. Мы – не в погоне за успехом любой ценой. Хотя каждый бизнесмен думает о прибыли, но мой приоритет не в большом количестве точек продаж.

– Каков разбег цен на ваш кофе – от «эстра» и «премиум» до «эконом» класса?

– На данный момент цены не могу назвать, потому что я изучаю рынок. Мы не можем игнорировать существующее положение в стране и должны думать глобально, но действовать локально. Мы внедряем 30 процентов того, что может быть внедрено и на 70 процентов стараемся ответить запросам рынка. Скажу вам, что некоторые продукты должны производиться здесь, в вашей стране. И вы должны думать о том, чтобы развивать внутреннее производство, поскольку не все можно привезти. Но все же цена для конечных потребителей будет не дороже той, что вы сейчас имеете, но по качеству кофе будет гораздо лучше.

Я считаю, что наша целевая аудитория – необязательно богатые люди. Но органические продукты всегда дороже стоят. Что ж, будем объяснять, доносить до людей, насколько и почему дороже, почему такое ценообразование. Поэтому мы должны ориентироваться на рынок и давать ту цену, которая будет приемлемой для людей, для конечных потребителей. Тем не менее, мы следим за тем, чтобы наша философия оставалась прежней. Мы внедряем здоровый образ жизни, органические продукты, но стараемся быть

доступными не только для богатых людей. Таков наш концепт.

– Менталитет казахстанцев на данный момент таков, что они пока не разделяют понятий «кофе для богатых» и «кофе для бедных». Возможно, это от того, что нами еще не пройден весь путь культуры потребления, присущий европейцам. Но мир сегодня тяготеет к коммуникативности, вероятно, из всех напитков кофе – самый доступный и может служить неким объединителем за одним столиком. Интересна ваша точка зрения на этот счет.

– Прежде всего, обратимся к истории. Кто жил в свое время в Вене? Если вы посмотрите на традиционные кофейни, открытые сто лет назад, это действительно были роскошные дома, которые выглядели очень презентабельно. Но посетителями были и богатые, и бедные.

Почему интервью кофеен был изысканным? Потому что в то время квартиры у людей были не больше, чем одна спальня. А кофе-хаус являлся гостиной, которой не было у людей дома. Тогда у всех были одинаковые квартиры и не важно, был ты человеком небогатым, либо же директором завода или творческой личностью – все встречались в одном месте. Люди вырывались из обстановки города на 10 минут,

чтобы успокоиться, восстановить свою энергию, поговорив с людьми, обменявшись общением. Даже я сегодня прихожу в кофейню не с мыслью попить кофе, а чтобы побыть в этой атмосфере со «своими» людьми.

– Давайте поговорим о сортах кофе, его качествах. И о том, где будете нанимать бариста.

– У меня есть знания о 4000 сортах кофе. Конечно, этот кофе выращивается в Африке, Южной Америке. Наша задача – выбрать лучшие сорта. Здесь присутствует научная работа. Потому что мы стараемся создать более здоровый кофе. Этого можно добиться, только смешивая сорта. Из этих четырех тысяч мы выбираем только 12. Наша задача – выявить сорта, которые действительно стоят того, чтобы их смешивать, какими методами обжаривать, чтобы они подошли к общему профилю.

Конечно, первые бариста придут от нас. Я уверен, что и здесь есть талантливая молодежь. В конечном счете, местные кадры познают не только мастерство бариста, но и от начала до конца весь процесс изготовления кофе, а это более 180 циклов от фермы до чашечки напитка.

– У вас – семейная династия. Бизнес передается из поколения в поколение. Что значит кофе для вас?

– Мой сын работает на ферме. Он работает руками и имеет возможность прочувствовать кофе, так же, как имел я. На самом деле это хороший продукт, потому что он учит жизни.

Что наша жизнь? Это моменты, которые мы можем почувствовать. Поэтому, здесь у вас мы хотим донести до людей, как стать ценителем кофе. Понять, откуда и как кофе приходит к нам. Если вы получите знания, я уверен – вкус кофе поменяется у вас во рту. Поэтому я не открываю кофейни, куда можно прийти, купить и унести, на мой взгляд этого недостаточно. Нужно сказать людям, что такое кофе. Почему так готовят, почему люди его потребляют, почему его производят? Мы хотим это внедрить.

– Как вам кофе в Казахстане?

– В Астане кофе я пробовал разный – был плохой, был неплохой. Но хочу поделиться – молоко у вас очень хорошее. А если вы любите капучино, то это важно. Был рад открыть это для себя – вы везунчики. Говорю это потому, что я не только кофе-производитель, но еще и специалист по части коровьего молока. В нашем производстве мы используем его около 600 литров.

– Полагаю, что из всех кофеманов вы самый главный гурман. Скажите, каким должен быть вкус правильного кофе?

– Как вы знаете, это природный натуральный продукт, вкус которого зависит от температуры, где растет дерево, осадков, близости к морю. Здесь каждый раз приходится искать нужный профиль. Чтобы точно понять вкус кофе – нужно попробовать кофе эспрессо. В настоящем эспрессо сверху должна быть жирная пенка, имеющая цвет лесных орехов. Качество кофе можно определить по следу на чашке, если он коричневый – значит кофе пережарен, его лучше выкинуть.

Первое понимание кофе – бодрость, потом вы немножко почувствуете кислинку и далее – сладковатый вкус. Никогда он не должен причинять какого-то дискомфорта. Люди удивляются, как меня хватает на 15 чашек в день. Если это правильный кофе, я могу пить его весь день. Если из 4000 сортов я выбираю 12, а потом из 12 только один, то кофеина в таком кофе не больше, чем в шоколадке, который вы даете ребенку. Таким образом, между здоровым и нездоровым кофе большая пропасть.

– Купаж каких сортов кофе вы предпочитаете?

– Это секрет, который я никогда не выдам.

– Есть ли в планах продвижение ваших кофемашин в Казахстане?

– Я немножко идеалист. Я произвожу кофемашины только для своего концепта, поэтому кофемашины, кофе и тренинг – это одно целое, комплекс, и мы не можем его разделять, потому что тогда качество кофе будет другим.

– Спасибо за интересную беседу!

TRAVEL EXPRESS
АБИAТУРАГЕНСТВО

GSA PEGASUS AIRLINES

БАРСЕЛОНА от 99 918KZT
ПАРИЖ от 107 238KZT
ЦЮРИХ от 103 029KZT
ВЕНА от 103 029KZT

Стамбул 76 860 KZT

офис продаж в Алматы
ул. Кунаева, 22

GSA TRAVEL EXPRESS
www.travelexpress.kz

+7 (727) 273 17 17
273 21 59
262 06 16

ACCREDITED AGENT

СВОЙ БИЗНЕС

Доставка с ветерком

Start-up

Курьерская служба DelFast, предложившая рынку Киева и Варшавы доставлять малогабаритные грузы за час на электровелосипедах, была признана одним из самых успешных украинских стартапов по итогам 2015 года. Алматы станет третьим городом, в котором начнет действовать сервис, и случится это уже в ближайший месяц. Узнав об этом, «Къ» решил связаться с основателем DelFast Даниилом Тонкопием и более подробно рассказать о проекте.

Павел АТОЯНЦ

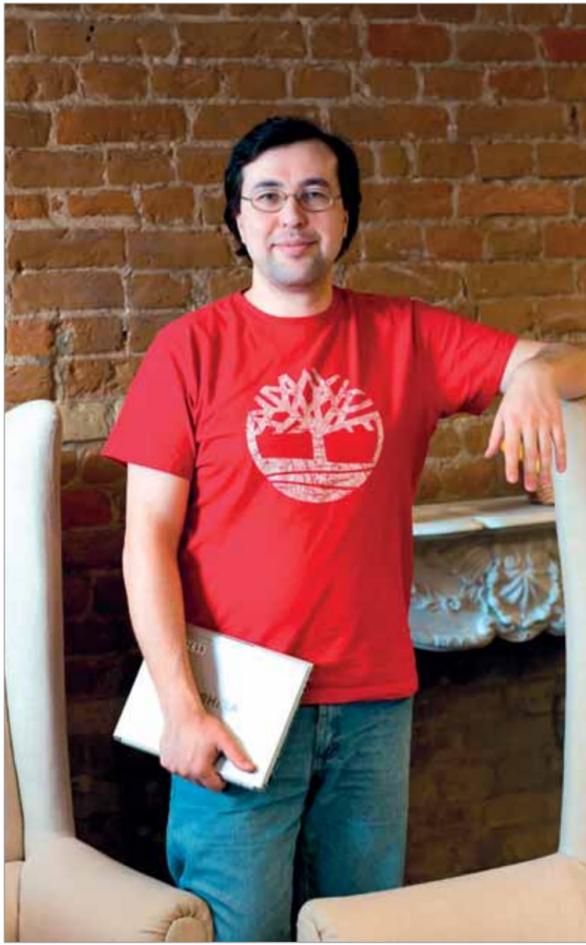
— Вы пришли к этой идее через анализ потребностей рынка или она как-то особенно связана со стилем жизни, который Вы ведете?

— Это стиль жизни не столько мой, как вообще всего мира. В наше время люди всё быстрее и быстрее хотят совершать разные действия. Весь мир ускоряется. В Интернете пользователи отводят секунду на открытие страницы, минуты на поиск товара и его оплату. А доставка все еще осуществляется сутки, двое или трое. Это атавизм. И сейчас в такой традиционной отрасли, как логистика, требуются радикальные тектонические сдвиги.

Нечто подобное совершили мы, и для этого нам понадобился один год. Если 1,5 года назад над нами смеялись, говорили: «Никто не доставляет за час, на что вы замаяхнулись?», то сейчас с DelFast работают 7 из 10 крупнейших украинских интернет-магазинов, банк номер один в стране — ПриватБанк, логистический оператор номер один — «Новая почта», агрегатор еды номер один — Eda.ua и многие-многие другие. Мы даем клиентам возможность заказывать на «сейчас», на «сразу».

— Скорость выполнения заказов достигается за счет использования электровелосипедов?

— Да. Но при этом значимым нюансом является и стоимость выполнения. Доставить за час можно, например, на мотоцикле, на мопеде, на скутере. Однако в этом случае, с учетом затрат на бензин или другое жидкое топливо, на масла, фильтры, стоимость обслуживания составит примерно \$5 на 100 км или \$1 на одну доставку. А электротранспорт позволяет снизить эту сумму до \$0,2 на 100 км. При той же скорости, как у мотоциклов и мопедов, мы на порядок дешевле. С другой стороны, если сравнить с классическими велосипедами, курьер может проехать 100 км и нам не понадобится его менять. Кроме того, мы не стоим в пробках. Если нет велодорожек, на



Данил Тонкопий: «Торговый оборот DelFast по Киеву в 2015 году составил более \$4 млн.»

двигатель, аккумулятор, проводку, контроллеры и получается электровелосипед. Выжимаете ручку газа, и он поехал. Стоимость такой единицы транспорта варьируется от \$1000 до \$1500. Все зависит от батареек, от комплектации. Можно купить готовый электровелосипед за 500–600 баксов, но его заряда хватит на 30–35 км. Для коммерческой эксплуатации этого не достаточно.

— В одном из недавних постов на своей страничке в ФБ вы писали, что на Startup Ukraine собирались рассказать, почему предпринимателю не нужны деньги на запуск проекта. Поделитесь, пожалуйста, своим опытом. Сервис DelFast начинался с инвестиций?

— Да, мы начали с инвестиций. Сначала в сообществе Startup UA взяли \$40 000 на проверку гипотезы, и в ноябре 2014 года совершили первую доставку в Киеве. Когда увидели, что идея работает, привлекли инвестиции Imperius Group в размере 250 тыс. долларов, пушив их на создание байков и дальнейшее развитие. Се-

дательные ответы, я пошел и взял деньги на производство.

— Сколько стоят услуги вашей доставки в сравнении с другими курьерскими службами?

— В Киеве мы берем 3 евро за часовую доставку. Другие службы примерно 2 евро, но у них доставка не за час, а, например, на следующий день или по графику «Закажи до двенадцати, получишь после шести». В Варшаве мы установили стоимость на услуги в размере 4 евро, в Алматы — около 2,5 евро.

— Каковы финансовые показатели DelFast спустя год работы, и какие у вас планы?

— Могу сказать, что мы в плюсе. Каждая станция себя окупает. Торговый оборот системы GMV (gross merchandise volume) по Киеву составил более \$4 млн. По популярности среди интернет-магазинов DelFast находится в тройке лидеров. То есть, если открывается интернет-магазин, он обращается в одну из трех компаний: в «Новую Почту», «Мист Экспресс» или к нам.

Сейчас мы привлекаем новый раунд инвестиций и планируем заходить в Берлин, в Мадрид, в Рим и другие европейские страны. Там огромный спрос и нерезализованный потенциал. Люди там гораздо чаще, чем мы, совершают покупки в интернете, но доставка за час в этих странах не развита.

Поговорив с Даниилом Тонкопием, «Къ» связался с генеральным директором DelFast в Алматы Романом Шовкоплясом, подтвердившим, что подготовительный процесс практически завершен.

— Уже в феврале сервис начнет оказывать услуги на местном рынке. Стоимость доставки будет составлять 1000 тенге. До конца года в Алматы откроется 5 наших станций, а парк электробайков будет включать в себя 100 единиц техники. Максимальный вес посылки, который можно будет доставить через DelFast, не должен превышать 7 кг. Ограничения по габаритам — 50 на 50 см.

— Планируете ли вы подключать в сеть и другие города Казахстана и почему запускаетесь именно в Алматы, а не в Астане?

— В 2016 году приоритетом для нас станет Алматы. К сожалению, из-за погодных-климатических условий в Астане реализация такого проекта была бы невозможна. Для курьеров работать в экстремальных условиях было бы небезопасно.

— Будете ли вы каким-то образом содействовать появлению в Алматы большего количества велодорожек?

— К сожалению, мы не имеем возможности как-то влиять на этот процесс, но что мы точно можем сделать — это проводить пропаганду, потому как одна из причин, по которой мы запускаем наш проект, это содействие в решении проблем экологии. То, что для оказания услуг мы используем велосипеды на электричестве, является нашим вкладом. И мы, таким образом, хотим обратить внимание, что новые технологии способны менять ситуацию. Чем больше будет транспорта на электричестве, на газе, тем будет меньше выбросов.

Правильная мебель

РЫНОК

Мария Монтеessori, известная итальянская педагог XX века, по методике которой и по сей день работают во всем мире, однажды заметила:

«Создайте детям комфортную среду, в которой они смогут развиваться, и вы увидите отличный результат». Именно этому принципу следует семейная пара Арсений Тарасов и Алеся Нугаева, которая занимается весьма необычным производством в Алматы. Сначала они создали экологически чистую детскую мебель и продают ее, а потом на часть вырученной прибыли строят детские площадки и отдают их в безвозмездное пользование. «Къ» решил узнать, на каких условиях работает такая бизнес-модель в современном обществе и есть ли у нее перспективы.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

— Алеся, расскажите, как все начиналось?

— Идея родилась из социального проекта «ЭТО-Двор». Два года назад мы захотели установить несколько детских площадок во дворах Алматы и искали спонсоров. Когда проект был осуществлен, мы поняли, что нам необходима стабильность, чтобы была возможность делать доброе дело и при этом быть финансово независимыми. Именно из таких соображений мы открыли свою собственную мастерскую и дизайн-студию под названием «Теплая».

— То есть, вы просто решили создавать мебель. Разве для этого не нужно учиться?

— До этого мы с мужем имели навыки работы с деревом, а также навыки в дизайне. Решили попробовать. Это переросло в небольшой бизнес. Часть доходов мы отдаем на постройку детских площадок в детских домах и жилых дворах, которые в этом нуждаются. Дети из этих дворов нам во всем помогают, с ними мы сажаем деревья, попутно рассказывая о том, как бережно нужно относиться ко всему, что нас окружает. Соответственно, мы хотим, чтобы находясь внутри помещения, дети также были окружены экологически чистой мебелью. Именно такую мебель мы и производим.

— Какая мебель вредна для здоровья?

— Например, та мебель, которая делается из ДСП или из не очень качественной фанеры, она фенолосодержащая, т. е. пагубно сказывается на здоровье человека. В европейских странах запрещено ставить в жилое помещение мебель из непереработанных материалов. У нас же рынок заполнен некачественными товарами из Китая и других стран, которые мало заботятся о последствиях.

— Какие инвестиции потребовались для открытия производства?

— Для запуска того объема, с которым мы работаем, и с той сложностью, с которой мы имеем дело, нам понадобилось инвестиции в размере \$35 тыс. Оборудование мы покупали в России и Китае. Но с тех пор прошло два года. Сейчас многое изменилось. Последний станок мы купили в Усть-Каменогорске у одного предприятия, которое в недавнем времени разорилось. Кстати, сейчас можно заметить не очень хорошую тенденцию: продается очень много оборудования, компании просто не справляются. В то же время возникает очень много новых предприятий. Это парадокс кризиса: что-то рушится, а что-то строится. А вообще, количество инвестиционных глубоко индивидуальных. К примеру, ценовой диапазон фрезерно-гравировальных станков очень разный. Можно приобрести такой станок за \$5 тыс., а можно и за \$50 тыс. Срок эксплуатации оборудования, с которым мы работаем, около семи лет. Трудно сказать, какой объем ты успеешь на нем выполнить.



В целом, можно подойти к работе с очень разными капиталами, но получить при этом схожий результат.

— А где вы закупаете материалы?

— К сожалению, рынок сырья в Казахстане очень плохо развит. В частности, если дерево и экологически чистое сертифицированное покрытие можно найти здесь, то фанеру мы заказываем из России.

— Наверное, такая мебель очень дорогая?

— Цены разные и зависят они, прежде всего, от того, насколько плотно мы подходим к тому или иному клиенту. Кто-то заказывает просто шкаф или полку, кто-то весь комплекс услуг, включая дизайн, производство и установку. Стол с четырьмя стульями — где-то от 50 тыс. тенге. Кровать от 100 тыс. тенге. Конечно, это не самый дешевый сегмент на рынке, но опять же это потому, что мы используем качественные и проверенные материалы. У одного из известных производителей на рынок, есть сегмент по производству детской мебели. Но иногда смотришь на нее и понимаешь, что за этой мебелью ребенка то нет... Я, как человек, который знаком с этим производством, при первом взгляде понимаю, что за эти деньги можно купить что-то более качественное.

— Вы занимаетесь производством только детской мебели?

— Мы также производим и офисную мебель, если нам поступают такие заказы. Бывают и корпоративные клиенты. Но с детьми нам работать комфортнее, потому что они для нас намного важнее.

— Сколько человек трудится на производстве?

— На данный момент пять человек. Но мы сейчас нацелены на расширение, потому что хотим запустить линейку серийного производства. Нам необходимо развиваться, потому что чем больше мы заработаем, тем больше направим на социальные проекты. В ближайшем будущем планируем достичь республиканского уровня. Наша цель — ничего и ни у кого не просить, достичь самостоятельности.

— Какую часть прибыли вы отдаете на благотворительность?

— По разному. Иногда часть прибыли, а иногда всю сумму. Если мы видим, что нам не нужны вложения в оборудование, то мы можем сгенирировать средства и отдать их на какой-то срочный благотворительный проект.

— Как вы узнаете о том, кто кому-то требует ваша помощь?

— Мы принимаем заявки и устраиваем конкурс. К нам приходят заявки из других городов, но мы пока не можем их покрыть, потому что производство наше локальное. Если у нас получится масштабировать наш бизнес, выйти на серийное производство, то мы сможем тиражировать наш социальный проект и на другие города. Можно сказать, что наша миссия находится в зависимости от нашего роста. Нам часто задают вопрос: может вам лучше остаться локальным, семейным бизнесом, потому что таких производителей

не так много? Но мы определились в своих целях: нам важно, чтобы добро, которое мы делаем — тиражировалось.

— Как потребитель узнаёт о вашей компании?

— В основном, через интернет и на дизайнерских и мебельных выставках.

— Кто является вашим конкурентом на рынке?

— Производителей на самом деле не так много. Рынок по производству мебели в Казахстане на 70% состоит из экспорта. Все, что сейчас можно приобрести — это либо типовой дешевая мебель, либо элитная и очень дорогая. Средний сегмент пустует. При этом у каждой мебельной компании, которая более-менее успешно работает на рынке, есть сегмент по производству детской мебели. Но иногда смотришь на нее и понимаешь, что за этой мебелью ребенка то нет... Я, как человек, который знаком с этим производством, при первом взгляде понимаю, что за эти деньги можно купить что-то более качественное.

— Наверное, чтобы изготовить мебель, которая понравится ребенку, нужно понимать его потребности. Часто ли вы опираетесь на мнение своих маленьких клиентов?

— Конечно. Когда я работала психологом, ко мне приходили родители с жалобами на то, что их ребенок не рисует, не учится... Потом выяснялось, что у него просто нет своего организованного места, элементарного стола в комнате, где он может заниматься. Естественно, у него даже не возникает потребности сесть порисовать или слепить что-нибудь. Важно, чтобы все было в доступе, чтобы ребенок чувствовал себя хозяином на своем рабочем месте. Мы стараемся создавать такую атмосферу как в домашних условиях, так и на дворовых площадках. Поэтому обязательно прислушиваемся просьбам ребенка.

— Какой этап производства в вашей работе самый сложный?

— Самый пикантный момент — это «сонастройка» с клиентом, когда у него еще нет никакого видения того, что он хочет, я ты еще не знаешь, что ему предложить. Мы пытаемся друг другу объяснить что-то на словах, и это всегда непросто. Вместе с тем, это одновременно и очень интересная часть нашей работы. Момент, когда из слова рождается комната — забываем.

— Что бы вы посоветовали людям, которые задумываются об открытии нового бизнеса в такой нестабильный для страны момент?

— Свое производство — это очень важно и именно оно сможет вытащить нашу страну из кризиса. Поэтому, если есть способности, желание и стремление, не стоит бояться каких-то начинаний. Сейчас мы участвуем в конкурсе на расширение своих мощностей. Я обращаю внимание, что чаще всего поддерживают именно тех, кто занимается производством. Потому что это всегда аванс на перспективу. «Купи-продай» уже не работает.



байке где-то можно проехать между машинами, где-то срезать. За счет этого тоже достигается скорость доставки. Сейчас технологии пошли к тому состоянию, что можно использовать электротранспорт в коммерческих целях. Пять лет назад было рано, через 5 лет все будет ездить на электротранспорте. Сейчас самое время заходить на рынок.

— Сколько электробайков насчитывает ваш парк, и насколько хватает заряда батарей?

— В нашем парке 85 велосипедов. Мы заряжаем их у себя на станциях, которых по Киеву на сегодняшний день пять. На одном заряде велосипеды проезжают 100–150 км, в зависимости от комплектации. Этого как раз хватает на день работы курьера. Плюс, есть сменные, легкозаменяемые батареи, а в крайнем случае курьер может доехать до базы на педалях. Но это в конце дня бывает и не всегда. Кстати, мы полностью закупает защитную экипировку для курьеров. Налокотники, наколенники, шлемы, светоотражающие жилеты.

— Эти велосипеды — ваше собственное ноу-хау или готовая разработка какого-то производителя?

— Мы покупаем обычные велосипеды (на Украине — фирмы Kamach, в Алматы — фирмы Phoenix) и затем переоборудуем их. Ставим электро-

Фонд Imperius Group оценил DelFast в \$8 млн. В расчет были взяты увеличение количества доставок за год в пять раз (с 1019 до 5324), рост b2b-клиентов до 367 и увеличение выручки с \$1.5 до \$11.5 тысяч.

ного прошлого года DelFast появился в Варшаве, а в ближайшее время наша служба появится на рынке Алматы.

Мой опыт — и я рассказывал об этом на Startup Ukraine — говорит о том, что сначала необходимо осуществить предпродажи и только потом приступать к производству. Не ко всем случаям это применимо, но в стартапах работает. Когда у меня появилась идея доставки за час на электровелосипедах, я сначала пошел к таким крупнейшим игрокам рынка, как интернет-магазин Rozetka и платформа Prom.ua (в Казахстане она называется Satu.kz). Там я спросил, будут ли у меня покупать такую услугу за такую то сумму? Только когда я получил несколько утвер-



Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 3 (632), ЧЕТВЕРГ, 11 ФЕВРАЛЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НАЦБАНК
ТЕРЯЕТ РЕЗЕРВЫ

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПЕНСИИ БУДУТ РАБОТАТЬ
НА ЭКОНОМИКУ

>>> [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
КТЖ ПРИСТУПАЕТ
К РАЗДАЧЕ
ДОЛГОВ

>>> [стр. 10]

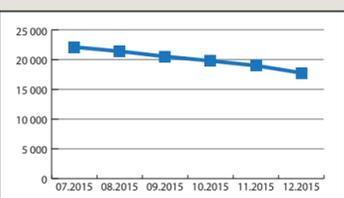
КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ВНУТРЕННИЙ СВЕТ
ДЖОЗИ БЕРЕТТЫ

>>> [стр. 12]

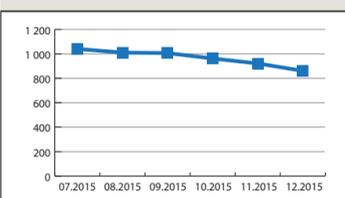
Численность крупного рогатого скота в РК, тыс. голов



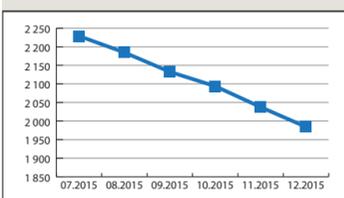
Численность овец и коз в РК, тыс. голов



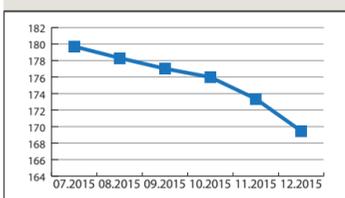
Численность свиней в РК, тыс. голов



Численность лошадей в РК, тыс. голов



Численность верблюдов в РК, тыс. голов



Искусство инвестиций

Арт-рынок

Приобретение художественных ценностей с целью извлечения прибыли, как бы цинично это не звучало, – мудрый подход к вложению капитала. При хорошем расчете инвестиции в искусство могут приносить от 10 до 700–1200% годовых. В то же время антиквариат предсказуемо больше и цена на него растет в среднем на 20% в год.

Елена ШТРИТЕР

В Казахстане уже сложился свой арт-рынок. Причем казахстанцы на нем выступают не только в качестве покупателей. Картины казахстанских художников занимают достойное место в коллекциях не только отечественных, но и зарубежных коллекционеров. В первую очередь, по словам искусствоведов, это работы **Абильхана Кастеева** и **Николая Хлудова**, которые на сегодняшний день оцениваются в среднем в \$6–40 тыс.



Кризис дает возможность купить уникальную, редкую вещь по «бросовой» цене

Из «шестидесятников» среди коллекционеров популярностью пользуются **Салихитдин Айтбаев**, **Жанатай Шарденов** и **Сергей Калмыков**. Среди современных художников это **Алексей Уткин**, **Евгений Фридли**, **Нурлан Килибаев**, **Серик Буксиков** и многие другие.

В среднем цена на работы современных казахстанских художников варьируется от \$20–300 на Арбате до \$2–3 тыс. в салонах.

По аналогии с фондовым рынком полотна известных мастеров при-

равниваются к высоколиквидным «голубым фишкам», а картины начинающих художников – к акциям второго эшелона.

«На сегодняшний день инвестиции в искусство – это актуально, если вы ежедневно смотрите курсы валют, – считает директор галереи современного искусства «Улар» **Юрий Маркович**. – Есть произведения, которые могут сохранить ваши деньги и в последующем – приумножить. Но, естественно, каждый потенциальный инвестор должен обратиться к

профессионалам – галерейщикам, искусствоведам, которые смогут подсказать, дать информацию и гарантию. Самостоятельно сделать это невозможно. Никакой интернет не даст полной исторической справки о картине. Я имею в виду провенанс. А если взять мировую историю, то в тяжелые времена или же во время военных действий, что именно забирала армия победителей? В первых трех пунктах значится искусство».

Этого же мнения придерживаются и многие из коллекционеров. «Из-

вестно ли Вам, что самым удачным капиталовложением, или лучшей инвестицией всех времен, считается приобретение коллекции французских импрессионистов русским промышленником **Сергеем Щукиным**, который купил ее в Париже за где-то за 16 тыс. франков, а сейчас она стоит \$4 млрд? Но для меня понятия хорошей семьи и хорошего дома выше финансовой составляющей, мне хочется, чтобы моя небольшая коллекция перешла будущим поколениям моей семьи, и они никогда ее не продавали, а передавали из поколения в поколение», – рассказала коллекционер **Клара Исабаева**.

Причем кризис не только не влияет на арт-рынок, но и в какой-то степени его стимулирует. «Кризис дает

возможность купить уникальную, редкую вещь по «бросовой» цене. Это происходило во все времена, и я мало знаю коллекционеров, которые не думают об экономии. Сейчас есть большие возможности, продается много коллекций и шедевров. Помимо этого сейчас открыт путь на многие аукционы, и многие бизнесмены уже в них участвуют. Тот, кто уже собрал казахстанский блок, может переходить и к российскому рынку и дальше к европейскому. Все зависит от финансовых возможностей», – объясняет Юрий Маркович.

Впрочем, Клара Камиловна считает, что каждый решает этот вопрос индивидуально в зависимости от приоритетов: «У меня в этом вопросе свой собственный подход. На меня не действует никакая ажиотаж – это модно, этот художник топовый на аукционах. Возможно, это не лучший финансовый совет, но я предпочитаю работы по собственному вкусу – мне очень нравятся **Нелли Бубе**, **Гульжамал Тагенова** и сестры Габо. Вся моя небольшая коллекция пронизана любовью к Казахстану и Средней Азии, к его истории, природе, колориту. Когда Нелли Бубе ознакомила с моим собранием, она отметила, что коллекция подобрана с большим вкусом».

Как бы там ни было, а при хорошем расчете или везении инвестиции в искусство могут приносить от 10 до 700–1200% годовых. При этом современное искусство порядка нескольких десятков лет (созданное после эпохи импрессионистов и модернистов) очень волатильно, и цена на него практически непредсказуема, но и находится оно в более доступном ценовом диапазоне. В то же время антиквариат того же срока давности стоит дороже, но и предсказуем он больше, и цена на него растет в среднем на 20% в год.

Успех отечественного производства

В 2015 году рост фармацевтического рынка в Казахстане замедлился на 10%, однако отрасль продолжает достаточно активно развиваться. Лидер отечественной фарминдустрии АО «Химфарм» увеличил свои продажи за счет повышения спроса на препараты местного производства и готов к освоению рынков ЕАЭС.

Дмитрий ЧАЙКИН

Сегодня отечественный рынок фармацевтической продукции оценивается в 1,8 млрд долларов. Если говорить о последствиях девальвации тенге, то наибольшее негативное влияние она оказала на коммерческий сегмент. По данным президента Ассоциации международных фармацевтических производителей Казахстана **Вячеслава Локшина**, в 2015 году аптечный рынок показал снижение от 5% до 15%. Начиная с августа, импортные препараты подорожали на 40–60%, отечественные – на 15–20%. При этом объемы государственных закупок медикаментов сохранились или даже стали немного выше. В кризисное время основным трендом стало увеличение доли продаж отечественных препаратов при том, что спрос на лекарственные средства среди казахстанцев остался почти на том же уровне.

В докризисное время отечественный фармрынок демонстрировал уверенный рост на уровне 15–18% в год. В качестве одного из главных факторов, оказывающих на это влияние, представители отрасли выделили увеличение численности населения и растущие показатели заболеваемости, что вызвано воздействием техногенных факторов и ухудшающейся экологической обстановкой. Одновременно с этим происходит быстрое развитие более дешевых аналогов известных лекарств – генериков и биологически активных добавок. Все это повлияло на то, что казахстанцы стали чаще покупать медикаменты. Кроме того, государство закупает большие объемы лекарственных средств в рамках программы ГОБМП.

Исходя из этого, можно увидеть, что импортозамещение фармпродукции качественными отечественными образцами является важной задачей. В Казахстане в этом направлении усиленная работа ведется уже несколько лет. Разрабатывается проект регламента заключения долгосрочных договоров с отечественными заводами о закупках жизненно важных препаратов, которые пока не производятся в РК, чтобы стимулировать введение в ассортимент новых генериков.

В минувшем году продажи отечественных препаратов в Казахстане выросли по сравнению с 2014 годом на 23%. Лидирующее место среди локальных производителей



на сегодняшний день занимает АО «Химфарм» с торговой маркой SANTO Member of Polpharma Group, охватывающее 40% объема рынка отечественных лекарственных средств и 4% объема общего рынка лекарственных средств РК. В портфеле компании более 200 генерических и оригинальных препаратов в 12 фармакологических группах. Производственные мощности позволяют компании ежегодно выпускать более 1 млрд таблеток, капсул и гранул, 300 млн ампул, 24 млн флаконов антибиотиков, 4 млн инфузий. Более трети общего объема препаратов отечественного производства, закупаемых ТОО «Самрук-Казына Фармация» в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, производятся АО «Химфарм». В 2015 году в денежном выражении объем закупок отечественных препаратов в рамках ГОБМП составил 12%.

На фоне увеличения спроса населения на медикаменты местного производства выросли за год на 13%. По данным IMS Health, в денежном выражении доля рынка SANTO составила более 4%, что стало лучшим показателем среди фармкомпаний в Казахстане.

«Если говорить языком цифр, объем продаж был отмечен на уровне более 15,7 млрд тенге, из которых розничные продажи составили 7,8 млрд тенге, госзакупки – 7,9 млрд тенге. Объем экспорта составил 1,5 млрд тенге», – отметил генеральный директор компании SANTO господин **Ижи Урбанец**.

Для сравнения, в 2014 году объем продаж SANTO составил более 13,8 млрд тенге. Из них 6,6 млрд тенге составили доходы от розничных продаж, 7,2 млрд тенге – госзакупки, 0,95 млрд тенге – доходы от экспорта.

«Я горд той работой, которую мы проделали, и достигнутыми результатами. Это стало возможно благодаря сильной команде профессионалов, а также инвестиционному проекту, запущенному в 2011 году группой Polpharma по модернизации производственных мощностей в Шымкенте. В декабре 2013 года в рамках государственной программы ФИИР на предприятии был запущен производственный комплекс по выпуску парентеральных растворов больших и малых дозировок. Инвестиции в проект превысили 40 млн долларов США. В мае планируется запуск производственного участка по распылке порошков антибиотиков», – объяснил

причины успеха генеральный директор компании SANTO Ижи Урбанец, занявший свой пост в октябре прошлого года.

Ижи Урбанец обращает внимание, что особенностью текущего момента является и то, что с 1 января в рамках ЕАЭС начало действовать общее регулирование рынка лекарственных средств. Это означает, что конкуренция на рынке будет усиливаться. Однако Ижи Урбанец видит ситуацию скорее оптимистично и считает, что рынок будет развиваться динамично не только в денежном выражении, но и с точки зрения использования новых технологий для производства лекарственных средств и развития науки с целью улучшения здоровья населения.

«В фармацевтической индустрии страны в последнее время происходят значительные изменения в связи с интеграционными процессами в рамках ЕАЭС, гармонизацией законодательной базы и стандартов производства лекарственных средств. Скоро на рынке появятся новые игроки, поскольку он будет охватывать сразу несколько стран. Все это приведет к тому, что компании должны будут повышать конкурентоспособность своей продукции. Но результатом станет внедрение

международных стандартов производства и повышение качества препаратов, от чего, в конечном итоге, выиграют и наши потребители, и отечественная индустрия, и система здравоохранения в целом. Считаю важным отметить, что, так как Казахстан раньше других стран – участников ЕАЭС запустил полномасштабную кампанию по переходу на стандарт GMP, мы получили конкурентное преимущество, имея уже готовые стандартизированные производства», – считает генеральный директор SANTO.

Компания SANTO имеет сертификаты соответствия международному стандарту GMP на стерильном производстве инъекционных растворов в цехе по производству ампул и инфузий и на производственный участок инфузионных растворов.

В целом, Ижи Урбанец отмечает, что 2015 год стал для компании SANTO более чем успешным. Помимо получения сертификата GMP на производственный участок ампул и инфузий было дано разрешение на регистрацию препаратов производства компании от Министерства здравоохранения Туркменистана. Также, 11 июня 2015 года состоялось открытие представительства АО «Химфарм» с торговой маркой SANTO Member of Polpharma Group в Кыргызстане. Таким образом, объемы экспорта казахстанских медикаментов в страны-члены ЕАЭС будет расти благодаря тому, что стерильные лекарственные препараты SANTO производятся в соответствии с международными стандартами качества GMP.

Рассказывая о планах на 2016 и последующие годы, Ижи Урбанец сказал, что компания, конечно, не собирается останавливаться на достигнутом.

«Во-первых, я настроен обеспечить стабильность и сохранение лидирующей позиции нашей компании на фармацевтическом рынке Казахстана, которой мы достигли в 2015 году. Во-вторых, мы продолжим реализацию крупнейшего в истории фармацевтической индустрии Казахстана проекта по модернизации производства в Шымкенте. На сегодняшний день уже задействован цех по производству ампул и инфузий, обновлена инфраструктура завода. У нас есть современный научно-исследовательский испытательный центр, который был модернизирован в 2014 году. В настоящее время мы тщательно анализируем ситуацию на рынках ЕАЭС и можем сказать, что они представляют для нас огромный интерес. Мы планируем увеличить объемы продаж в Кыргызстане и Туркменистане и рассматриваем возможность запуска продаж в России и Узбекистане.

Таким образом, нам предстоит стать своего рода представителями или послами своей страны, и это первый шаг к мировой арене, почетная и ответственная миссия», – заключил глава компании SANTO.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Логичная дружба с Ираном

Инвестиции

В сближении Казахстана с Ираном нет ничего опасного. Более того, Иран исторически являлся партнером по нефтегазовому сектору, и отмена санкций придаст новый импульс двусторонним экономическим отношениям между странами. Такое мнение высказали практически все экономисты и политологи, комментируя последние новости, связанные с визитом казахстанской делегации в Тегеран 7 февраля.

Динара ШУМАЕВА



В дружбе с Ираном нет ничего опасного

С тем ли дружим?

По мнению экспертов, в дружбе с Ираном нет ничего опасного, это вполне логичное и целесообразное решение правительства во внешней политике.

Так, по словам координатора проектов по внешней политике Института мировой экономики и политики (ИМЭП) **Аскара Нурша** интерес у Казахстана к Ирану, как и у Ирана к Казахстану, был традиционно высок на протяжении всего периода с момента обретения нашей страной независимости. Наряду с Россией и Китаем, Иран – третий крупнейший сосед в Центральной Азии, исторически присутствующий в регионе на протяжении нескольких тысячелетий и имеющий здесь длительную историю политических и экономических интересов.

«Контакты между нашими странами ограничивались международными санкциями, и теперь, когда большая часть санкций снята, автоматически открывается дорога Ирану для восстановления отношений практически в полном объеме, за исключением сферы, имеющей отношение к ракетной и ядерной программе Ирана», – говорит Аскар Нурша.

«Иран – наш морской сосед с большим количеством населения и похуже экономикой. При этом у Ирана есть большие преимущества – выход к морю и достаточные трудовые ресурсы. Поэтому, естественно, Казахстан должен поддерживать тесные связи с Ираном», – комментирует председатель правления BRB Invest **Галим Хусаинов**.

«Иран – наш морской сосед с большим количеством населения и похуже экономикой. При этом у Ирана есть большие преимущества – выход к морю и достаточные трудовые ресурсы. Поэтому, естественно, Казахстан должен поддерживать тесные связи с Ираном», – комментирует председатель правления BRB Invest **Галим Хусаинов**.

Нужен ли нам Иран?
По словам Аскара Нурша, для Казахстана роль Ирана очень важна в транспортном отношении. Иран всегда рассматривался в Центральной Азии географическим мостом в Персидский залив, Индийский океан, а европейские нефтяные компании проектировали несколько маршрутов по доставке каспийских углеводородов в Европу через территорию Ирана, то есть иранское направление

рассматривалось как одна из возможных альтернатив российскому транзиту. Но из-за санкций эти проекты были отложены в долгий ящик.

Иран после санкций нуждается в модернизации своей промышленности и обновлении материальных фондов. Для многих развитых стран в нынешнем положении Иран представляет собой очень выгодный рынок. Казахстан также мог бы использовать готовность Ирана к сотрудничеству для экспорта на иранский рынок производимой в стране продукции.

Как считает директор Oil Gaz Project Жарас Ахметов, Иран, через Каспий, наш сосед и мы можем выстроить относительно дешевую логистику. Иран, находясь несколько лет в изоляции, нуждается и в инвестициях, и в импорте, в первую очередь продовольственным.

«Что касается сложных отношений между Ираном и США, в прошлом они нам не мешали, можно надеяться, что и в будущем не помешают. Последние жесткие санкции ЕС и США были связаны с иранской ядерной программой. Пока их не сняли, сотрудничество с Ираном было действительно затруднено. Теперь, когда Иран отказался от ядерной программы, все стало легче», – полагает эксперт.

Как пишет на своей странице в Facebook независимый аналитик **Дармен Садвакасов**, сотрудничество с этой страной важно, поскольку, во-первых, Казахстан для Ирана является значимым поставщиком пшеницы. Так, в 2014 году Иран приобрел у нас пшеницы на сумму более \$129 млн. По оценкам, это больше половины совокупного импорта из РК.

Во-вторых, Иран выступает в роли поставщика ряда продуктов питания (орехи, фрукты и так далее), изделий из пластика и других. По оценкам, экспорт из Ирана в Казахстан в 2014 году составил более \$230 млн.

В-третьих, наиболее важное. Иран исторически являлся партнером по нефтегазовому сектору. В частности, проводились СВОП-операции по поставкам казахстанской нефти в иран-

ский порт Нека и получение такого же объема иранской нефти в южном иранском порту Харг в Персидском заливе. Это давало возможность диверсификации экспортных маршрутов.

В целом Иран является крупной экономикой, занимающей 2-е место среди исламских стран и стран Ближнего Востока, а также 28-е место в мире. Иран владеет более чем 9% запасов нефти и 18% запасов природного газа в мире.

Национальная иранская нефтяная компания (NIOC) занимает 2-е место в мире по запасам нефти и конденсата и 4-е место по добыче нефти и конденсата среди всех вертикально интегрированных компаний.

Почему именно нефтехимия?

Как видно из результатов казахстанско-иранских переговоров, Иран заинтересован инвестировать именно в химическую, нефтехимическую и горнорудную отрасли Казахстана.

По мнению **Жараса Ахметова**, это неслучайно. «На севере Ирана нет нефти, и север, самая густонаселенная область страны, нуждается в ГСМ и продукции нефтехимии. Поэтому Иран и заинтересован в нефтехимических проектах», – говорит эксперт.

«Иран предлагает инвестировать в те отрасли, которые у них развиты. Учитывая, что Иран является нефтяной страной, то у них и развиты связанные промышленности, в частности нефтехимическая и химическая», – считает Г. Хусаинов.

По его мнению, на первом этапе Ирану наиболее интересен проект СВОП, так как это выгодно им и Казахстану и до введения санкций такой проект работал.

«СВОП – это обменная операция. Казахстан отдает свою нефть на Севере Ирана, где сосредоточена основная нефтепереработка и потребление, и получает в Персидском заливе, где осуществляется основная нефтедобыча. Для Казахстана и Ирана – очевидная экономия на логистических расходах», – поясняет эксперт.

Нацбанк теряет резервы

Активы

Поддержка тенге не является главной причиной снижения золотовалютных резервов в январе текущего года. Этому может способствовать и переоценка остатков валюты на корреспондентских счетах банков, которые по методологии МВФ являются частью международных резервов. Такое мнение высказали большинство аналитиков.

Сабина МУСТАФИНА

Напомним, что Национальный банк опубликовал данные по динамике золотовалютных резервов с начала 2015 года. Так, с начала года по состоянию на 1 февраля валютные международные резервы Национального банка снизились на 3,15%, составив \$26 996 млн.

Активы в СКВ за январь снизились на 6,32%, составив \$19 017 млн. Чистые международные резервы оцениваются в \$26 103 млн, снизившись за месяц на 3,25%.

При этом выросли объемы золота и активы Национального фонда. Объем золота оценивается в \$7979 млн, увеличившись за этот период на 5,32%. Активы Национального фонда выросли с 21 593 млрд до 23 218 млрд тенге.

Как считает директор аналитического департамента инвестиционной компании «Golden Hills – КапиталЪ АМ» **Михаил Крылов**, увеличение активов Национального фонда происходит из-за позитивной разницы котировок его составляющих. Точно также, как снижение международных резервов может означать изменение стоимости составляющих резервов или продажу резервов с целью поддержать государственную валюту.

По его мнению, снижение резервов – это временный фактор. «Конечно, снижение резервов на 3,15% и активов в СКВ на 6,32% – это очень большое снижение, но тратьте резервы целиком и даже просто прежними темпами никто не планирует», – считает он.

По словам аналитика группы компаний «ФИНАМ» **Богдана Зварича**, данное снижение не связано с действиями Нацбанка на валютном рынке, а вызвано изменением остатков

валюты на корреспондентских счетах банков, которые по методологии МВФ являются частью международных резервов. По его словам, об этом ранее говорил глава Нацбанка **Данияр Акишев**.

«В этой связи говорить о том, что в ближайшее время могут сохраниться такие же темпы снижения резервов, не стоит», – считает он.

«Если же говорить о факторах изменения активов Национального фонда, то им могла стать переоценка валютной составляющей, связанная с ослаблением тенге по отношению к основным мировым валютам. В результате активы, номинированные в долларах и евро, были переоценены по новому курсу, что и привело к росту их стоимости в национальной валюте», – поясняет Б. Зварич.

Предположения экспертов подтверждают и аналитики инвестиционного банка Halyk Finance. На своем сайте они опубликовали свое мнение о снижении резервов.

В частности, они считают, что при низких объемах интервенций НБ РК на валютной бирже снижение международных резервов могло произойти из-за снижения объемов валютных депозитов и СВОП-операций коммерческих банков. Также это могло произойти в случае, когда Нацбанк провел валютные обменные операции вне биржи.

«По заявлению председателя Национального банка Данияра Акишева, в январе 2016 года НБК продал всего \$57,7 млн на валютном рынке. По нашей оценке, такой объем продаж на валютном рынке со стороны НБ РК является наименьшим с сентября 2013 года», – говорится в сообщении Halyk Finance.

Комментируя увеличение объемов золота, аналитики полагают, что рост стоимости монетарного золота на 5,3% за месяц произошёл как за счет роста цен на золото (на 4,8%), так и за счет увеличения физических объемов золота (на 0,5%).

Согласно данным по монетарному обзору НБ РК, денежная база в январе снизилась на 28,4 млрд тенге, до 4722,0 млрд тенге, в основном за счет сокращения наличных денег вне НБ РК на 100,0 млрд тенге, до 1395,0 млрд тенге. Депозиты банков в НБ РК увеличились на 139,0 млрд тенге, до 2974,7 млрд тенге. Среднее значение остатков корсчетов банков в НБК в тенге за период с 5 января по 29 января 2016 года составило 229,2 млрд тенге.



Онлайн-кредитование набирает высоту

Сервис

Объемы микро- и онлайн-финансирования будут продолжать расти, полагают участники рынка. Микрокредиторы предлагают очень гибкие условия погашения для клиентов и дают ссуды даже заемщикам с негативной кредитной историей.

Ольга КУДРЯШОВА

Рынок микрокредитования и онлайн-кредитования, который начал набирать популярность у населения еще в 2014 году, значительно вырос за прошедший год. На рынке онлайн-кредитования появилось еще больше онлайн-сервисов, предлагающих клиенту выбрать размер и срок погашения кредита самостоятельно. Кроме того, в онлайн приходят и микрофинансовые организации.

Сооснователь сервиса онлайн-кредитования Money Map (который является одним из крупнейших онлайн-сервисов кредитования в Казахстане) **Борис Батин** рассказал, что объем выдачи займов в 2015 году вырос более чем 7,5 раза (по сравнению с 2014 годом).

«Можно говорить о том, что за последние полгода ежемесячный рост объемов финансирования займов в Казахстане составляет около 20–22% в месяц. Мы ожидаем, что

данная тенденция продолжится и в будущем», – полагает г-н Батин.

В микрофинансовой организации Kaz Credit Line отмечают: предоставление кредитов через интернет уже стало тенденцией на рынке микрофинансирования.

«Компания придерживается инновационного подхода к предоставлению микрофинансовых услуг. Так, например, для того чтобы подать заявку на кредит, потенциальному заемщику не обязательно приходиться в офис – это с легкостью можно сделать на нашем сайте, при помощи удобного кредитного калькулятора, сразу же рассчитав предполагаемую сумму ежемесячных платежей. Предварительное решение по онлайн-заявке будет принято в течение всего лишь 15 минут», – заявляют в Kaz Credit Line.

Как обеспечить риски?

Однако нужно учитывать, что любой кредитный рынок имеет риск просрочки. Для решения этих проблем компания выбирает несколько методик профилактики задолженности. «Во-первых, мы напоминаем заемщику с помощью электронных писем и SMS о необходимости внести платеж по займу за определенный период до наступления даты платежа. Во-вторых, если заемщик понимает, что текущее финансовое положение не позволяет своевременно обслуживать долг, то мы предлагаем ему услугу продления займа», – пояснил специалист.

>>> стр. 9

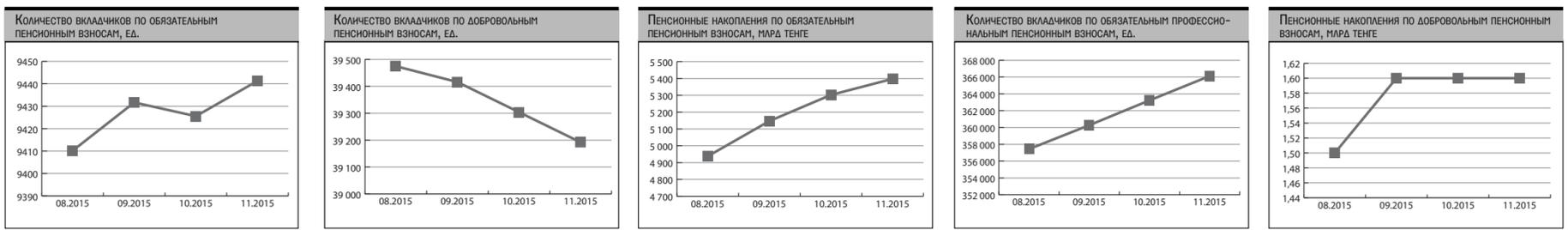
SCAT AIRLINES

АЛУАН ТҮРЛІ, БІРАҚ ӨТЕ ҰҚСАС
жаңа тікелей рейсі

ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ
новый прямой рейс

Алматы → Сиань

SCAT.KZ



Шансы на синдикации

Инвестиции

Привлечение синдицированных займов в казахстанские банки – достаточно сложный или даже маловероятный процесс, считают эксперты. Однако существует возможность того, что привлечь инвесторов поможет международный финансовый центр.

Богдан ЕЛАГИН



После 2008 года окно внешних займов для казахстанских банков закрылось, однако стимул для инвестиций есть

рейтингом рынок заемного капитала закрыт», – пояснил г-н Салимов.

Помимо этого печальная картина на рынке синдицированных займов тесно связана с ситуацией на рынке портфельных инвестиций, в частности облигаций, добавил он. «Основными инвесторами в казахстанские облигации всегда выступали пенсионные фонды. Облигации казахстанских БВУ пользовались у них хорошим спросом, поскольку эти банки имели несколько рейтингов, большую капитализацию, прозрачные структуры, аудит в банках проводили компании Big 4 и в целом вопросов с обслуживанием долга не возникало», – говорит вице-президент Schildershoven Finance.

Однако ситуация изменилась после пенсионной реформы и слияния множества частных пенсионных фондов в один государственный фонд. «Инвестиционная декларация этого фонда нигде не публиковалась, и инвесторам было неясно, можно ли вкладывать пенсионные средства в банковские облигации, а если можно, то какими критериями руководствуется Нацбанк и насколько эти инвестиции системны», – добавил он.

Большое влияние оказало ожидание девальвации тенге, которое стимулировало как клиентов банков, так и сами банки находиться в длинной валютной позиции. «Все это вызвало дефицит тенговой ликвидности в банках и повлияло в том числе на синдикации, поскольку один рынок не может существовать без другого. Кредиторы лишней раз задумаются, перед тем как выдать банкам заем, понимая, что те не имеют возможности привлечь средства под свои облигации, если будут испытывать трудности с возвратом займов», – считает г-н Салимов.

Ждать ли чуда

Г-н Корнев полагает, что основная сложность в привлечении синдицированных займов для казахстанских банков – это прежде всего отсутствие интереса инвесторов.

«Навряд ли возможны привлечение средств от иностранных инвесторов в условиях кризиса. Планируемые сделки по привлечению финансирования из-за рубежа, о которых нам известно, были отменены», – рассказал г-н Корнев.

«Пока не решается проблемы банков, которые все копяты с 2008 года, вряд ли можно рассчитывать на новые внешние займы. Отдельные эпизоды могут быть, но в целом способность кредитоваться на внешних рынках будет оставаться низкой», – считает г-н Худайбергенов.

Г-н Салимов, напротив, полагает, что стимул для роста синдициаций есть. «Это план создания международного финансового центра «Астана» (МФЦ), сродни уже действующему Дубай МФЦ (DIFC). Он может вывести казахские банки на рынок синдицированных займов», – полагает он.

Эксперт предположил, что центр мог бы выполнить несколько функций для решения проблем, к примеру выступить гарантом для синдиката либо создать пул средств для страхования займов по примеру Фонда гарантирования депозитов. Возможно, МФЦ мог бы сам выступить заемщиком под гарантию государства, распределяя потом средства среди банков с маржой. «При таком раскладе банки смогли бы коллективно профинансировать на более выгодных условиях, нежели порознь», – предположил эксперт.

Помимо этого МФЦ мог бы также выполнять надзор за целевым использованием синдицированных кредитов и служить посредником между инвестиционным сообществом и банковским сектором. «Сегодня такого единого центра просто нет, и у МФЦА есть хорошие шансы занять эту нишу», – подчеркнул он.

Помогут ли синдикации банкам?

Г-н Салимов считает, что синдицированные займы, безусловно, смогли бы решить проблемы казахстанских БВУ, однако сложность заключается в валюте займа. «В роли кредиторов по синдицированным займам традиционно выступали внешние источники – группы международных банков, выдававших валютные кредиты нашим банкам. В условиях девальвации тенге на фоне снижения нефтяных цен валютные займы попадают в группу риска – заемщика начинают испытывать давление девальвации национальной валюты и испытывать трудности с возвратом займов», – пояснил он.

Онлайн-кредитование набирает высоту

<<< стр. 8

Продление займа предполагает, что заемщик одновременно вносит определенный процент от суммы долга, после чего заем замораживается на срок до четырех недель. Г-н Батин подчеркнул, что в этот период не начисляются ни дополнительные проценты, ни штрафы. «Это не считается просрочкой, а значит, информация не попадает в кредитную историю клиента», – пояснил он.

В МФО Kaz Credit Line работа с должниками нацелена на мотивирование к оплате просроченного долга заемщика. Основная задача – предотвратить разрастание долга. «Для этого существует индивидуальный подход к каждому заемщику, мы предлагаем им различные варианты для возможности «встать» в график, принуждая добровольно погасить долг, а если не получается, то проводим принудительное взыскание задолженности через суд», – пояснили в Kaz Credit Line.

В Money Man при рассмотрении вопроса о возможности предоставления займа в обязательном порядке анализируют информацию о кредитной истории потенциального за

емщика. При этом используются все доступные способы получения такой информации. В первую очередь это отчеты бюро кредитных историй и информация, предоставляемая клиентами при заполнении анкеты, также используется информация, получаемая из открытых источников. «Мы используем свою скоринговую модель таким образом, чтобы займы могли получить клиенты даже с несовершенной кредитной историей», – поделился г-н Батин.

Что касается объема проблемных активов, то, по данным Money Man, уровень просроченной задолженности свыше 90 дней в 2015 году в составил 11%.

Процентные ставки

В Money Man процентные ставки варьируются от 1 до 2,5% в день, в зависимости от суммы и срока кредитования. Клиент может погасить заем единовременным платежом или равными частями.

В Kaz Credit Line процентная ставка по микрокредиту зависит от суммы и срока займа, а также от категории заемщика. «При условии лояльности мы снижаем процентные ставки по

микрокредиту для таких заемщиков до 10%. Компания выявляет наиболее подходящие способы погашения микрокредита для клиента в нужное для него время через нужный канал, на данный момент оплачивать микрокредиты можно шестью различными способами», – пояснили в организации. Погасить кредит клиент может как единовременным платежом без штрафных санкций, так и согласно графику гашения. Кроме этого у заемщика есть возможность получать информацию по своему договору о предоставлении микрокредита в круглосуточном режиме на сайте компании.

«Как и любое финансово-кредитное учреждение, нацеленное на стратегическое развитие, компания Kaz Credit Line предоставляет и долгие кредиты сроком до 24 месяцев и суммой займа до 1 млн тенге», – рассказали в компании.

«Сегодня Money Man на рынок Казахстана предлагает только услуги по предоставлению займов, но в ближайшее время мы планируем выход новых предложений, которые, безусловно, будут интересны нашим клиентам», – заключил г-н Батин.

Пенсии будут работать на экономику

Пенсионные активы

Аналитики по-разному оценивают поручение президента Казахстана об инвестировании пенсионных активов в экономику Казахстана. По их мнению, пока неизвестен механизм выделения средств ЕНПФ, соответственно трудно оценить риски.

Динара ШУМАЕВА



Активы ЕНПФ планируют инвестировать в экономику

Напомним, что 10 февраля во время расширенного заседания правительства в Акорде президент **Нурсултан Назарбаев** поручил инвестировать средства Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) в экономику Казахстана по ряду направлений.

Из ЕНПФ на инвестирование будет выделено чуть более 1,4 трлн тенге. «Поручаю свободные пенсионные накопления в 2016 году всего в сумме 1 трлн 450 млрд тенге инвестировать по ряду направлений», – дал задание президент.

Как прокомментировал заявление финансового аналитика международного рейтингового агентства Fitch **Роман Корнев**, сложно сказать, что понимается под «свободными накоплениями». Возможно, это означает, что новые поступления и часть средств, размещенных в банковских и корпоративных облигациях, будут использоваться преимущественно для приобретения государственных бумаг. Для банков такой сценарий будет означать усложнение доступа к пенсионным средствам через выпуски облигаций и размещения депозитов. Это может привести к низким темпам роста балансов и умеренному повышению стоимости фондирования в 2016 году.

«Однако, честно говоря, механизм выделения средств непо-

нят, поэтому возможны разные варианты», – говорит представитель Fitch.

Финансовый аналитик (macro-economics, IT & consumer) группы компаний «ФИНАМ» **Тимур Нигматуллин** в целом негативно оценивает подобное решение вне зависимости от перспектив инвестиционных проектов.

«Во-первых, согласно законодательству инвестиционное управление пенсионными активами ЕНПФ возложено на Национальный банк Республики Казахстан. Вмешательство правительства нарушает независимость данной структуры и создает риски утери части инвестиционных средств из-за коррупции или снижения нормы доходности при финансировании низкодоходных государственных проектов. Тем более часть инвестиций уйдет в АПК, а территория страны расположена в зоне рискованного земледелия.

Во-вторых, серьезные опасения вызывает нынешняя пенсионная

система страны, где нет конкуренции между независимыми фондами, как, например, в России», – считает Т. Нигматуллин.

Более оптимистичным оказался директор департамента инвестиционных компаний «Golden Hills – Капиталь Ам» **Михаил Крылов**. По его словам, российский опыт пенсионных инвестиций показывает, что если деньги совсем не работают на вас, они обесцениваются даже при относительно стабильной валюте.

«Это только у американцев \$10 тыс. 1976 года сопоставимы с \$33 тыс. 2015 года. Кто не рискует рублями, у того пенсионные сбережения меньше минимума, на который можно достойно жить. А уж рисковать, если есть выбор, всегда лучше ради своей родины», – отметил он.

Аналитики казахстанских инвестиционных компаний и экономисты отказались комментировать заявление ввиду отсутствия более подробной информации о механизме инвестирования и проектах.

Вынужденное объединение

M&A

Прошедший 2015 год в Казахстане был богат на сделки по слиянию и поглощению в финансовом секторе, где продолжается тренд к сужению рынка и выхода иностранных банков из Казахстана. Очевидная причина – отсутствие каких-либо перспектив на прибыльный банковский бизнес в ближайшие годы и увеличение требований по капиталу для банков до 100 млрд тенге к 2018 году. С высокой долей уверенности можно утверждать, что в ближайшие годы мы увидим дальнейшую консолидацию мелких банков и, возможно, вхождение на рынок новых игроков из Китая.

По материалам GRATA Law Firm

В июне 2015 года завершилась знаковая сделка по слиянию АО «Казкоммерцбанк» (ККБ) и АО «БТА Банк» (БТА). В публичных источниках сообщалось, что ККБ приобрел 46,5% акций БТА за 72,1 млрд тенге. Еще 46,5% приобрел бизнесмен и венчурный инвестор **Кенес Ракишев**.

В результате сделки произошел обмен активами между двумя банками, после чего контрольным акционером стал ККБ, а затем была объявлена деконсолидация, в рамках которой акции БТА были выставлены ККБ на продажу.

Согласно публичным источникам в феврале 2016 года ККБ продал акции БТА своим акционерам. Таким образом, на сегодняшний день 49,18% простых акций БТА принадлежит г-ну Ракишеву, 49,18% – **Нуржану Субханбердину** и 1,64% – миноритарным акционерам ККБ.

В 2015 году в рамках слияния ККБ и БТА была проведена реорганизация дочерних компаний банков. Произошли поглощения страховых «дочек» БТА страховыми «дочками» ККБ. В частности, в июне 2015 года АО «СК «Казкоммерц-Полис» были переданы все права и обязательства АО «ДК БТА Банка «БТА Страхование», а АО «Казкоммерц-Life»



Финсектор лидировал на рынке M&A в 2015 году

были переданы все права и обязательства АО «ДКСЖ БТА Банка «БТА Жизнь». В июле 2015 года 99,86% акций «дочки» БТА «Страховая компания «Лондон-Алматы» были проданы TOO Dostyk Leasing. В сентябре 2015 года бывшая «дочка» БТА АО «Организация, осуществляющая инвестиционное управление пенсионными активами «GRANTUM Asset Management» была присоединена к АО «Казкоммерц Секьюритиз».

Помимо затянувшейся «драмы» с БТА, которая разрешилась консолидацией с ККБ, в 2015 году было завершено объединение АО «Альянс Банк» с АО ForteBank и АО «Темірбанк». Активы ForteBank и Темірбанка были переданы Альянс Банку, после чего новый консолидированный банк начал функционировать под названием АО ForteBank. В марте 2015 года АО «ФНБ «Самрук-Казына» продало свою долю в АО ForteBank известному бизнесмену **Булату Утемурагову**, который согласно информации, предоставленной сайтом KASE, в данный момент владеет 74,89% акций банка. Кроме того, после слияния ForteBank стал акционером АО «Темірілінг», которое было переименовано в АО Forte Leasing.

Также в марте 2015 года собственник АО Capital Bank Kazakhstan **Орифжан Шодиев** объявил о намерении приобрести АО «RBS Казахстан», но на сегодняшний день сделка, по всей видимости, не закрыта. Ранее г-н Шодиев приобрел банк (АО ДБ «ТАИБ Казахский банк», переименованный в АО Capital Bank Kazakhstan) у бахрейнской группы TAIB BANK BSC.

Состоявшейся сделкой финсектора в 2015 году стало приобретение АО «Евразийский Банк» 100% акций АО «БанкПозитив Казахстан» у турецкого BankPozitif Kredi ve Kalkinma Bankasi A.S. Сумма сделки – \$32 млн.

Немаловажной новостью для рынка стало недавнее объявление «Punjab National Bank» – Казахстан» о смене наименования на АО Tengri Bank в связи с уменьшением участия в банке Punjab National Bank (Индия), которому ранее принадлежал контрольный пакет акций банка.

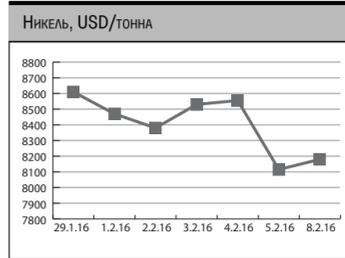
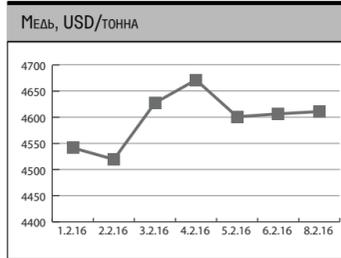
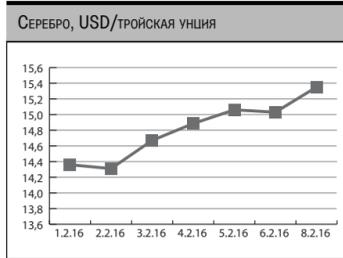
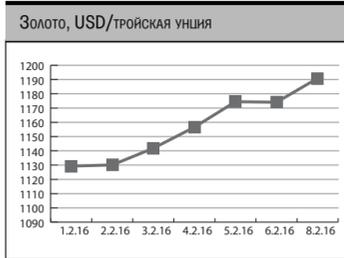
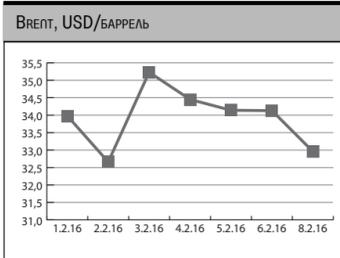
Телекоммуникационная отрасль

В конце 2015 года национальный оператор связи АО «Казхателеком» и европейский телекоммуникационный оператор Tele2 Group объявили о слиянии своих дочерних компаний – мобильных операторов TOO «Мобайл телеком-Сервис» и АО «АЛТЕЛ». Согласно условиям сделки АО «Казхателеком» и Tele2 создадут совместное предприятие, в котором 51% будет принадлежать АО «Казхателеком», а 49% – Tele2 Group.

Нефтегазовый комплекс

В августе 2015 года на KASE было объявлено, что казахстанская нефтедобывающая компания АО «Матен Петролеум» стала единственным акционером АО «ЮЖан», владеющей тремя нефтяными месторождениями в Атырауской области. Предыдущим владельцем АО «ЮЖан» была голландская компания International Mineral Resources II B.V., конечными бенефициарами которой являются **Александр Машкевич, Патох Шодиев и Алиджан Ибрагимов**.

ИНДУСТРИЯ



Nordgold начал год с планов



В Якутии появится золотой рудник «Гросс»

Золото

Nordgold, принадлежащая известному предпринимателю Алексею Мордашову, объявила о начале строительства рудника «Гросс» в Якутии, что потребует около \$250 млн капитальных вложений. По прогнозам, новые проекты в золоторудной отрасли уже скоро будут редкостью.

Карина НУРТАЕВА

ООО «Нерюнгри-Металлик» (входит в Nordgold) в январе завершило опытно-промышленный этап разработки месторождения «Гросс», строительство рудника начнется в начале 2016 года, как и планировалось ранее.

Как следствие, по итогам 2016 года снизится добыча и переработка руды, при этом часть руды с месторождения «Гросс» будет заменена дополнительной рудой из карьера месторождения «Таборное». В первую очередь на «Гроссе» будет построен вахтовый поселок и ТЭЦ. В целом проект потребует около \$250 млн капитальных вложений в течение всего срока строительства, которое планируется завершить за два года. В 2016 году компания намерена вложить в строительство «Гросса» \$125 млн, сообщает ИА Yakutia Media со ссылкой на «Прайм Золото».

По словам исполнительного директора предприятия **Виталия Загана**, снижение переработки руды и коэффициента извлечения приведет к небольшому сокращению объема

Рудник «Гросс»

Расположен на юго-западе Якутии в 4 км от действующего рудника «Нерюнгри». Балансовые запасы — 4,4 млн унций золота (136 тонн), забалансовые — 4,1 млн унций (129 тонн), апробированные ресурсы — 4,5 млн унций (140 тонн). Является круглогодичным проектом кучного выщелачивания с открытой отработкой. Ожидается, что после выхода на проектную мощность «Гросс» будет добывать около 12 млн тонн руды и производить около 230 тыс унций (7,15 тонны) золота в год в течение 17 лет.

производства золота на «Нерюнгри» в текущем году.

По итогам 2015 года «Нерюнгри-Металлик» увеличило производство аффинированного золота на 28% — до 84,1 тысячи унций (2,616 тонны). План 2015 года по опытно-промышленной эксплуатации Гросса был перевыполнен: на мощностях кучного выщелачивания рудника «Нерюнгри» получена 41 тысяча унций (1275 кг) золота, против запланированных 35 тысячи унций. Среднее содержание золота в руде Гросса составило 0,64 гр/т, а в руде Таборного — 0,73 гр/т. Опытно-промышленный этап продемонстрировал коэффициент извлечения более 80%.

В настоящее время продолжаются инженерно-проектные работы, а также приобретение оборудования. Уже заказано оборудование с длительными сроками поставки, включая конусную дробилку крупного дробления, турбины и котлы для строительства электростанции на 16 МВт. Кроме того, в этом году на «Нерюнгри» планируется построить новую площадку кучного выщелачивания.

В прошлом году генеральный директор компании Nordgold **Николай Зеленский** в интервью «Ведомостям» отмечал главную причину спада золотодобывающей отрасли, но при этом роста компании. По его словам, 2014 год и 2015 год

оказались пиковыми по объему производства золота в мире. Новых проектов в отрасли почти не осталось: в Южной Африке подземные рудники истощаются, новых не строят, в США намечается падение производства, связанное с сильной нацвалютой, в Австралии тоже начинается спад. А новых открытий нет с 2012 года.

Однако Николай Зеленский уверял, что их компания чувствует себя хорошо. Кроме рудника «Гросс» работа идет над проектом **Wouly** в Буркина-Фасо.

Основным бенефициаром Nordgold является Алексей Мордашов. Его компания также имеет права на разработку казахстанских месторождений Суздальское, Жерек и Балажал (контролируются через АО ФИК «АЛЕЛ»). С целью повышения эффективности производства на Суздальском месторождении в прошлом году был открыт цех горячего выщелачивания. Это позволило вовлечь в процесс более шестисот тысяч тонн руды в хвосты с примерным содержанием до пяти тонн золота. Инвестиции составили более \$7 млн. Генеральный директор АО «ФИК «АЛЕЛ» **Григорий Яковенко** на презентации проекта также пояснил, что происходит на фоне глобального кризиса на рынке золота. А именно то, что в мире стремительно сокращается количество доступных месторождений с высоким содержанием золота, растущая себестоимость обрабатываемых месторождений приводит к закрытию экономически невыгодного производства, и все эти факторы по понятным причинам в перспективе могут привести к дефициту драгоценного металла и, соответственно, росту цен на него.

КТЖ приступает к раздаче долгов

Транспорт

Национальный оператор магистральной железнодорожной сети «Казахстан темір жолы» объявил в официальном письме, опубликованном на сайте KASE о том, что первая облигационная программа компании прошла госрегистрацию. Как сообщается в письме, объем облигаций составляет 200 млрд тенге.



Сара РЫСКАЛИНА

Ранее аналитиками Fitch было отмечено, что КТЖ планирует сократить долю валютного долга за счет выпуска облигаций, номинированных в тенге. «Однако еще неизвестно, будет ли достаточная ликвидность в тенге предоставлена властями. Финансовое хеджирование риска по курсу тенге к доллару исторически было ограничено отслеживанием валютного курса и поддержанием части денежных средств в долларах США», — говорили эксперты Fitch.

По мнению аналитиков, в 2015 году финансовые показатели КТЖ ухудшились «сверх ожиданий», при этом компании не была предоставлена существенная финансовая поддержка. На финансовых показателях железнодорожной компании сказались заморозка тарифов на грузоперевозки, падение грузооборота и девальвация тенге к доллару. Тарифы на грузовые и пассажирские перевозки не были повышены в 2015 г. ввиду беспокойности государства относительно негативного влияния подобного повышения на

ослабленную экономику страны.

Однако в декабре прошлого года регулятор одобрил минимальное годовое повышение магистрального инфраструктурного тарифа для КТЖ на 2016–2020 гг.

В то же время правительство одобрило сокращение инвестиционной программы КТЖ до 609 млрд тенге на 2016–2020 гг. Это означает, что уменьшение годовых инвестиций может составить до 80% в год относительно 2012–2014 гг.

По словам главы «Казахстан темір жолы» **Аскара Мамина**, падение грузооборота КТЖ в 2015 году по отношению к 2014 составило 12%.

«Самое большое падение мы отмечаем в экспортном направлении — 25%. Это связано с сокращением числа перевозок и экспорта железной руды и угля. К сожалению, это довольно существенные объемы, связанные с ценовой конъюнктурой, закрытием рынков, снижением потребления, замедлением темпов роста экономики Китая», — сказал г-н Мамин. По его словам, китайские рынки закрылись вследствие снижения спроса на эту продукцию Соколово-Сарбайского горно-обогатительного комбината, вследствие чего — падение практически на 7 млн тонн в экспортном направлении в Китай.

«НК «Казахстан темір жолы»

Единственным акционером АО «НК «КТЖ» является Акционерное общество «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына». Компания выполняет функции оператора магистральной железнодорожной сети, занимающегося перевозками пассажиров и грузов железнодорожным транспортом. Согласно неаудированной отчетности компании, составленной на 30 сентября 2015 года, за 9 месяцев 2015 года коэффициент собственного капитала упал с 49,8% до 42,4%. Займы от банков составили 480 млрд тенге. Обязательства по еврооблигациям выросли — 660,7 млрд тенге. Убытки — 242,2 млрд тенге.

Полигон на нефти

Добыча

Сенаторы просят Министрство обороны РК ускорить вывод из-под российского контроля найденные недавно нефтеносные месторождения.

Ирина ФЕЛЬ

В ходе заседания комитета по международным делам, обороне и безопасности 9 февраля сенаторы приняли в работу два законопроекта, касающиеся выведения из-под аренды России более полумиллиона гектаров. Это участки земель в Атырауской и Западно-Казахстанской областях, где планируется добывать нефть и шебень. Сенаторы напомнили военным о необходимости вернуть эти участки в надлежащем состоянии либо компенсировать ущерб. Вице-министр обороны **Окас Сапаров** сообщил, что будут созданы специальные комиссии по приему земель.

Напомним, в январе этого года госдума России ратифицировала пакет соглашений об отказе от аренды части неиспользуемых боевых полей полигонов министерства обороны РФ в Казахстане.

Спикер Госдумы **Сергей Нарышкин** ранее сообщил, что это позволит сэкономить для российского бюджета около \$4 млн ежегодно.

По данным российских СМИ, соглашения касаются боевых полей 929 Государственного летно-испытательного центра Минобороны и испытательного полигона Сары-Шаган в Казахстане. А также сокращение выплат до \$16,276 млн вместо \$18,932 млн.

Вице-министр обороны **Окас Сапаров** со своей стороны ответил сенаторам: «Эти полигоны еще при Советском Союзе были. Мы над этой проблемой работаем. (...) Уже достигли договоренности, что в следующий раз по Сары-Шагану необходимую площадь забираем. В этом году мы подпишем документ о закрытии Эмбинского полигона. В 2018–2019 годах у нас заканчивается самое главное соглашение, на этом основании мы хотим либо увеличить арендную плату, либо полностью закрыть полигоны. Но закрыть очень сложно, потому что там объекты, которые давно стоят, передающие и приемные центры, в которые еще при СССР вложили огромные суммы. И одномерно их закрыть не получится. Поэтому в крайнем случае хотим один полигон оставить, все остальные закрыть». Его слова в общении приводит Today.kz.

Россия платит за аренду земель для ряда полигонов из расчета \$2,33 за гектар.

«Я думаю, те объекты, которые важны для ПВО, наверное, должны оставаться. (...) Что касается испытательных, когда с территории России выпускают ракеты... есть определенная опасность, как бы они не попали на нашу территорию», — сказал председатель комитета по международным делам, обороне и безопасности **Икрам Адырбеков**.

Он пояснил, что в целях добычи полезных ископаемых из аренды выводятся участки «Тайсойган» в Атырауской области, участок «Жаман-тау» в Западно-Казахстанской области для добычи углеводорода, месторождения «Уаз» и «Кондыбай» в Западно-Казахстанской области для добычи шебня. Помимо этого, по его словам, выведут из-под аренды Российской Федерации 753 га в поселке Акжар Атырауской области для строительства и регистрации жилых строений.

Произойдет это только после того, как закончатся предыдущие соглашения об аренде в 2019 году. Вице-министр объяснил, что переговоры с российской стороной шли в непростом режиме именно потому, что сроки по договору еще не подошли к концу. При этом количество арендуемых Россией полигонов сократится до одного, а стоимость аренды будет повышена.

Заработать на резервах

Решение

Металлурги предлагают правительству воспользоваться низкими ценами на металлы и покупать их продукцию в стратегические резервы. По словам директора Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) Николая Радостовеца, ежегодный закуп в материальные резервы мог бы стать одной из мер поддержки отрасли государством. К реализации можно приступить позже, в эпоху более высоких цен, считает он.

Гульмира САРБАСОВА

В АГМП ссылаются на то, что такая практика существует в развитых странах и в Китае. «Ее можно было бы перенять, чтобы стабилизировать объемы производства ключевых

горнорудных компаний, закрепить их промышленные показатели на минимальном уровне и снизить финансовые риски», — говорит Николай Радостовец.

Он считает, что таким образом государство сможет нарастить свои запасы значимых металлов для их последующей реализации на внутреннем и внешнем рынках по оптимальным ценам выше закупочных, а также стабилизировать производственный цикл наиболее социально значимых предприятий.

«Так как большая часть золота, производимого в Казахстане, уже закупается Нацбанком, думаю, что такими стратегическими металлами для закупа со стороны государства должны стать алюминий, цинк, медь, железорудное сырье (ЖРС), ферросплавы», — комментирует ситуацию Н. Радостовец. — Первоначальные объемы закупа меди, алюминия и цинка можно установить на уровне 50 тыс. тонн в год, а ЖРС и феррославы — в районе 100 тыс. тонн, чтобы посмотреть, как будет работать закупочная модель».

По мнению исполнительного директора АГМП, ценообразование

в стратегическом закупа металлов должно определяться на основе согласованной формулы, взвешенно учитывающей цены на цинк, медь, ЖРС, ферросплавы и алюминий по курсу в тенге на западном, китайском, ближневосточном и российском направлениях с учетом транспортной составляющей и возможного дисконта из-за ряда других важных факторов.

Складирование продукции будет оставаться за предприятиями, что исключает затраты на хранение со стороны государства, — считает он.

«Мы предлагаем ввести такой инструмент поддержки отрасли во второй половине 2016 года в пробном варианте, и в случае успеха полноценно начать закуп этих металлов в стратегические запасы государства, начиная с 2017 года. Мы ожидаем, что стагнация цен на металлы будет сохраняться до 2018–2019 годов, поэтому было бы разумным рассчитать эту программу поддержки до 2020 года, когда государство сможет перепродать часть накопленных металлических запасов по более высоким ценам в долларах», — излагает свое видение Николай Радостовец.

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

ПОДПИСКА 2016



Топ-5 технологичных подарков, которые выбирают казахстанцы



Идея

Даже несмотря на то, что в условиях кризиса электроника отходит на второй план, подаренным от души смартфоном, планшетом или ноутбуком уже никого не удивишь. Чем интересуются и что покупают продвинутые и платежеспособные казахстанцы себе и своим близким? Представляем вашему вниманию топ-5 технологичных подарков, популярных в конце 2015 – начале 2016 года.

Олег ЗАХАРОВ

Шлем виртуальной реальности

Интерес к виртуальной жизни растет с каждым днем, поэтому и шлемов виртуальной реальности становится все больше. А стоят они все меньше и в скором времени вполне могут превратиться в совершенно обычный атрибут компьютерных игр, как джойстик или мышь.

Одним из самых недорогих и продаваемых продуктов (от четырех тыс. тенге) на рынке можно назвать Google Cardboard. Работает он в паре с такими смартфонами, как iPhone, Google Nexus и Samsung. Хотя многие пользователи утверждают, что это устройство, по идее, может собрать каждый, имея картон, линзы и магнит, не каждый возьмется за такое трудоемкое предприятие.

Шлем Samsung Gear VR стоит дороже (около 40 тыс. тенге) и также использует экраны вашего смартфона. По сути, это просто крепление, оснащенное линзами для создания объема картинки и сенсорными панелями по бокам, с помощью которых можно управлять интерфейсом. Реализовано это интересно: курсор нужно двигать наклонами головы, а

подтверждать свой выбор касанием этой панели.

Ну, а если совсем не думать о цене, то можно приобрести и Sony PlayStation VR – это прямой конкурент и достойная альтернатива всем представленным на рынке решениям. Хотя разница в позиционировании продукта все-таки есть: PlayStation VR подключается к игровой приставке PlayStation 4 – и только к ней. Для игроков это скорее хорошие новости. К тому же шлем обладает 1080p OLED дисплеем с углом обзора 90+ и возможностью симуляции до 60 виртуальных источников звука. На данный момент гаджет можно приобрести по предвзвешенному заказу. Стоимость новинки – более 200 тыс. тенге.

Умные часы

Эти небольшие устройства, которые позволяют своему хозяину не вынимать смартфон из кармана и просматривать различные уведомления, пользуются сравнительно небольшим спросом. Но, как оказалось, большинство продвинутых пользователей не отказались бы получить их в качестве подарка, т.е. бесплатно. Умные часы появились несколько лет назад, но именно на 2015 год пришелся выход моделей едва ли не всех компаний, которые вообще выпускают гаджеты.

Даже несмотря на все недостатки, одной из самых популярных моделей является модель Apple Watch. Как и другие часы на рынке, они показывают точное время, выводят уведомления о новых письмах и сообщениях. Также они могут похвастаться доступом к Passbook, голосовым управлением с помощью Siri и поддержкой Apple Pay. Стоимость различных вариаций этого гаджета в Казахстане колеблется в районе 200–700 тыс. тенге.

Среди других самых популярных моделей умных часов у казахстанцев значатся часы Samsung Gear S2. Одной из фишек этого носимого гаджета является не только качественный круглый 1,2-дюймовый AMOLED-

дисплей с разрешением 320x320 точек (302 ppi), но и вращающееся кольцо вокруг циферблата для более удобного доступа к приложениям и уведомлениям. Интересен и тот факт, что в качестве операционной системы компания выбрала не Android Wear, а фирменную Tizen. Цена девайса в казахстанских магазинах цифровой техники – около 100 тыс. тенге.

Игровые консоли

Выбрать подарок взрослому – это одно, а вот угодить подростку, который в курсе всех самых громких событий из мира электроники, достаточно сложно. Целесообразно обратиться за помощью к экспертам – консультантам магазина, ну или на крайний случай к заядлым игроманам. Скорее всего, их мнение будет схожим. Последняя и самая популярная на сегодняшний день игровая консоль, выпущенная компанией Sony Computer Entertainment, – модель Sony PlayStation 4 является также и самой продаваемой игровой консолью в 2015 году. По состоянию на 30 октября прошлого года было продано 29,3 млн экземпляров Sony PlayStation 4 по всему миру. Здесь все просто: она обладает интуитивно понятным интерфейсом, удобным контроллером и мощными техническими характеристиками. Стоимость приставки в Казахстане – от 130 тыс. тенге.

На второе место по популярности можно отнести консоль Xbox One. Это третья игровая консоль восьмого поколения от компании Microsoft. Для сравнения: продажи этой консоли по всему миру по состоянию на апрель 2015 г. составили 12 млн экземпляров. Цена приставки на казахстанском рынке – около 120 тыс. тенге. Кстати, если вы хотите порадовать одариваемого по максимуму – не забудьте про фирменные аксессуары: к примеру, наушники для PlayStation от казахстанских прилавков стоят около 30 тыс. тенге, фирменные джойстики – 20 тыс. тенге, лицензионные игры в районе 15 тыс. тенге.

Станислав Тяп

описал преимущества сервиса следующим образом: «Если сейчас вы покупаете порядка ста и больше каналов за определенную фиксированную сумму и при этом смотрите всего два-три канала, то мы дали возможность своим пользователям выбирать тематические пакеты, те, которые они хотят смотреть. Это будет определенно стоить дешевле, чем покупать все сто каналов».

Третий сервис, Bookmate by activ, обещает удовлетворить вкусы даже самых искушенных читателей, причем даже тех, кто предпочитает читать книги на оригинальном языке. Любители казахской литературы, к примеру, смогут найти 3700 произведений на казахском языке. Особое внимание в Bookmate by activ так же, как и в других сервисах, уделено социализации – шерингу, обмену впечатлениями от прочитанных книг. Предусмотрено создание личной книжной полки и желаемого списка

Квадрокоптер

Удивительно, но такой гаджет, как квадрокоптер больше не является лишь рабочим инструментом папарацци или съемочных групп. Их разнообразие и сфера использования весьма обширна. Начиная от миниатюрных игрушек для детей и взрослых до профессиональных моделей, способных производить доселе невиданную съемку, например, извержений вулканов. Что касается выбора модели – то здесь есть, где развернуться. На рынке чуть ли не каждую неделю появляются все более и более усовершенствованные модели. Но есть одно «но». Приобретать это чудо техники стоит лишь в проверенных местах. А вот какую модель лучше выбрать – решать вам. Для справки: модель самого начального уровня может стоить менее 20 тыс. тенге, а самая технологичная – более 1 млн тенге. Среди самых популярных в Казахстане значатся такие производители, как Tarantula, SYMA, Walkera и другие.

Кстати, выбор квадрокоптера складывается из критериев, которые представляются важными для человека, которому он предназначается. Если это его первый летающий гаджет, то лучше подобрать недорогую и прочную модель, дабы освоить навыки пилотирования. Если вы собираетесь «летать» в квартире или офисе, то стоит рассмотреть аппарат с защитным бампером. Размер модели также важен. В квартире можно запустить и маленький, а на улицу стоит выбирать с дроном среднего размера. Наличие GPS, различных датчиков, функции автоматического взлета, посадки, возврата «домой» понравится любому пилоту. Освоив пилотирование, стоит серьезно задуматься об аэросъемке и подобрать модель или с качественной комплектной камерой, или же с подвесом, например, для известной экшн-камеры GoPro. Любопытно, что совсем немногие казахстанцы разбираются в квадрокоптерах, но при этом активно их скупают, предпочитая так, что дешевле.

Камера GoPro

Людьми, которые увлекаются активными видами спорта и стремятся фиксировать самые экстремальные моменты своих приключений, все чаще дарят камеру GoPro. Для тех кто не в курсе, стоит пояснить. GoPro – это очень миниатюрная Full HD камера, а уникальность ее состоит в том, что к ней можно докупить массу различных креплений на шлем, голову, руку, тело, и т.д. – вариантов десятки. А еще, от других фотокамер ее отличают прочность, водонепроницаемость высокая скорость записи. Еще одна «весомая» особенность – возможность работы «от первого лица».

На сегодняшний момент наиболее популярными являются модели GoPro Hero 3 и GoPro Hero 4 Session. В Казахстане традиционно цена такой камеры выше, чем где бы то ни было: одна из самых простых моделей стоит порядка 60 тыс. тенге, а самая продвинутая – около 140 тыс. тенге. Пользователи, которые уже оценили возможности камеры, советуют приобретать GoPro только в проверенных интернет-магазинах.

Узбекистан лишился мессенджеров



Связь

«Узбектелеком» продолжает блокировать мессенджеры в стране. Skype, Viber, Telegram и другие мессенджеры все еще находятся под запретом для жителей Узбекистана в связи с «профилактическими работами».

Сара РЫСКАЛИНА

Пользователей отсоединили от мессенджеров еще с 29 июля прошлого года – на сайте «Узбектелеком» появилось объявление о том, что в связи с профилактическими работами возможны ухудшения качества в предоставлении услуги интернета. В декабре компания сообщила, что мессенджеры не разблокированы «в связи с продлением работ на сети партнеров АК «Узбектелеком».

Подобные объявления появлялись после этого еще несколько раз, и последнее – седьмое по счету – вышло в начале января 2016 года, где «Узбектелеком» обещал, что проблемы продолжатся до 5 февраля текущего года. В настоящее время никаких новых объявлений по поводу продолжения проблем с работой мессенджеров на сайте компании не опубликовано.

Многие пользователи в Узбекистане подключаются к Skype при помощи VPN-серверов, позволяющих «в обход» блокировок открывать сайты и приложения через другие страны.

«Большинству интернет-пользователей в Узбекистане совершенно непонятно, во-первых, что это за профилактические работы и в чем они заключаются, во-вторых, что это за партнеры АК, кто они такие, есть ли у них имена, и, в-третьих, заработает ли Skype когда-нибудь или узбекистанцам пора прочесть с ним навсегда?», – пишет fergananeews.com.

Согласно данным ферганского портала, аналогичную проблему

узбекистанцы испытывали и в октябре 2014 года, тогда были на месяц отключены голосовые службы WhatsApp, Telegram, Viber и «Agent Mail.Ru».

«Это было совершенно абсурдное заявление: чтобы западная компания Skype Technologies по какой-то только ей известной причине устроила профилактические работы только в направлении интернет-потока отдельно взятого Узбекистана? Тем более что одновременно со Skype в республике заглохли и другие популярные мессенджеры – Viber, Telegram и WhatsApp», – возмущаются пользователи.

По поводу причин блокировки мессенджеров, согласно сообщению fergananeews.com, есть версия того, что «сутью так называемых профилактических работ является установка на каналах, предоставляемых узбекстанским провайдерам в аренду акционерной компанией «Узбектелеком», новых программ слежения, позволяющих сделать мессенджеры максимально «прозрачными».

Напомним, что блокировки популярных соцсетей бываю и в Казахстане. Пока только кратковременные – на несколько часов полностью отключались в стране Facebook, «Одноклассики», «ВКонтакте», Instagram, и мессенджеры WhatsApp и Viber, чем вызывалось бурное недовольство пользователей.

В таких случаях регулятор объяснял причину либо техническими неполадками, либо вовсе отрицал причастность, как это было в последний раз, а именно в ночь с 15 на 16 января текущего года.

Согласно отчету агентства «Медиа-Систем» наибольшей популярностью среди казахстанцев пользуется соцсеть «ВКонтакте» с 1,945 млн пользователей, которые в течение одного месяца публикуют около 45 млн сообщений. Возраст большей части аудитории – до 18 лет.

Instagram пользуются 1,336 млн казахстанцев. Она очень популярна у женской половины населения – 71,9%.

Google отказывается от Flash-рекламы

Web

Google начинает борьбу с технологией Flash, сообщает портал PC World.

Павел АТОЯНЦ

С 30 июня 2016 года интернет-гигант перестанет принимать новые флеш-баннеры всех размеров и типов в своих сетях Display Network и DoubleClick Digital Marketing. При этом ранее загруженные рекламные файлы останутся, но только до 2 января 2017 года. Начиная с этой даты Google официально отключит показ флеш-рекламы, а рекламодателям предложит два выхода – либо переключиться на более современные технологии, либо обратиться к другим рекламным сетям.

Портал PC World отмечает, что второй вариант для подавляющего большинства рекламодателей не подойдет, так как Google является монополистом практически во всех

сферах интернета, в том числе и в рекламной. Впрочем, не только Google решил оставить Flash в прошлом. Большинство крупных корпораций и многие пользователи находят ее устаревшей. Первым, кто отказался от Flash, стал Стив Джобс, запретивший встраивать средства поддержки данной технологии в мобильную платформу Apple iOS. Во многом этом связано с тем, что в настоящее время Flash является чуть ли не главным распространителем вредоносного ПО, ввиду наличия чрезмерно большого количества уязвимостей.

К слову, разработанный Macromedia и купленный Adobe формат Flash уже давно не является единственной технологией воспроизведения анимации и видео в интернете. Многие крупные ресурсы, включая YouTube и социальные сети, активно используют HTML5. Причем, как отмечается в материале, опубликованном на портале PC World, подконтрольный Google YouTube начал тестировать HTML5-плеер еще в 2010 году и полностью перешел на эту технологию в начале 2015 года.

Ставка на контент

Телеком

Kcell запускает линейку мультимедийных сервисов activ music, activ TV и Bookmate by active, что откроет для абонентов доступ к двум миллионам песен, пятистам тысячам книг на восьми языках и ста телеканалам.

Павел АТОЯНЦ

Смартфоны стали универсальным устройством, выполняющим функции плеера, телевизора и тем более ридера. Кроме того, с технической точки зрения сети готовы к качественной передаче больших потоков данных.

Помимо обширной музыкальной библиотеки анонсируемые достоинства сервиса activ music заключаются в возможности соз-

дания персонального плейлиста и репоста полюболюбившихся записей в соцсетях, прослушивания песен в офлайн-режиме, доступа к готовым музыкальным подборкам на разные случаи жизни и встроенному радио. Стоимость подписки для абонентов Kcell и Activ составляет 20 тенге в сутки. Но первый месяц сервисом можно пользоваться бесплатно.

Подписка на activ TV обойдется от 29 тенге в сутки, в зависимости от тарифного плана. Абоненты смогут просматривать казахстанские и зарубежные познавательные, развлекательные, спортивные и детские телеканалы в режиме реального времени, управляя контентом. Передачи можно ставить на паузу, перематывать, записывать, переключаться между эфирами и девайсами. Также приложение может напомнить о той или иной трансляции прямо перед ее началом, за час или за день.

Руководитель отдела новых направлений бизнеса АО КСелл»

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Скрипка, отношения и болезнь Альцгеймера

ЧТИВО

Новый роман известного каталонского писателя, филолога, историка литературы Жауме Кабре «Я исповедуюсь» стал одним из главных литературных явлений 2011 года. Книга была переведена на двенадцать языков, а в конце 2015 года наконец стала доступна и русскоязычным читателям.

Елена ШТРИТЕР

Писателю сейчас 68 лет. За его плечами множество новелл, эссе, пьес, публицистических и даже детских работ. На родине он не только знаменит, но и отмечен рядом профессиональных премий и является членом Академии каталонского языка, на котором создается произведение.

Шестидесятилетнего героя романа «Я исповедуюсь» зовут Адриа Ардевол. Он виртуозный скрипач, полиглот, коллекционер и писатель, живущий в мире музыки и языков. В сущности, роман – это его воспоминания, которые он торопится записать, пока их не поглотила болезнь Альцгеймера. Деградировавшая память выдает спутанные обрывки воспоминаний. Они часто набегают друг на друга, смешивая настоящее и прошлое. А герой путается, ведя повествование от разных лиц, говоря о себе то «Я», то «Адриа», а то и просто «он».



«Родиться в этой семье было непостижимой ошибкой», – начинает он рассказ о своем детстве. Честолюбивый отец, для которого сын – повод для тщеславия. Мальчик, который знает много языков и играет на скрипке. А сможет еще больше. Мать, не балующая сына любовью, а после смерти отца и вовсе погруженная в свой иллюзорный мир, где для мальчика не оказалось места. Потеряв родителей, он даже задумался, а были ли они в его жизни вообще...

Все воспоминания Адриа крутятся вокруг Виал, скрипки Сториони, которая всегда занимала особое место в коллекции его отца и сыграла воистину роковую роль в его жизни. Однако, несмотря на то, что

скрипка в центре повествования, книга все же не о ней. Книга скорее об отношениях: родителей и детей, мужчины и женщины, друзей и врагов. В романе много печали и грусти, жестокости и зла, сложных отношений и любви.

Первые страницы 50 читаются трудно – приходится «продираться» через спутанный клубок историй, имен и дат. Привыкать к стилю повествования, а порой возвращаться к прочитанному ранее, чтобы понять, о ком идет речь. Ведь автор никак не выделяет начало новой истории. Новое воспоминание может начаться не только с середины абзаца, но и с середины предложения, создавая полную иллюзию погружения в мозг, пораженный болезнью.

Однако потом, как в полифонии Баха, начинаешь слышать каждый голос, каждую партию, получая удовольствие от чтения (кстати, огромное спасибо переводчику). И невольно вместе с Адриа ценишь каждую минуту этих воспоминаний, а к середине книги и вовсе хочется поторопить героя, чтобы он успел закончить свою исповедь до того, как окончательно потеряет личность.

А за последней страницей приходит ощущение, что эта глубокая, тягловая и эмоциональная книга еще и очень светлая. Очень многогранная и объемная, она как будто состоит из 3D-картинок. Каждая история, рассказанная урывками, оживает, создавая полное ощущение, что все эти люди отнюдь не вымышленные герои. И почему-то хочется помолчать, чтобы острее ощутить послевкусие романа...

Внутренний свет Джозе Беретты

Выставка

В Государственном музее искусств РК имени А. Кастеева открылась персональная выставка итальянского живописца Джозе Беретты с необычным названием «Вторичная ономастопея. Часть II».

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Побережье теплого моря, обнаженная женщина и фортепиано, из которого льются почти осязаемые звуки итальянской музыки, – наверное, так выглядит мир художника Джозе Беретты. В своих картинах он стремится искать художественные приемы, которые позволят объединить традиционную живопись с инновациями. В частности, он нередко использует в творчестве современные электронные устройства, словно совершая символическое путешествие во времени и пространстве. К примеру, практически на каждой картине автора можно увидеть изображение лампы – своеобразного символа внутреннего света каждого творческого человека.

Часто итальянского художника сравнивают с англичанином Дэвидом Хокни. Этот известный живописец стал первым, кто начал

развивать подобный тип художественного подхода, экспериментируя с разнообразными оптическими приборами для отображения реальности.

Джозе Беретта родился в Италии в 1943 году. На данный момент живет и работает в Бордо вместе со своим другом, живописцем и скульптором Вальтером Нотцом. Все его окружение, начиная с раннего детства, было связано с творчеством. Его отец Джиакомо – тоже художник и работает в стиле постимпрессионизма. Мать художника – Мария-Луиза, поэтесса, учит молодых художников чувствовать музыку и проявлять через творчество свои эмоции. Появление Джозе в творческой семье во многом определило выбор его будущей профессии.

Будучи взрослым, Джозе много лет проработал в сфере графики и рекламы, где руководил несколькими агентствами. Именно тогда он и выработал собственный авторский стиль, объединяющий основы сюрреализма и кубизма. Постепенно он пришел к освоению масляной живописи. Сам Джозе нередко замечает, что при создании своих работ он находит вдохновение в классической музыке и опере, соединяя ноты и оттенки. Так, музыка и живопись становятся единым целым.

Зосерцатели относятся к его работам с большим интересом. Выставка художника с успехом прош-

ли в Милане, Париже и Нью-Йорке. В Алматы Джозе приезжает уже в третий раз, но именно в этом году он намерен пробыть здесь дольше обычного, чтобы поближе познакомиться с местной культурой. Его приезд в Казахстан во многом состоялся благодаря его друзьям-казахстанцам.

«Идея открыть выставку в Алматы пришла случайно, – рассказал художник. – В Италии я познакомился с замечательными людьми. Их зовут Бахытжан и Динара Машкеевы. Хотя сам Бахытжан занимается фармацевтикой, вся его семья – творческие люди. Дети и супруга увлекаются музыкой. Именно они предложили мне показать свою живопись здесь».

На открытие выставки г-н Беретта прибыл со своей женой. Она же является его постоянной музой. А вот сын художника, вопреки ожиданиям, не пошел по его стопам и работает в финансовой сфере.

Интересно, что в нашем городе выставка художника также не обошлась без музыки. Вернисаж прошел под выступление Али и Амины Машкеевых. Девушки исполнили несколько произведений на скрипке и фортепиано. Гости с удовольствием отмечали, что картины Джозе можно было не только увидеть, но и услышать.

В экспозиции «Вторичная ономастопея» представлены 24 авторские композиции. Выставка продлится до 28 февраля.

«Бруклин»: дом там, где сердце



«Бруклин» — это мелодрама, в лучшем смысле этого слова. Просто рассказывающая о любви и выборе, без расовых и политических проблем.

КИНО

Прошедший уик-энд ознаменовался выходом на экраны трехкратного номинанта на «Оскар» фильма «Бруклин» Джона Краули, снятого по одноименному роману ирландца Колма Тойбина. На премию киноакадемии фильм заявлен в номинациях «Лучший фильм года», «Лучшая актриса» и «Лучший адаптированный сценарий».

Елена ШТРИТЕР

Действие этой истории происходит в США середины прошлого века. Юная ирландка Эйлиш (Сирша Ронан), как и многие соотечественники до нее, решает попытаться счастья в Америке. Несмотря на то, что в Бруклине, где она поселилась в пансионе для девушек, который держит строгая, но справедливая миссис Кио (Джули Уолтерс), обосновалась большая ирландская община и вроде вокруг знакомая речь, ирландские танцы и бережно поддерживаемые традиции, Эйлиш очень тяжело привыкнуть к новой жизни и другой стране.

Днем она работает продавщицей в универсаме, вечером ходит на бухгалтерские курсы. Впрочем, время летит. Кроме того, спустя полгода у Эйлиш завязываются отношения с симпатичным итальянским водопроводчиком Тони (Эмори Коэн). Идиллия нарушается письмом из Ирландии. Вернувшись в родной город, Эйлиш неожиданно получает достойную работу, а заодно ухаживания от вполне

устроенного земляка (Донал Глисон). Перед Эйлиш все явнее встает перспектива выбора: американская мечта или тихий устроенный быт на родине.

Надо сказать, что, несмотря на всю очевидную банальность сюжета, фильм подкупает. Искренностью повествования, щемящей и нежной историей любви (без всяких подвохов), тихой грустью и чем-то настоящим. Живым. Удерживая внимание с первых кадров и до финальных титров. Отдельное спасибо за это, пожалуй, стоит сказать сценаристу Нику Хорнби («Дикая»), который не позволил сюжету завязнуть в мелодраматической каше.

Джон Краули пастельными тонами (единственное яркое пятно – зеленый плащ героини) рисует атмосферу Америки середины прошлого века. Причем не скатываясь до общепринятых штампов – панорамных съемок Нью-Йорка и вездесущего джаза. Вместо них – немногочисленные общие планы и ирландский фолк. «Бру-

клин» не стремится шокировать или удивить зрителя. Он обволакивает и вплотную рассказывает историю любви, выбора и взросления.

Отдельно очень хочется отметить актерскую работу Сирши Ронан, которая стала, пожалуй, лучшей в карьере актрисы на данный момент. Она рассталась со знакомым нам по «Милым костям» и «Отелло Гранд Будапешт» образом подростка-бунтарки и превосходно сыграла превращение скромной провинциальной девушки в сильную и уверенную женщину.

В целом «Бруклин» – это мелодрама в лучшем смысле этого слова. Просто рассказывающая о любви и выборе, без расовых и политических проблем. Без наигранных эмоций. Без длинных диалогов. В общем, без всего того, что частично отпугивает зрителя от этого жанра.

Сложно сказать, достоин ли «Бруклин» «Оскара», но просмотра это красивое, тонкое и умное кино заслуживает точно.



Weekend с «Курсивъ»

АНОНС

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

Мероприятия в Астане

Шоу-выставка авторских коллекционных кукол из России,
с 11 по 14 февраля

Посетителей выставки ждет погружение в атмосферу сказки, – мимы, сказочные и кукольные герои будут знакомить посетителей с выставочными стендами на протяжении всего мероприятия. Каждые три часа будут проводиться получасовые шоу-программы.

Место: Отель Hilton Garden Inn Astana, пр. Кабанбай батыра.

Балет «Стихия танца»,
12 февраля

Театр «Астана-балет» представляет программу «Стихия танца». Артисты театра расскажут о мире эмоций, которые переполняют все живое на земле, о сущности мироздания и безграничности души, о прекрасных и вечных элементах природы.

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

Вечер фортепианной музыки,
13 февраля в 18:00

В Камерном зале «Астана-Опера» пройдет концерт Заслуженного деятеля Казахстана **Нурлана Измайлова** и талантливой пианистки

Карины Измайловой. В программе вечера прозвучат произведения композиторов-романтиков: **Роберта Шумана, Петра Чайковского, Сергея Рахманинова,** а также музыка выдающегося казахстанского композитора **Газизы Жубановой.**

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

Концерт симфонической музыки,
13 февраля в 19:00

Скрипач **Ержан Кулибаев** – лауреат пяти первых премий на Международных конкурсах, лауреат премий конкурса Г. Венявского в Познани, обладатель премии Washington Awards приглашает на свой концерт.

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

Мероприятия в Алматы

Выставка «Мужчины и женщины»,
до 18 февраля

Выставку представит союз «О-ШО» рожденный в 2015 году в ходе разделения группы «Без названия», созданной в 2012 году и известной по ряду выставок: «21 век... Натюрморт», «Город – окна», «Лицетворение», «Планета людей?». Проект «Мужчины и женщины» является первым для объединения.

Место: Арт-галерея «Белый Роман», пр. Абая, 150.

«Саквож» Петра Фролова и Натальи Тур,
с 11 февраля до 13 марта

Государственный музей искусств им. А. Кастеева РК приглашает на экспозицию «Саквож». Петербургские художники **Петр Фролов** и **Наталья Тур** впервые представляют свои работы в городе Алматы в рамках персональной выставки.

Место: Музей искусств Кастеева, мкр. «Коктем-3», 22/1.

Концерт «Диалог культуры»,
12 февраля в 19:00

В программе вечера мировые и казахстанские премьеры: **Дьёрдь Куртаг,** «Homage a R.Sch» (1996), **Джорж Крам,** «Professional» (1984), **Тошио Хосокава,** «Verticalsong I» (1997), **Магнус Линдберг,** «Steamboat Billjunior» (1990), а также **Данияр Бержапраков,** «Камлание» (2016), **Токжан Каратай,** «Арнау» (2016). Художественный руководитель – **Санжар Байтереков.**

Место: Консерватория им. Курмангазы, пр. Абылай хана, 86.

Балет «Анна Каренина»,
13–14 февраля

Балет **Бориса Эйфмана** на музыку П. Чайковского «Анна Каренина» в двух актах – масштабная картина нравов и быта дворянской среды Петербурга и Москвы второй половины XIX века.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110.

Флешмоб «Bigloveice»,
14 февраля в 11:00

В честь Дня святого Валентина в Алматы пройдет массовый флешмоб. 14 февраля на катке «Медеу» многочисленная толпа загадает желания и запустит в небо шары. Гости ждут конкурсы и призы, главный из которых – романтическое путешествие на вертолете.

Место: Каток «Медеу», ул. Горная, 465.

Спектакль «Василиса Прекрасная»,
14 февраля в 11:00

Добрая, мудрая сказка о Царевне-Лягушке любима не одним поколением юных зрителей Алматы. Зрители ждут блестящая игра ведущих артистов театра, яркие костюмы и красочные декорации.

Место: Театр им. Лермонтова, пр. Абая, 43.

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

В ПАРИЖ СО СВОЕЙ ПОЛОВИНКОЙ

«Эйр Астана» приглашает влюбленных отправиться в романтическое путешествие во Францию. Спешите приобрести билет в Париж до 29 февраля и получите второй билет бесплатно.*

*не включая аэропортовые и прочие сборы

airastana.com