

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 35 (664)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 35 (664), ЧЕТВЕРГ, 6 ОКТЯБРЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ПЛАВАЮЩАЯ
VS ФИКСИРОВАННАЯ?

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ПОРА НАДЕТЬ
ЗАЩИТНЫЕ КАСКИ

>>> [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

>>> [стр. 4]



КАРЬЕРА/МЕНЕДЖМЕНТ:
ДЕЛОВОЕ
ПУТЕШЕСТВИЕ

>>> [стр. 6]

* Бриф-новости

Среда выживания

Аналитики Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» подготовили доклад о состоянии предпринимательства в Казахстане, в котором они выделили ключевые проблемы отечественного бизнеса. Большинство опрошенных «Къ» предпринимателей согласны с ранжировкой проблем, озвученных в докладе. При этом у каждого из них свои приоритеты в значимости тех или иных барьеров для развития.

>>> [стр. 2]

Продажи в сети

Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» выставит 13 своих активов посредством электронного аукциона. Эксперты считают, что подобная мера сделает процесс торгов более прозрачным, но предостерегают от кибератак.

>>> [стр. 3]

Успеть за инфляцией

В июне текущего года средние заработные платы в странах СНГ, по сравнению с началом года, показали небольшой рост. Но этого роста недостаточно для того, чтобы их уровень отыграл падения последних нескольких лет. К тому же, эксперты не видят оснований для достижения прошлых показателей в ближайшее время.

>>> [стр. 6]

Fashion-ритейл: остаться на плаву

Черная полоса, в которой оказался казахстанский fashion-ритейл с наступлением девальвации, не спешит сменяться полосой светлой. Затянувшийся кризис меняет модель поведения покупателей и, соответственно, заставляет игроков рынка искать новые форматы работы. Участники рынка считают, что без потерь не обойдется, хотя в сложившейся ситуации можно найти и плюсы.

>>> [стр. 7]

Оттепель регулятора

Национальный банк 3 октября снизил базовую ставку с 13 до 12,5%, оставив ширину процентного коридора без изменений (+/- 1%). Регулятор объясняет свое решение позитивной динамикой на рынке нефти, а также снижением волатильности курсов валют в странах — торговых партнерах РК. Эксперты считают, что смягчение монетарной политики — это хороший шаг, но существенного влияния на кредитную активность банков вряд ли окажет.

>>> [стр. 8]

На KASE появились новые акции

В листинге Казахской фондовой биржи пополнение — появились акции двух казахстанских эмитентов — АО «Иртыш-Полиметалл» и АО «Каражыра». Как сообщают финансовые консультанты эмитентов, это сделано с целью повышения стандартов корпоративного управления, а также для узнаваемости компании среди широкого круга инвесторов. Намерений о проведении IPO компании пока не высказывали.

>>> [стр. 9]

Золотая лихорадка

За последний год цены на золото демонстрировали положительную динамику: с января актив подорожал на 48% к июлю текущего года, после чего золото долгое время двигалось в диапазоне \$1 350–1 300 за одну тройскую унцию. За несколько последних недель цена на желтый металл упала на 5%. Тем не менее, многие эксперты предлагают скупать фьючерсы на золото до конца года по текущим уровням.

>>> [стр. 11]

Расхождение интересов

Транспортный коридор Западная Европа – Западный Китай попал под российское «инфраструктурное ограничение»

Сотрудничество

В Астане 3 и 4 октября прошел XIII Форум межрегионального сотрудничества Казахстана и России с участием глав государств. Несмотря на демонстрацию доверительных и союзнических отношений между странами, в экономическом взаимодействии вырисовывается новый конфликт интересов, посчитали опрошенные «Къ» эксперты.

Арман ДЖАКУБ

Товарооборот

В преддверии самого Форума, прошла встреча министров экономики Казахстана и России **Куандыка Бишимбаева** и **Алексея Улюкаева**. В ходе переговоров стороны обсудили вопросы двустороннего торгово-экономического сотрудничества и меры, направленные на расширение взаимной торговли на 2016–2017 годы.

По итогам встречи были озвучены планы по реализации 27 проектов в различных секторах экономики на сумму \$4 млрд. Кроме того, министры договорились об «интеграции информационных систем, проведении бизнес-миссий и сопоставлении данных взаимной торговли». «Реализация мер по расширению товарооборота позволит в среднесрочной перспективе увеличить товарооборот между Казахстаном и Россией на 5–11%», — говорится в распространенном пресс-релизе ведомств.

К слову, состояние взаимной торговли оставляет желать лучшего. По данным Комитета по статистике Казахстана, товарооборот между странами в 2015 году составил \$14,6 млрд. Это почти на треть меньше уровня 2014 года (\$20,2 млрд и приближается к двукратному падению к 2013 году (\$23,8 млрд).

За январь-июль 2016 года товарооборот двух стран уже составил \$6,46 млрд, что на 30% меньше уровня годичной давности. В относительном выражении наибольшее падение испытал казахстанский экспорт — на 34% (почти на \$1 млрд, до \$1,9 млрд. В абсолютном выражении, больше просел импорт из РФ — на \$1,8 млрд («минус» 28% к году), до \$4,56 млрд.

«В товарообороте между нашими странами, конечно, есть определенный спад по сравнению с прошлым годом, но с момента начала интеграционных процессов наш товарооборот, даже с учетом спада 2015 года, вырос на 20%. Если в 2009 году, до создания Евразийского экономического союза, наш товарооборот был на уровне \$12 млрд, то сегодня он



Нурсултан Назарбаев призвал российских предпринимателей участвовать в масштабной приватизации 800 государственных предприятий Казахстана

\$15 млрд», — сообщил г-н Бишимбаев на встрече с российским коллегой.

Примечательно, что несмотря на негативный тренд, доля российской обрабатывающей промышленности в структуре взаимной торговли растет. Если в 2013 году ее объем составлял 60% (\$14,5 млрд от всего товарооборота, то по итогам 2015 года эта доля выросла до 65% (\$9,5 млрд).

В министерстве национальной экономики РК на момент написания материала не представили «Къ» перечень из 27 совместных проектов. Однако, забегая вперед, стоит добавить, что к окончанию Форума было заявлено о подписании 56 двусторонних документов на сумму \$3 млрд.

Наиболее ключевым из них стало соглашение АО «НК «КТЖ» с COALCO Development о приобретении долей участия в совместном предприятии ООО «Центральный сухой порт» в Московской области. Также к числу таковых можно отнести меморандумы между МХК «Еврохим» с властями Джамбульской области и Министерством по инвестициям и развитию о взаимопонимании в строительстве завода по выпуску минеральных удобрений, а также АО KAZNEX INVEST и «Лукойл Лубриканс»

о производстве смазочных масел в Алматинской области.

Старомодные проблемы
В ходе Форума прошло очередное заседание Российско-Казахстанского делового совета, на котором предприниматели двух стран поделились своими проблемами во взаимной торговле между странами.

В частности, как отметил председатель правления Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» (НПП) **Аблай Мырзахметов**, «в реестре проблем значится порядка 400 барьеров».

«Количество их не снижается, появляются новые. Министерство сельского хозяйства РК показало, что уже 36 ветеринарных пунктов [на границе] воссозданы со стороны России. Это, конечно, дополнительный барьер для наших экспортеров мясной продукции. Мы понимаем ситуацию с санкциями. Нужно искать электронные пути по отслеживанию, может быть маркировка. Чтобы санкционные товары не попадали через Казахстан. Пути этих решений есть, не нужно ставить новые барьеры. Мы хотим сегодня донести до наших государств то, что нужно принять четкую дорожную карту. Ставить сро-

ки и ответственность за эти барьеры и по ним четко надо двигаться», — подчеркнул глава НПП.

Не оправдались ожидания казахстанского бизнеса и по равному доступу на российский и белорусский рынки алкогольной продукции, отметил со своей стороны глава ТОО «Восток АгроХолдинг» **Ержан Нурбаев**.

«С 1 июля 2010 года с казахстанской стороны в соответствии с требованиями Таможенного союза (ТС) обеспечено свободное поступление на наш рынок алкогольной продукции. Нет ограничений ни по количеству, ни по качеству. Ожидания наших производителей, что ТС позволит экспортировать свою продукцию, не оправдались. В России барьером является обеспечительный платеж. Его сумма в 3–3,5 раза превышает стоимость завозимой продукции. Это, по сути, замораживание оборотных средств. Не каждому предприятию это под силу. Еще одним умышленным препятствием считаем принятые в 2013 году поправки в федеральный закон РФ относительно порядка ведения уведомлений. Данное требование введено Росалкогольрегулированием (Росалко) с целью блокирования нежелательной продукции», — подчеркивает бизнесмен.

По его данным, на сегодня импортом российской и белорусской водки легально занимаются 40 казахстанских фирм, тогда как в России нет ни одного импортера казахстанской водочной продукции.

«Эти факты говорят о существовании негласного запрета на ввоз нашего алкоголя со стороны Росалко. Считаем справедливым упразднить вышеуказанный барьер. В противном случае считаю необходимым исключить эти товары из перечня категорий товаров свободной торговли на территории ЕАЭС. Применив к ней национальный режим регулирования с возможностью принятия адекватных мер ограничения импорта в Казахстан», — призвал г-н Нурбаев.

Российские бизнесмены со своей стороны поднимали вопросы относительно состояния дорог. В частности, речь шла о таких приграничных регионах, как Западно-Казахстанская, Актюбинская и Атырауская области. Другим немаловажным вопросом был «возврат НДС» и стабильность налогового режима. Впрочем, что касается дорог, то проблемы, судя по выступлению, носили обоюдоострый характер.

стр. 2 >>>



При оформлении займа по 31 декабря 2016 года на любые бизнес цели:

- экспертиза кредитной заявки – 0 тенге;
- открытие текущего счета – 0 тенге;
- присвоение льготной категории тарифов по расчетно-кассовому обслуживанию (сроком до 31.12.2016 г.);
- подключение «Интернет-банкинг для юридических лиц» - 50% от тарифа.

Ждем Вас в Центрах продаж малому бизнесу в филиалах Банка.

Лицензия от 6 августа 2008 года № 10 Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

www.halykbank.kz

Среда выживания

Исследование

Аналитики Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» подготовили доклад о состоянии предпринимательства в Казахстане, в котором они выделили ключевые проблемы отечественного бизнеса. Большинство опрошенных «КБ» предпринимателей согласны с ранжировкой проблем, озвученных в докладе. При этом у каждого из них свои приоритеты в значимости тех или иных барьеров для развития.

Динара ШУМАЕВА

В основу Национального доклада легли результаты ежедневной работы экспертов НПП «Атамекен» по ключевым направлениям ее деятельности в 2014–2015 годах, выводы масштабного исследования по подготовке «Региональных карт развития предпринимательства», сопровождавшегося опросом и анкетированием свыше 6 тыс. субъектов предпринимательства и 6,5 тыс. потенциальных предпринимателей.

Также были использованы результаты независимого рейтинга «Деловой климат», анализ Реестра проблем предпринимателей НПП «Атамекен», анализ более 7 тыс. обращений и свыше 10 тыс. жалоб по линии защиты предпринимателей, поступивших в НПП «Атамекен».

На первом месте среди основных барьеров бизнеса стала низкая правовая защищенность. С октября 2013 года по январь 2016 года в НПП «Атамекен» поступило свыше 10 тыс. жалоб и обращений, связанных с нарушениями прав предпринимателей.

Наибольшее количество жалоб касается сфер земельных отношений, строительства, налоговых и таможенных вопросов, закупок и местного содержания.

Во втором месте актуальных проблем бизнеса находится коррупция. По данным рейтинга «Деловой климат» (2015 год), каждый 2-й опрошенный предприниматель сталкивался с коррупцией. В предпринимательской среде широко распространены неформальные выплаты в размере от 5 до 50 тыс. тенге, по затратам предпринимателей на коррупционные выплаты лидируют местные исполнительные органы (свыше 15 млрд тенге), санитарно-эпидемиологические службы (свыше 14 млрд тенге) и налоговые органы (свыше 13 млрд тенге).

Наряду с коррупцией иными важными факторами, отрицательно влияющими на привлекательность ведения бизнеса в Казахстане, являются: отсутствие реальной имущественной ответственности недобросовестных должностных лиц за убытки или остановку бизнеса, излишняя репрессивность административного и уголовного законодательства и практики его применения, нестабильность законодательства (в особенности,



В предпринимательской среде широко распространены неформальные выплаты в размере от 5 до 50 тыс. тенге

налогового), несовершенство налогового администрирования, рост нагрузки на бизнес.

По результатам опроса, 5 из 6,2 тыс. опрошенных предпринимателей, считают актуальным вопрос сбыта продукции, что ставит его на первое место по степени важности.

Недостаточность собственного капитала, высокая стоимость привлечения инвестиций, волатильность используемых финансовых инструментов приводят к неустойчивому финансовому состоянию субъектов бизнеса.

Высокие регулятивные издержки в силу несовершенства действующего законодательства, нехватка долгосрочных ресурсов для кредитования предприятий реального сектора экономики, в особенности субъектов малого и среднего бизнеса, избыточное вмешательство государства и квазигосударственных структур в экономику ведут к тому, что уровень кредитования экономики неуклонно снижается.

Нехватка квалифицированных кадров — на сегодня также одна из основных проблем предпринимательского сообщества, прежде всего, предприятий обрабатывающей промышленности.

Низкая оценка предпринимателями инфраструктуры связана с наличием ряда барьеров в доступе к инфраструктуре. Проблема доступа к инфраструктуре рассматривается с точки зрения доступности: земельных участков и недвижимости, коммунальной и транспортной инфраструктуры, промышленной инфраструктуры.

Согласно опросу, в рамках «Делового климата» практически каждый 5-й предприниматель испытывает сложности в аренде недвижимости и земельного участка (кроме аренды офисного помещения).

Одной из причин низкой доступности земельных участков является отсутствие единой базы свободных земельных участков. Предприниматель вынужден самостоятельно находить такие участки. Более того, действующее законодательство обязывает получать землю исключительно через аукционы, при этом проведение аукционов находится в ведении МИО. Акиматы по своему усмотрению решают вопрос о времени выставления на аукцион того или иного земельного участка.

Также каждый второй предприниматель считает стоимость аренды земли и недвижимости завышенной.

У каждого свои проблемы

Финансовый консультант и директор общественного фонда «Финансовая свобода» **Расул Рысмамбетов** согласен с такой ранжировкой проблем. Однако на первое место поставил бы квалификацию кадров.

«Не спорю, что одним из условий нормального развития бизнеса в стране является независимость судей и другие вопросы законотворчества и правоприменения. Однако как консультант в сфере стратегии и финансов, прежде всего отмечаю, что вышеперечисленные проблемы часто возникают из-за дефицита квалифицированных кадров — финансистов, экономистов, юристов», — считает консультант.

При этом он отмечает, что для нормального развития бизнеса понятное законодательство часто важнее всего.

«Хотя есть интересный пример. Во Франции весьма высокие налоги и очень усложненное законодательство в целом с изрядной бюрократией по сравнению с ближайшими соседями — Германией и Швейцарией. И после преодоления сложности на внутреннем рынке, закалившись, французские компании успешно конкурируют на мировом рынке с любыми другими фирмами. Вопрос законов, судов и финансов действителен для компаний всех размеров, на мой взгляд», — считает эксперт.

По его мнению, на сегодня правительство пытается решить некоторые проблемы например, вопрос доступа к финансам через субсидирование процентной ставки и другие инструменты. Но наиболее тяжелые вопросы — законодательство в сфере налогообложения и судов — все еще актуальны.

«Проблемы законодательства, независимости суда и поборов — на оборот, не были так актуальны в 90-х и обострились сейчас. Проблема налогов обостряется на наших глазах. В 90-е была проблема платежеспособного спроса, которая сейчас не так остро стоит», — говорит г-н Рысмамбетов.

Отдельно он отмечает, что есть сложности с государственной поддержкой экспорта МСБ. Несмотря

на присутствие на рынке KazNex и других структур, вопрос доступа на рынки соседних стран не решается централизованно. «Тут нужна уже помощь не KazNex, а, наверное, МИД и в целом правительства», — подчеркнул эксперт.

По словам предпринимателя, владельца мебельной фабрики «Tornado Plus» **Игоря Проценко**, все перечисленные в докладе проблемы имеют место быть. Но для каждого предпринимателя проблемы выстраиваются по степени важности, характерной для его вида деятельности.

«Что касается меня, характер моей деятельности — производство и сбыт продукции в корпоративном сегменте. К розничному рынку мы имеем весьма опосредованное отношение. Учитывая, что рынок корпоративных заказов в частном секторе сильно пострадал в силу известных причин, нам интересен рынок госзаказов, заказов со стороны квазигосударственных организаций, недропользователей и рынок так называемых субподрядных работ (поставка продукции на строящиеся объекты социальной инфраструктуры, строительство которых осуществляется из средств республиканского бюджета)», — рассказывает предприниматель.

По его словам, фактически республиканские и местные бюджеты — чуть ли не единственные стабильные источники, помогающие выжить в этой непростой ситуации.

«В этом году отечественные производители лишились всех льгот и преимуществ на этом рынке, которые были до этого. Теперь ВТО, ЕВРАЗЭС и другие прелести. Ситуация на этом поле, мягко говоря, непрозрачная. Поставки, по крайней мере, мебельной продукции осуществляются без должного контроля и зачастую несоответствующего качества. При этом, как ни странно, основным фактором, влияющим на выбор поставщика, является не низкая цена или другие очевидные конкурентные преимущества, а нечто другое», — говорит Игорь Проценко.

Он считает, что в этих условиях крайне необходима программа импортозамещения, о которой так долго говорят, с реальными инструментами поддержки ОТП и механизмами контроля и мониторинга доли казахстанского содержания в описанных мной выше процессах.

Бывший CEO страховой компании «Коммес Омир», предприниматель **Дмитрий Жеребятнев** отнес бы к основным проблемам большое количество наличных платежей, что тормозит существенно процесс диджитализации, налогового администрирования и, как следствие, отсутствие достоверной статистики.

По его мнению, это уже становится препятствием для развития электронной коммерции.

«В частности, отсутствие достоверной отраслевой статистики не позволяет страховщикам выйти на более качественный уровень развития. Ну и традиционная проблема — это судебная система, которая существенно снижает эффективность бизнеса и несет в себе огромные риски для предпринимателей, и не позволяет сторить долгосрочные инвестиционные планы», — полагает финансист.

Расхождение интересов

<<< стр. 1

Мертвый груз на \$24 млрд

Другой немаловажной проблемой в межгосударственных взаимоотношениях становится реализация транспортного коридора Западная Европа — Западный Китай. В ходе бизнес-форума президентом Казахстана было подчеркнуто, что по нему уже готовы перевозить грузы на \$24 млрд.

Заминистр национальной экономики **Тимур Джаксылыков** в своем выступлении отметил, что в текущем году будет построен казахстанский участок коридора. Однако строительство российского участка еще не начато.

«Полагаю, что активизация работ со стороны России на данной дороге позволит существенно увеличить перевозку грузов по всему коридору, а Китай завершил свою часть работы до Тихого океана», — обратился к российскому президенту Нурсултан Назарбаев.

Президент России в своей части выступления перед бизнесменами также указал на наличие проблем, отметив необходимость совместно решать эти проблемы.

«Есть, казалось бы, вещи, которые мы считали давно устаревшими. Это чисто инфраструктурные вещи, связанные с передвижением товаров и капиталов. Элементарные вещи с переходом границы. Казалось бы, что у нас и границы-то нет. А нет. Она еще существует. И ограничения существуют. В том числе и инфраструктурные. Нурсултан Абишевич знает, и мы с ним говорили в узком составе. Со стороны Казахстана построили дорогу, а с нашей стороны, к сожалению, пока нет», — констатировал Владимир Путин.

Президент Нурсултан Назарбаев отметил, что для российского бизнеса созданы «почти домашние» условия, призвав активно участвовать в масштабной приватизации 800 государственных предприятий Казахстана.

Конфликт интересов

Несмотря на высокие встречи, ситуация во взаимоотношениях двух стран сейчас не очень хорошая, комментирует «КБ» экономист **Магбат Спанов**. По его мнению, сейчас наблюдается ситуация, когда на высшем уровне принимаются позитивные решения, но местные власти их просто игнорируют.

«В рамках сопряжения Экономического пояса Шелкового пути идет строительство коридора Западная Европа — Западный Китай. Казахстан и Китай свою часть завершили. А в России еще деньги даже не заложены на строительство. Получается, до Оренбурга доходим, а дальше упираемся грубо в пограничный столб. Это один момент. Второй момент — снижение товарооборота. Очень часто казахстанские компании не могут попасть на рынок России, потому что региональные власти РФ принимают подзаконные нормативно-правовые акты, которые ограничивают доступ на российский рынок. Вне рамок обя-

зательство в рамках союза. Это очень прискорбно», — считает экономист.

По словам эксперта, не последнюю роль в этом играет конфликт интересов между центром и регионами.

«Страна большая, трудно все проконтролировать. У них [в РФ] больше 80 регионов. Только 10 [из них] кормят страну. Остальным как-то выживать надо. Также и в Казахстане, где три-четыре региона кормят центр», — поясняет Магбат Спанов.

Политолог **Айдос Сарым** считает, что реализация обязательств в рамках интеграционных проектов и совместного транспортного проекта показывает неслышную заинтересованность в них со стороны Москвы.

«Мы видим заявления российских регионов, госкомитет, где прямо рассматривается возможность загрузки российских маршрутов и не сильная заинтересованность в появлении альтернативных маршрутов. Проблемы [в рамках ТС], которые были и два-три года назад, откуда не исчезли. Наоборот, их становится больше. И взаимного раздражения и неприятия от этих вещей только больше. Это о многом говорит», — подчеркнул он в разговоре с «КБ».

Однако за тем, как был обставлен визит Владимира Путина, прослеживается попытка придать и еще раз продемонстрировать высокий уровень доверительных отношений, а также наличие общих ценностных основ, — добавил политолог.

Автор энциклопедии «Кто есть кто в Казахстане» политолог **Данияр Ашимбаев** увидел в прошедшем Форуме больше имиджевого значения, в духе «прорыва внешнеполитической блокады».

«Понятно, что прорывных и эпохальных соглашений ждать уже не приходится. Все основные документы по межгосударственному сотрудничеству и экономической интеграции давно уже были подписаны. Это, грубо, «сверка часов» и решение определенных накопившихся вопросов», — охарактеризовал он визит российского президента.

Комментируя реализацию проекта Западной Европа — Западный Китай, он отметил, что сейчас «обе страны [и Казахстан и Россия] борются за китайский транзит».

«Российско-китайские и казахстанско-китайские магистрали во многом являются конкурентными. И привести их к общему знаменателю будет очень сложно», — отметил он в беседе с «КБ».

«Что же до призыва участвовать в приватизации казахстанских госкомпаний, то здесь не стоит ждать большого прорыва», — прокомментировал Данияр Ашимбаев.

«Самой знаменитой продажей, как говорят в Минфине, стала реализация «Казахстанского института нефти и газа». Его сложно назвать стратегическим. Те объекты приватизации, которые сейчас идут, они больше интересны менеджменту, чем крупным и глобальным игрокам. Сейчас у государства остались только естественные монополии, которые на приватизацию особо не выставляются. Что было реально значимо — уже давно распродано», — резюмировал политолог.

Диверсификация с интеграцией

Евразийский банк развития направит 100 миллионов долларов на поддержку казахстанских экспортеров. Соответствующее соглашение подписали во вторник в Астане председатель правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Ерболат Досаев и председатель правления Евразийского банка развития Дмитрий Панкин.

Марина ГРЕБЕНЮК

Соглашение предусматривает, что средства будут выделяться через дочернюю компанию Холдинга «Байтерек» — АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант». Предполагается, что «КЭГ» и ЕАБР будут совместно поддерживать казахстанских экспортеров посредством страхования экспортных рисков товаров, работ и услуг в рамках Евразийского экономического союза и за его пределами.

Как объясняет председатель правления АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспорт-



Гарант» **Руслан Исаков**, условия кредитования будут зависеть от нескольких факторов. «Во — первое, это цели кредитования — по-полнение оборотных средств или долгосрочное финансирование на инвестиционные цели. Либо, если мы будем говорить об экспортном финансировании, то есть при экспорте товаров соответственно зависят сроки, ставки и валюта кредитования. Это достаточно большой инструмент».

«КазЭкспортГарант» уже сегодня предоставляет услуги по страхованию рисков экспортеров. Их немало: «Это и внешние риски, связанные с неплатежами иностранных контрагентов, риски дефолта иностранных банков которые обеспечивают обязательства покупателей казахстанской продукции, риски самих экспортеров, когда они привлекают ресурсы для развития своего производства и исполнения экспортных

контрактов», — объясняет Исаков. Соглашение с ЕАБР в компании только приветствуют: «Все мы знаем, что ЕАБР обладает наиболее конкурентоспособными ресурсами на пространстве ЕЭК, поэтому их ресурсы очень интересны нашим отечественным предприятиям. Сроки финансирования в ЕАБР достаточно долгие. В среднем, они доходят до 7–10 лет», — заявил глава «КазЭкспортГарант».

Своего интереса к рынку не скрывает и банк. По словам Дмитрия Панкина, казахстанский рынок имеет большие перспективы, причем не только в традиционном сырьевом понимании.

«Мы подписываем кредитное соглашение с группой ERG и будем финансировать поставки железнодорожного концентрата из Казахстана в Российскую Федерацию, Магнитогорский металлургический комбинат. Это достаточно нетипичный пример для банков развития, когда финансируется торговая операция. Тем не менее, мы занимаемся этим, это соответствует нашему мандату, потому что наша задача прежде всего способствовать интеграционным процессам на нашем пространстве, и здесь мы как раз видим укрепление торговых связей между Казахстаном и Россией. Вто-

рое соглашение — это интересный проект с компанией «Интерскол» — производство электрооборудования, создается в Казахстане. Также интересно это тем, что напрямую мы видим импортозамещение — компания напрямую конкурирует с китайскими производителями и производит хороший качественный товар», — рассказал он журналистам.

При этом Дмитрий Панкин подчеркнул, что проекты, кредитующие ЕАБР, в совершенно разных секторах экономики, что является прямым продолжением проводимой в стране политики диверсификации и отхода от сырьевой зависимости.

В перспективности такого сотрудничества не сомневается и Ерболат Досаев. «Потенциал для совместного сотрудничества огромный. Сегодня открываются новые возможности, связанные с поддержкой экспорта, продвижения на рынки друг друга, создания совместных предприятий. Наступило время применять новые подходы, специальные продукты, взаимные кредитные линии. Холдинг «Байтерек» готов оказывать любую поддержку», — заявил он после подписания соглашения.

Действительно, если на протяжении многих лет Казахстан и Россия

являлись стратегическими партнерами, а объем торговли между двумя странами в докризисный период достигал более 20 млрд долларов, то сейчас он снизился на 30%. Впрочем, как официальные лица государств, так и эксперты связывают этот спад с внешними причинами — снижением стоимости биржевых товаров, санкционной политикой в отношении России и так далее. По итогам первого полугодия 2016 года, товарооборот между странами составил около 6 млрд долларов, в Казахстане действует более 6 тысяч совместных казахстанско-российских предприятий. Как показал прошедший во вторник в Астане бизнес-форум двух стран, интерес в деловых кругах к взаимному сотрудничеству не угасает, напротив, предприниматели видят новые точки роста и пути для расширения сотрудничества. Поэтому новые возможности по страхованию экспорта окажутся для бизнеса весьма кстати. Возможность расширения объема поддержки экспортеров Холдинга «Байтерек» видит в предоставлении дочерней организации Холдинга «КазЭкспортГарант» специальной лимита государственной гарантии.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altaco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 17, б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

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

Редактор: Динара ШУМАЕВА Тел. +7 (727) 232-45-55, d.shumayeva@kursiv.kz

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

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

Редакция: «Власть и бизнес» Арман ДЖАКУБ «Компании и рынки» Анна ШАТЕРНИКОВА «Банки и финансы» Мухомил ЦОЙ «Индустрия» Эльмира ГРИНШТЕРЯН «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Служба распространения: Рамзан БИРАЙМОВ, r.biraizomov@kursiv.kz

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Евсения ТРЫШКОВА

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

Руководитель регионального представительства: Рустем АЛИЕВ Тел. +7 701 422 04 15, astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане: Ербоа КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Дизайр». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Плавающая vs фиксированная?



Плавающая ставка субсидирования позволит удешевить кредитование бизнеса

Кредитование

Председатель правления НПП «Атамекен» Аблай Мырзахметов в ходе заседания правительства 27 сентября высказался о необходимости изменить механизм субсидирования кредитов предпринимателей по «Дорожной карте бизнеса 2020». В частности, он предлагает установить плавающую ставку субсидирования в зависимости от базовой ставки Национального банка. Эксперты положительно оценивают эту инициативу палаты, но ее реализация остается под вопросом.

Салтанат АБДРАХМАНОВА

Как заявил г-н Мырзахметов, после спада в первом квартале текущего года уровень кредитования вновь демонстрирует постепенный рост. И связан он прежде всего с учетом корректировки на курс тенге.

«На фоне неустойчивой динамики кредитов юридических лиц займы МСБ стабильно растут. Прирост кредитов МСБ составил 47,7% за июль 2016 года к июлю 2015 года. Такие результаты достигнуты за счет значительной поддержки государства», — отметил докладчик.

Также председатель НПП назвал ряд мер, которые, по мнению предпринимателей, сделали бы кредитование более доступным для бизнеса.

«Так, для поддержки программы ДКБ-2020 предлагается установить плавающую ставку субсидирования в зависимости от базовой ставки Нацбанка РК. Данная мера приведет к тому, что по мере снижения базовой ставки будет повышаться доступность ликвидности для предпринимателей», — сказал г-н Мырзахметов.

«В течение текущего года НБ РК уже неоднократно снижал базовую ставку, при этом возможно дальнейшее снижение. В этой связи на фоне удешевления кредитных ресурсов на рынке капитала, а также повышения доступности кредитов считаем целесообразным отказаться от фиксированного установления ставки», — заявил глава холдинга.

На сегодняшний день максимальная ставка вознаграждения, которую субсидирует госпрограмма, достигает 19%. Он отметил, что из-за снижения базовой ставки в Казахстане такие условия кредитования стали не актуальными. Условия госпрограммы позволяют банкам кредитовать бизнес по завышенным процентам. С февраля по август базовая ставка в Казахстане снизилась с 17% (с коридором +/- 2%) до 13% (с коридором +/- 1%). 3 октября Нацбанк еще раз снизил базовую ставку на 0,5%, до 12,5%, с коридором +/- 1%.

В новом механизме за основу предлагается взять базовую ставку Нацбанка плюс маржа банка. Аблай Мырзахметов объяснил его на следующем примере: сегодня максимальные ставки по ДКБ-2020 могли быть на уровне 16,5% (базовая ставка 12,5% плюс маржа банков 4%). Если 7% из них субсидируются государством, то фактически предприниматель получил бы кредит под 9,5 вместо сегодняшних 12%.

При этом предлагается сохранить принцип субсидирования: 7–10% субсидируется государством, остальная часть оплачивается предпринимателем. По мере снижения базовой ставки будет повышаться

доступность ликвидности для предпринимателей.

Как сообщает Атамекен Business Chanel, выслушав доводы НПП, премьер-министр **Бакытжан Сагинтаев** попросил главу Национального банка **Данияра Акишева** прокомментировать прозвучавшие предложения. Однако главный банкир страны в ответ ограничился прежними прогнозами по базовой ставке. «Для долгосрочного кредитования банками в тенге необходимо выправление макроэкономической ситуации, это является одним из приоритетов работы Нацбанка. Мы предлагаем следующие меры: в июле — августе 2016 года инфляция была на самом высоком уровне, в сентябре мы ожидаем некоторое снижение, основное снижение будет в октябре — ноябре, в конце года мы реально приблизимся к 6–8%. И только после этого можно будет приступить к реально действующим мерам по снижению ставок», — ответил г-н Акишев.

Как пояснил начальник отдела управления активами АО «Казкоммерц Секьюритиз» **Айвар Байкенов**, НПП предлагает привязать ставку субсидирования к базовой ставке, потенциально ожидая, что Нацбанк в дальнейшем будет еще снижать ставку. Таким образом они хотят в определенной степени снизить риск получения высокой ставки субсидирования. «То есть чтобы не возникла такая ситуация, когда по мере падения ставок государство будет переплачивать по субсидиям», — сказал эксперт.

По мнению экономиста **Алмаса Чукина**, в принципе, это логичное предложение, устраняет формальную возможность БВУ сохранять 19% ставки и не переплачивать со стороны государства в субсидиях.

«Но я не вижу в этом никакой революции и нового подхода. Простая операция по нормализации правил и не повод обсуждать на заседании кабинета министров. Это можно было бы в рабочем порядке на простом заседании решить», — считает эксперт.

Экономист поддерживает это предложение, если следовать логике, что государство должно субсидировать кому-то кредиты. Однако у него большие сомнения относительно правильности этой логики в целом.

«Я в принципе против выдачи льгот. Государство забирает в виде налогов деньги у более эффективных и раздает по непонятным принципам «нужным» отраслям. Нам не нужны «отрасли». Нам нужен рост благосостояния людей. Это цель. Она может достигаться разными путями, но эта помощь не факт, что работает», — полагает г-н Чукин.

По мнению главы Ассоциации туристских агентов Казахстана (АТАК) **Дениса Кривошеина**, инициатива НПП не решит всех проблем, связанных с финансированием бизнеса в Казахстане.

«Что бы ни подразумевал Аблай Мырзахметов, он исходит из сложившейся практики и пытается нивелировать ущерб для бизнеса, который практически на сто процентов зависит от государственных

программ, тогда как, на мой взгляд, должен предлагать кардинальные сдвиги. В частности, государство, вместо того чтобы субсидировать ставки, ломая рынок ликвидности, могло просто предложить банкам дешевые деньги. Тогда бы не пришлось задумываться и о субсидировании купонных ставок и о том, как менять стоимость денег для занявшего их бизнеса. Все это сложные механизмы, а они обычно могут быть коррумпированными», — сказал он.

Кроме того, в ходе заседания прозвучало предложение внедрить механизм субсидирования купонного вознаграждения, который поможет создать равные условия для всех видов источников финансирования бизнеса и позволит предпринимателям самостоятельно определять способы привлечения финансирования.

Что касается того, какие именно проекты финансирования в приоритете, глава АТАК уверен, что сейчас на первое место выходит сельское хозяйство, это единственный источник роста занятости и при правильном подходе — постоянный источник валюты. «Рядом голодный Китай, который готов покупать огромные объемы (казахстанской. — «КЪ») продукции. Но тут при сближении главное не опалить крыльях. Можно дойти до того, что все будет продано и самим ничего не останется. В направлении экспорта нужно двигаться в сторону продажи продуктов с высокими затратами человеческих ресурсов и, как следствие, предельной добавленной стоимостью. Тут продукты класса «ЭКО» и «органик», которые на рынке в 5–7 раз дороже обычных», — считает Денис Кривошеин.

Также в ходе доклада прозвучало предложение пересмотреть в рамках ДКБ-2020 понятие «эффективный проект», так как заемщикам трудно поддерживать рост по всем показателям экономической деятельности.

Глава НПП озвучил предложение по возобновлению так называемой программы оздоровления для субъектов крупного бизнеса, поскольку от состояния крупного бизнеса зависит успешное функционирование компаний МСБ, занимающихся обслуживанием либо подрядными работами для крупных предприятий.

Айвар Байкенов считает, что, безусловно, все программы по поддержке бизнеса в рамках ДКБ-2020 нужны, особенно в текущих сложных макроэкономических условиях, «особенно для отдельно приоритетных секторов экономики». А в идеале, «конечно, чтобы была работающая программа импортозамещения», добавил он.

Однако глава АТАК против программы оздоровления. «Что касается программ оздоровления, то лично я против. Считается, что любые спасательные действия приводят в целом к патерналистским отношениям между бизнесом и государством. Банкротства учат, нужно просто создать условия, при которых это самое банкротство не станет концом жизни», — полагает он.

Бизнес в Казахстане

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, на 1 сентября нынешнего года в Казахстане значится порядка 373 тыс. субъектов МСБ, из них 233 тыс. действующих и 4,8 тыс. находятся в процессе ликвидации. Для сравнения: по ситуации на 1 января 2014 года в Казахстане насчитывалось 336 тыс. представителей МСБ, из них 180 тыс. активных и 4,6 тыс. находились в процессе ликвидации. По данным НПП, за 9 месяцев рост кредитования в Казахстане составил всего 0,5%. Однако если говорить о займах для МСБ, то в этом секторе показатели более оптимистичные — рост на 47%.

Продажи в Сети

Торги

Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» выставит 13 своих активов посредством электронного аукциона. Эксперты считают, что подобная мера сделает процесс торгов более прозрачным, но предостерегают от кибератак.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Государственная комиссия по модернизации экономики РК согласовала способ реализации 13 активов Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына» посредством электронных торгов.

«В фонде намерены использовать различные механизмы приватизации. Например, если единственным критерием для инвесторов является цена, то мы проводим электронный аукцион. Такой вид торгов объявляется в случае, когда новый владелец актива по контракту будет обязан полностью сохранить профиль деятельности», — сообщил редакции forbes.kz генеральный директор ТОО «Самрук-Казына Контракт» **Серикбек Елшибек**.

Экономист **Олжас Худайбергенов** считает подобную инициативу положительной. По его мнению, преимуществом является прозрачность всего процесса торгов.

«Риск, связанный с организатором торгов, лишь в части доступа к торгам по конкретному лоту, то есть не должно быть условий, отсеивающих конкурентов в пользу другого покупателя. Но тут,

конечно, тот, кого не допустили, может устроить скандал, что минимизирует вероятность риска непредоставления доступа. Риск, связанный с покупателями, — это возможное наличие договоренностей по согласованному участию в аукционе с целью добиться низкой цены, максимально близко к стартовой. Но в целом обычно все группы инвесторов активно следят за выставленными лотами, поэтому вероятность согласованного участия низкая», — добавил собеседник «КЪ».

В случае электронных торгов Казахстана следует брать пример с России, которая уже является одним из лидеров по количеству электронных сделок. Более 80% подобных процедур в РФ проходят в электронном варианте.

Заместитель генерального директора «Единой электронной торговой площадки» (РФ) **Андрей Кашутин** заявил, что хакеры взламывают торговую площадку для перепродажи сведений о ценовых предложениях участников торгов, также нарушители сосредоточены на том, чтобы автоматизировать данный процесс.

«Атаки на электронные торги, хакеры могут заблокировать действия участника аукциона, при этом он будет считать, что все идет по плану. Он будет видеть свою активность на мониторе, однако данная информация не будет соответствовать происходящему. Киберпреступникам выгодно знать заранее, кто будет принимать участие в тех или иных торгах. Кроме того, хакеры могут «снести» саму электронную площадку, то есть заблокировать работу самого аукциона», — заявил эксперт.

В Лаборатории Касперского (ЛК) утверждают, что самым распространенным видом кибератак является так называемое шифрование. Руководитель стратегических проектов ЛК **Андрей Ярних** пояснил, что хакеры «шифруют» компьютер пользователя так, чтобы последний не имел доступа к информации, хранящейся на нем. Затем мошенники требуют деньги за «расшифровку» компьютера.

Для противодействия подобным атакам в России была создана система «Независимый регистратор». С ее помощью участник торгов может зафиксировать все произведенные им действия. В случае обнаружения кибератак результаты торгов аннулируются Федеральной антимонопольной службой РФ.

Фонд «Самрук-Казына» выставил на электронные торги 13 своих активов. В частности, АО «НК КТЖ» реализует ТОО «Бас-Балхаш 2004», ТОО «МАК-Экибастуз», АО «Центр транспортных услуг», ТОО «Рауан Бурабай», ТОО «Магистраль-Кзымет», а также 50% доли в ТОО «СП «КазЭлектроПривод», 90% доли в ООО «Региональная форвардная логистика»; АО «Объединенная химическая компания» реализует на электронном аукционе 25% участия в ТОО «ОХК Инжиниринг». АО «НК «КазМунайГаз» продает 12,87% пакета акций в АО «Каскор-Транссервис», в составе которого находится ТОО Semurg Invest Temir Zholy. Помимо этого фонд выставил на торги АО «НК «Казахстан Инжиниринг» в АО «Приборостроительный завод «Омега» и АО «832 Авторемонтный завод КИ» и 42,13% пакета акций в АО «ЗИКСТО».

«Казакхтелеком» делает ставку на молодых



Телеком

Молодые специалисты, представляющие подразделения АО «Казакхтелеком» из всех регионов страны, на прошлой неделе собрались в Алматы, чтобы принять участие в форуме организации молодых специалистов «Жастелеком». В рамках организации, созданной четыре года назад, состоят 1200 сотрудников различных филиалов и подразделений компании. По мнению топ-менеджмента, на сегодняшний день именно молодежь представляет собой тот самый кадровый резерв, который способен стать драйвером преобразований, трансформировать и претворять в реальность новую корпоративную стратегию компании, активно участвовать в новых бизнес-проектах «Казакхтелекома».

Арман БУРХАНОВ

Идея трансформации компании в соответствии с вызовами времени стала одной из ключевых тем мероприятия. По признанию управляющего директора АО «Казакхтелеком» по персоналу **Берика Битабарова**, до сегодняшнего дня потенциал «Жастелекома» использовался не в полной мере, ограничиваясь социальными и представительскими функциями. Но параллельно с трансформацией компании пришло время по-новому оценить цели и задачи, поставленные перед ее молодежной организацией. В связи с тем что «Казакхтелеком» работает в индустрии, где новые тренды, технологии и продукты появляются чуть ли не ежедневно, в руководстве понимают важность вовлечения в работу талантливых молодых специалистов, необходимость создания условий для генерирования и воплощения ими инновационных идей и решений.

«Для нашей компании «Жастелеком» имеет большое значение. Мы всегда уделяем внимание молодежи, приходящей в «Казакхтелеком», а в 2012 году организовали молодежное движение, которое стало серьезной опорой в развитии компании. Мы верим, что молодые инженеры, технические специалисты смогут вывести компанию на новый уровень, и от того, какую работу мы продаем сейчас, зависит наше будущее», — от-

метил в своем приветственном слове председатель правления АО «Казакхтелеком» **Куанышбек Есекеев**.

Трудно спорить с тем, что новый уровень развития технологий ставит перед операторами связи новые вызовы: мир становится более мобильным, сокращается количество фиксированных линий связи, на волне роста доступа к интернету и популярности мессенджеров падают доходы от голосовых услуг. Аналитики подсчитали, что в 2020 году число пользователей мобильных телефонов во всем мире превысит 9 млрд и 85% из них будут подключены к интернету. В этих условиях компания ищет новое позиционирование, пытаются менять структуру активов, приоритеты и качество персонала.

Не стал исключением и «Казакхтелеком» — единственный из трех ведущих отечественных операторов связи, демонстрирующий рост доходов в период экономической нестабильности.

По словам Берика Битабарова, молодые сотрудники как раз и продвигают инновации и предлагают новые идеи. Так, наиболее активную роль жастелекомовцы сыграли в оптимизации магистральных и в обновлении оптических сетей. Кроме того, они регулярно выступают с предложениями, направленными на улучшение бизнес-процессов. Одна из основных задач новой корпоративной стратегии связана с развитием качества услуг, продвижением современных каналов продаж, с предложением клиентам новых мультимедийных сервисов, в том числе посредством социальных сетей. И кому как не молодым сотрудникам знать, какую роль могут сыграть социальные сети в развитии бренда, трансформировать его в глазах потребителя из заслуженного, но несколько консервативного в динамичный, современный, но как и прежде заслуживающий доверия.

Впрочем, представление о «Казакхтелеком» как о несколько консервативной структуре сегодня не актуально. Во-первых, за последние годы штат компании заметно помолодел, и сегодня доля молодых сотрудников составляет 40% от общего числа персонала. Во-вторых, топ-менеджмент компании внедряет современные подходы не только в руководство компанией, но и в подготовку специалистов. «В рамках работы «Жастелекома» наряду с запланированной программой подготовки кадров мы приглашаем молодых специалистов на встречи со всемирно известными бизнесменами, финансистами, экономистами, филантропами. В этом году ребята имели возможность посетить

мастер-класс всемирно известного экономиста, автора многих бестселлеров **Дарена Аджемоглу**, а также встретиться с основателем компании Alibaba бизнесменом **Джеком Ма**, — рассказал Берик Битабаров.

В «Казакхтелеком» создан фонд идей, функция которого заключается в том, чтобы служить неким хабом для обсуждения и реализации новых инициатив. Внести в фонд предложения по улучшению работы компании может каждый сотрудник. Авторы лучших идей не остаются незамеченными и получают либо материальное поощрение, либо возможность повысить квалификацию за рубежом.

За сравнительно короткий срок «Жастелеком» стал своего рода кузницей кадров для организации, трамплином для карьерного роста многих молодых сотрудников. Некоторые из них за несколько лет прошли путь от рядовых инженеров и менеджеров до руководителей отделов и департаментов, заместителей генеральных директоров.

Член совета молодежи **Амиралы Сеилов** пришел в компанию в 2011 году на должность маркетолога, а сегодня возглавляет Центр обслуживания юридических лиц в Астане, то есть руководит работой очень сложного подразделения. «Молодежные отделения «Казакхтелекома» существовали в каждом регионе, но «Жастелеком» создавался исключительно на энтузиазме молодых ребят, которые хотели что-то изменить в своей жизни и в жизни компании, улучшить ее работу. Мы являемся носителями идей, которые меняют «Казакхтелеком» в лучшую сторону, и понимаем всю серьезность стоящих перед компанией задач по удержанию лидерских позиций, развитию инфраструктуры, обеспечению высокого качества сервиса. «Жастелеком» дает нам возможность работать по горизонтали, то есть регулярно встречаться и обсуждать идеи с коллегами из разных департаментов, проходить обучающие тренинги и таким образом повышать профессиональную квалификацию. Руководство понимает, что молодежь на сегодняшний день является носителем перемен, поддерживает деятельность организации и помогает продвигать идеи», — отмечает Амиралы Сеилов.

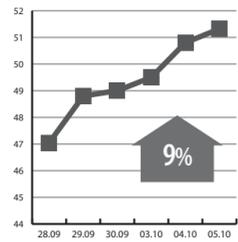
В рамках форума каждый участник получил возможность высказать и обсудить с топ-менеджментом предложения по улучшению деятельности как отдельных подразделений, так и компании в целом. В ходе форума также был избран новый состав совета молодежи, проведен брейн-сторминг, определена стратегия работы «Жастелекома» на предстоящий год.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 05/10/16

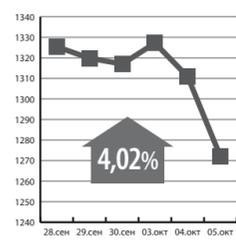
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР AUD / KZT 255.56	1 ДИРХАМ ОАЭ AED / KZT 90.85	1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР KWD / KZT 1106.43	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ PLN / KZT 86.6	1 ТАЙСКИЙ БАТ THB / KZT 9.62	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА SEK / KZT 38.77
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ BYR / KZT 174.24	1 ДОЛЛАР США USD / KZT 333.52	1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ KGS / KZT 4.93	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ SAR / KZT 88.94	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА TRY / KZT 109.94	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК CHF / KZT 340.54
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ BRL / KZT 103.92	1 ЕВРО EUR / KZT 372.19	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО MXN / KZT 17.21	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ RUB / KZT 5.34	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ UZS / KZT 10.96	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД ZAR / KZT 24.43
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ HUF / KZT 12.1	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ INR / KZT 5.01	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ MDL / KZT 16.92	1 СДР XDR / KZT 466.26	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА UAH / KZT 12.93	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН KRW / KZT 30.12
1 ДАТСКАЯ КРОНА DKK / KZT 50.01	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ CNY / KZT 50.02	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА NOK / KZT 41.67	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР SGD / KZT 243.6	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА CZK / KZT 13.78	1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА JPY / KZT 3.26

BRENT (28.09 – 05.10)



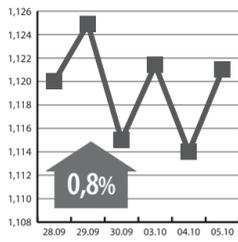
Рост нефти обусловлен договоренностью стран ОПЕК по сокращению добычи нефти.

GOLD (28.09 – 05.10)



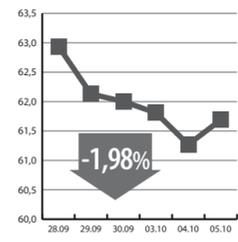
Золото находится под давлением после заявлений ФРС по поднятию процентной ставки.

EUR/USD (28.09 – 05.10)



Незначительное изменение котировки обусловлено консолидацией цены на уровне 1,2.

USD/Rub (28.09 – 05.10)



Укрепление рубля обусловлено ростом цен на нефть.

Макроэкономический обзор

Пора надеть защитные каски

Стин ЯКОБСЕН, старший экономист Saxo Bank

Окончание общественного договора может привести к победе Трампа и усилить волатильность на рынках. Однако из больших потрясений рождаются изменения, а сейчас потребность очиститься от ложных обещаний, поддерживающих всю систему, велика как никогда.

Мы начинаем четвертый квартал в условиях крайне низкой волатильности, процентных ставок, инфляции и роста в сочетании с высокой степенью тревожности и социального неравенства. Четвертый квартал может и должен пройти под знаком президентских выборов в США, где обстановка накаляется все сильнее и сильнее. Кроме того, в это время года интерес к риску, как правило, падает, а правительства начинают уклоняться от ответов, сколько бюджетных денег они потратят. Иными словами, настало время шоу!

Я всегда был убежден в том, что мир не сможет выжить в условиях сильного доллара, несмотря на это, мы в Saxo Bank последние несколько месяцев сосредоточились на росте стоимости капитала неправительственных организаций и на том, как медленно, но верно иссякает долларовое финансирование. В связи с этим мы придерживаемся позитивного прогноза по доллару в кратко- и среднесрочной перспективе, не исключено, что EUR/USD может протестировать 1,00, а USD/JPY стабилизируется где-нибудь в районе 100,00, более того — вопреки нашим долгосрочным прогнозам, мы продаем золото и серебро.

Еще одна причина такой уверенности в долларе под конец года связана с кредитными рынками. Спред TED, который традиционно иллюстрирует напряженность в сфере кредитования, за год вырос на 40 базисных пунктов, как, впрочем, и ставка LIBOR, определяющая стоимость денег на межбанковском рынке.

Федеральный резерв еще только собирается повысить ставку в этом году, а рынок уже выпалил не одно, а целых два повышения для тех небольших сумм, которым удалось избежать интервенций со стороны государства. Также, скорее всего, после выборов в США ФРС с вероятностью 60% поднимет ставку на декабрьском заседании на 25 базисных пунктов.

Американский ЦБ по-прежнему настроен на ужесточение, а его коллеги из Европы, Великобритании и Японии уже достигли предела своих возможностей, это значит, что их поддержка, или так называемый «Путь», постепенно ослабевает. В последнее время даже политики косвенно признают, что количественное смягчение (QE) не только не работает, но и потенциально провоцирует формирование пузырей в секторе жилой недвижимости и на рынках. До них наконец-то дошло, что нужно что-то еще.

Но что это «что-то еще»?

Очевидно, новое — это хорошо забытое старое, поскольку мир опять мечтает о том, что фискальная экспансия спасет положение. Это лекарство мы уже принимали в 2009 году, когда начался этот очень странный бизнес-цикл, но тут есть одно но.

Фискальные дефициты под контролем у политиков, а большинство правительств — особенно в крупных западных экономиках — берегут каждую копейку. В США, Франции и Германии должны состояться выборы. В период перед выборами и еще 100 дней после них, как правило, ничего не делается, поэтому до конца 2016 года будут поговаривать, что однажды мы получим больше фискальных стимулов и что нам нужно больше тратить на инфраструктуру, но политический календарь не даст нам возможности развернуться, по сути, откладывая политические действия до... осени следующего года!

Создается такое впечатление, что в 2017 году на рост тоже можно не рассчитывать, хотя мне кажется, что на этот раз стресс, шумовой фон и незначительные обновления будут достаточно сильными, чтобы запустить процесс, к которому я призываю уже не один год — процесс изменений.

Даже если Дональд Трамп не победит на выборах в США, тех, кто его поддерживает и кто будет за него голосовать, нельзя игнорировать. Принципы общественного договора (социальный контракт) уже нарушены, и последний уже предостаточно.

Стати, я думаю, что новым президентом в США будет Трамп, но не из-за своих убеждений и, уж конечно же, не из-за того, что он обещает, а только из-за своего оппозиционного настроения. Если Трамп покорит Белый дом, то только благодаря глубокой неприязни общества к его оппоненту из Демократической партии Хиллари Клинтон, которая на 100% повторяет курс своих предшественников, который сделал большинство американцев беднее.

Не забывайте, что на протяжении многих столетий принципы политического права строились на уверенности в том, что в выигрыше будут и правитель, и его народ, а не на этом круговороте притворства и затягивания времени. Народ потерял рабочие места, доход и веру в будущее.

Я считаю, что сейчас в любой стране мира на выборах победит любой кандидат, выступающий против текущего формата. И опять-таки личные заслуги или идеи тут ни при чем, просто людям не нужно все то же самое, что есть у них сейчас, только в еще большем объеме. Все то же самое означает мир с высочайшей степенью неравенства, низкой производительностью, управляемыми ставками и инфляцией на фоне исторически низкой волатильности и максимального самодовольства.

Я полагаю, что в четвертом квартале появятся первые признаки изменения политических процессов, что спровоцирует рост волатильности на рынках. Сначала инвесторы будут в ужасе от того, что активы в их портфелях настолько взаимосвязаны, что переждать бурю на рынке облигаций или золота не удастся. Последнее предупреждение на сегодня — это то, что корреляция между активами приближается к 70%, а это значит, что они движутся в одном направлении и у нас не осталось возможностей для хеджирования. Иными словами, мы прошли полный цикл и за эти долгие восемь лет не продвинулись ни на шаг. Усталость от вращения колеса достигла максимума, и никто не хочет запускать его снова.

Все макроэкономические изменения в истории связаны с политическими промахами. Президентство Трампа может стать большой ошибкой, но оно запустит процесс разрушения, который нам сейчас так необходим.

Впереди ухабистая дорога, поэтому мы советуем надеть защитные каски. Но, с другой стороны, преодолев этот путь, мы избавимся от множества ложных обещаний, на которых сейчас держится рынок.

Лидеры роста и падения (28.09 – 05.10)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
АО «Банк ЦентрКредит»	0,08%	АО «КЕБОС»	-1,41%
KAZ Minerals PLC	8,70%	АО «Казатемпек»	-1,60%
АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	2,00%	АО «КазТрансОйл»	1,30%
АО «Космет»	1,90%	АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз»	0,10%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Chesapeake Energy	1,55	Horman Int. Industries	-1,07
Southwestern Energy	1,41	Peabottom Mining	-0,48
Marathon Oil	1,45	Bar	-0,4
Murphy Oil	2,51	Auriontek	-0,95
Ranger Resources	3,21	Passdaq	-1,13
Transocean	0,72	Skyuorik Solutions	-1,43
ONEOK	2,3	FS Petroteks	-2,09
Freeport-McMoRan	0,67	Starbucks	-1,4
Apache	3,34	Allergan	-5,8
Devon Energy	1,91	Micron Technology	-0,28

MMB

рост	изм. %	падение	изм. %
Банкноты АНК	2,21	ТМК	0,4
Норникель	1,99	АРАРСА	0,35
Нобелтех	1,7	Сбербанк	0,25
АДК «Система»	1,66	ФосАгро	0,22
Транснефть (руб.)	1,61	ПНК	0,12

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Норникель	2,67	ФосАгро	0,22
Банкноты АНК	2,13	ТМК	0,2
Нобелтех	1,82	Роснефть	0,14
ВТБ	1,81	ПНК	0,12
СОВЕРС	1,81	НефтеОйл	0,2
АДК «Система»	1,77	Сбербанк (руб.)	-0,01
Банкноты АНК (руб.)	1,71	Polymer International	-0,46
Оуретурметалл	1,63	ПНК	-0,63
Транснефть (руб.)	1,55	PI Вудко	-0,69
АККОРА	1,46	Вернекооперационное ППО	-1,03

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	6,16%	Deutsche Biotech AG	0,51%
ThyssenKrupp AG	5,54%	Pharmazie Centralab AG & Co KGaA	0,54%
Volkswagen AG	4,43%	ProSiebenSat.1 Media SE	0,58%
Commerzbank AG	4,16%	Novartis AG	0,60%
Boehringer Ingelheim AG	3,81%	Deutsche Lufthansa AG	0,97%
Daimler AG	3,60%	Henkel AG & Co KGaA	1,05%
Continental AG	3,15%	Bayer AG	1,31%
BASF SE	2,94%	adidas AG	1,40%
Linde AG	2,88%	Freemove SE & Co KGaA	1,53%
Infineon Technologies AG	2,57%	Merck KGaA	1,80%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	2,60%
Dow Jones	-0,15%
FTSE 100	2,30%
NASDAQ	-0,21%
Nikkei 225	-1,42%
S&P500	0,42%
PTC	0,70%
Hong Kong	0,45%
MFIBSE	-0,09%
IBOVESPA	0,21%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,97%
Natural Gas	0,51%
Алюминий	0,06%
Медь	0,30%
Никель	0%
Олово	1%
Палладий	0,22%
Платина	0,59%
Серебро	-1,23%
Цинк	1%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,41%
Eur/JPY	0,35%
Eur/Kzt	-0,30%
Eur/Rub	-0,16%
Eur/Usd	0,08%
Usd/Chf	0,51%
Usd/JPY	0,20%
Usd/Kzt	-1,10%
Usd/Rub	-0,40%

Валютный обзор

Петр ПУШКАРЕВ, шеф-аналитик ГК TeleTrade

Ищем шанс в золоте

Неделя небогата пока на события: рынкам не хватает свежего воздуха, новых идей, после того как все в очередной раз убедились в весьма ограниченных возможностях (или желаниях?) Федер резерва США хоть как-то активно повлиять на события. А между тем уже предчувствуется будущая нервозность крупных игроков, которая проявится ближе к дате президентских выборов в США. Недели за две до 8 ноября и рынками овладевает вполне понятная «трясучка», вызванная опасениями, что партия власти может реально проиграть выборы либо же итоги их окажутся настолько непонятными, что окончательный результат определится «тонкостями» методов подсчета.

Все это с высокой вероятностью приведет к трем видам последствий: 1) к достаточно резким и «неожиданным» (хотя, может, и непроизвольным) коррекциям на фондовых площадках США, то есть к заметному в объемах выходу из бумаг в деньгах; 2) к некоторому ослаблению доллара по спектру основных валют — не сейчас, но ближе к концу октября; 3) к росту спроса на золото в качестве спасительного safe haven актива. Именно эти моменты я и хотел бы увязать с весьма вероятными на этой неделе событиями, которые пока можно рассматривать как подготовку к будущей битве капиталов.

Фондовые индексы и иена

Иена по традиции в преддверии сильных движений является тенью, если не зеркалом, положения дел на фондовых площадках. А там сейчас затишье перед бурей, причем наличие возможной будущей бури всячески затухивается, замалчивается. Вместо этого что американские индексы (широкий S&P 500, промышленный Dow Jones, технологичный NASDAQ), что японский Nikkei, кажется, вполне удачно тянут за уши выше и выше. Тянущий под экипировку про отсрочку повышения ставок от ФРС и про последующее очень щадящее для рынков постепенное повышение ставки... про будущее еще более решительное смягчение от японцев, чей нацбанк решительно запустит-таки «денежный станок» на новую мощност, хоть и не сделал этого 21 сентября... про мягкость Евросоюза и Британии. Все это так, и это работает — хотя и призывано, на мой взгляд, чтобы подтащить акции повыше, чтобы хозева бумага могли от них подороже избавиться, когда из США запахнет жареным.

Но пока что все выглядит тихо и, видимо, дает возможности аккуратно и без фанатизма (не слишком крупными объемами) прокатиться

вверх на гребне небольшой волны роста в таких валютных парах, как евро/иена или «австралиец»/иена. В основной паре доллар/иена я бы не рисковал, учитывая возможное нежелание рынка уже сейчас дополнительно погружаться в долларевые активы, которых у всех на руках и без того много. Но вот в давно не падавшую европейскую валюту или в еще крепче держащийся из-за более высоких ставок австралийский доллар рынок вполне может немного вложиться. Если пока не в парах против «американца» (рановато?), то в парах против японской валюты, охотно слабеющей по мере дальнейшего роста фондовых индексов (которые во многом и росли в последние годы и все еще растут именно на дешевых японских заемных деньгах). Да и технически, низы в районе 112-113 для EUR/JPY и 76 для AUD/JPY, обе пары обстучали со дня заседаний Банка Японии и ФРС 21 сентября неплохо, способность отскокаться от этих уровней вверх не раз продемонстрировали, так что почему бы и не подскокить им теперь хотя бы в район максимумов начала сентября: 115,50-116 по EUR/JPY и 79 по AUD/JPY? Выглядит как реальная возможность, еще и усиленная сегодня отсутствием резких заявлений от Банка Австралии.

Доллар: укрепиться, чтобы ослабиться?

Американский доллар пока не выглядит технически готовым к масштабному снижению — скорее либо подает признаки «боксовика» без направления, либо имеет тенденцию к небольшому укреплению. Многое здесь, думается, объяснимо ожиданиями пятничных данных по рынку труда — non-farm отчета. Даже «скромные» 150-160 тыс. созданных за сентябрь рабочих мест вполне способны подтвердить тренд, отсчитываемый и цитируемый и Йеллен, и другими чиновниками Федер резерва и позволяющий говорить, что время роста процентных ставок приближается, что уже само по себе слегка усиливает позиции доллара. Ну а если данные выйдут лучше? Поэтому я бы не спешил активно проводить операции с долларом до выхода пятничных новостей, а непосредственно в пятницу посмотрим на данные, и если они выйдут хорошими или более-менее стандартно-ожидаемыми, то может и имеет смысл очень на короткое поторговать тогда на рост американской валюты, а если слабыми — понятно, что в другую сторону. Но валюты валютами, а главная возможность для конца недели видится мне в другом.

Инвестиция

Возрождение GoPro: новые стимулы для роста

После затяжного падения, которое началось в июле прошлого года, этим летом акции GoPro начали восстанавливаться. По прогнозам аналитиков ИК «Фридом Финанс», это только начало — в долгосрочной перспективе цена бумаг GoPro может вырасти в несколько раз.

Аналитики ИК «Фридом Финанс»

— Расскажите, как акции GoPro торговались последний год.

— Акции GoPro торгуются на площадке NASDAQ и с начала года упали на 43%. Но с начала второго полугодия акции GoPro выросли на 38%, а удорожание акций в сентябре текущего года составило 14,10%, и этот рост не является окончательным, мы ожидаем продолжения этой тенденции.

— Каковы причины начального падения цены акций GoPro?

— Причиной значительного падения цены на акции GoPro в первом полугодии было отсутствие ярких новостей о прошлом году, что пошатнуло спрос и сказалось на финансовых показателях компании.

— Скажите, пожалуйста, почему нужно покупать акции GoPro?

— 19 сентября GoPro представила публике не только обновленные экшен-камеры Hero 5 Black и Session, но и собственный квадрокоптер Karma, совершив закономерный шаг на молодом, но очень перспективном рынке. К примеру, производитель самых популярных на сегодняшний день дронов DJI оценивается в \$8 млрд, а капитализация GoPro немногим выше \$2 млрд, хотя потенциала у GoPro ничуть не меньше. По нашим прогнозам, GoPro имеет все шансы повторить успех и стать новым стандартом на рынке персональных

беспилотников, как это было в свое время у экшен-камерами, — первая модель Karma обладает топовыми характеристиками и способна конкурировать с основными игроками.

Karma может стать главным драйвером роста GoPro, так как набор Karma плюс GoPro позволяет закрыть все ниши экшен-съемки. При цене \$1099,99 беспилотник выглядит привлекательной покупкой даже на фоне текущих лидеров рынка квадрокоптеров — компаний DJI и Parrot. Таким образом, GoPro снова на шаг впереди рынка специализированных устройств для фото- и видеосъемки. Конкуренция со стороны дешевых копий повредила бизнесу компании GoPro, но теперь инвесторы настроены оптимистично.

— Есть дополнительные прогнозы, которые могут повлиять на рост цен акций GoPro?

— На новостях о предстоящих новинках акции GoPro выросли более чем на 20%. Мы ожидаем, что

увеличение спроса на продукцию и выход на новый рынок обеспечат долгосрочный рост котировок и возвращение к абсолютным максимумам на горизонте 18 месяцев. Первые результаты могут быть уже по итогам IV квартала — традиционно самого прибыльного для производителей потребительских товаров, по этой причине сегодня есть хорошая возможность начать покупать акции компании GoPro.

— Как, по вашему мнению, поведут себя акции GoPro после итогов IV квартала?

— По итогам IV квартала ожидается взрывной рост продаж: +55% г/г. Учитывая негативную динамику темпов роста доходов в последнее время, это весьма значимое событие. Тогда же ожидается возврат на прибыльность. По нашим прогнозам, средние темпы роста доходов в следующем году будут стабильно превышать 60-70% г/г, что вернет веру инвесторов в акции GoPro.

Константин (Йозель) РАЗВОЗОВ,

Израильский политик

Израильский политик, общественный деятель, депутат Кнессета от партии "Еш Атид", спортсмен.

Родился 5 июля 1980 года в Биробиджане, СССР. Репатриировался в Израиль в 1991 году в возрасте 11 лет.

В 2010 году окончил Междисциплинарный колледж в Герцлии, получил первую академическую степень по управлению бизнесом, специализация – финансирование.

В 2008 году был избран в муниципалитет города Нетании от списка мэра Мирьям Файрберг. Был ответственен за развитие спорта в Нетании.

С 2008 по 2013 годы являлся председателем правления Комиссии спортсменов-олимпийцев, как бывший дзюдоист и участник Олимпийских игр в Афинах в 2004 году.

З мая 2012 года присоединился к партии «Еш Атид», основанной Яиrom Лапидом.

В настоящий момент является членом комиссии по обращениям граждан и комиссии по вопросам алии, абсорбции и диаспоры, а также председателем парламентского общества дружбы Израиль – Казахстан.

Ныне занимаемые должности в лобби:

Председатель лобби по продвижению спорта и спортивного образа жизни;

Член лобби в защиту лиц, переживших Катастрофу;

Член лобби за справедливые пенсии;

Член лобби о религии и государстве;

Член лобби в защиту потребителя;

Член лобби в Кнессете для продвижения контактов с христианскими общинами в мире.

Израильские инвесторы стали проявлять больше интереса к Казахстану



Очень важное нововведение, над которым мы сейчас усиленно работаем, – это отмена визового режима между Казахстаном и Израилем.

В следующем году Казахстан и Израиль отметят 25 лет со дня установления дипломатических отношений. Четверть века — немалый срок, и за это время нашим странам удалось наладить крепкие дружеские, партнерские отношения, направленные на дальнейшее развитие, обмен опытом и взаимное привлечение инвестиций в разные отрасли промышленности. О том, какие вопросы сотрудничества на сегодняшний день являются для наших стран приоритетными в беседе с «Къ» рассказал израильский политик и общественный деятель, депутат Кнессета от партии «Еш Атид», председатель парламентского общества дружбы Израиль — Казахстан Константин (Йозель) Развозов.

Элина ГРИНШТЕЙН

— Константин, Вы являетесь председателем парламентского общества дружбы Израиль — Казахстан. Расскажите, пожалуйста, на сегодняшний день, в каких областях наши страны ведут совместную работу?

— Есть несколько направлений, сфер деятельности, которые мы разрабатываем, в которых налаживаем отношения. Это, конечно же, сельское хозяйство, медицина и туризм. Очень важное нововведение, над которым мы сейчас усиленно работаем, — это отмена визового режима между Казахстаном и Израилем. На сегодня в моей работе этот вопрос является приоритетным.

Идея введения безвизового режима между нашими странами возникла еще в 2012 году. За это время для ее реализации было решено множество вопросов, и вот сейчас мы уже находимся на финальной стадии. Лично я стараюсь сделать все возможное, чтобы к предстоящему визиту в Казахстан премьер-министра Израиля **Биньямина Нетаньяху** в конце этого года с нашей стороны уже было подготовлено соглашение об отмене визы для казахстанцев.

— То есть, имеется вероятность, что безвизовый режим начнет действовать уже с января следующего года?

— Да, но только для граждан Израиля, направляющихся в Казахстан. Надеюсь, что в январе с нашей стороны соответствующее соглашение уже будет подписано. Однако со стороны Израиля соглашение об освобождении граждан РК от виз необходимо будет провести в Парламенте, кроме того, требуется 90 дней на то, чтобы оно вступило в силу. Поэтому, это займет кое-какое время, но, так или иначе, я надеюсь, что в 2017 году данное соглашение заработает. Это долгожданное событие и ждать осталось уже немного.

Заключение между нашими странами соглашения о безвизовом режиме очень сильно повлияет на экономические отношения Израиля и Казахстана. Политические отношения у нас отличные, но именно в экономической сфере, в отраслях туризма, торговли, обмена опытом в сфере научно-исследовательской деятельности есть огромный нераскрытый потенциал.

На развитии туризма введение безвизового режима скажется в первую очередь. Разумеется, в Израиль приезжает довольно много туристов из Казахстана, но и израильтяне в последнее время стали активно посещать страны Центральной Азии. Мы наблюдаем такую тенденцию — наши граждане стали искать, так скажем, экзотику. И мы считаем, что Казахстан может быть для них очень интересен. Ведь это очень большая страна, с богатой культурой и красивой природой. Здесь очень много чего можно посмотреть. Возьмем, хотя бы, горнолыжный курорт «Чимбулак», джип-туры, палаточные лагеря, конные прогулки и так далее. Я уверен, что израильскому туристу все это понравится.

И, еще раз повторюсь, безвизовый режим поможет развивать двусторонний туризм. Кроме того, его введение способствует продвижению и другой инициати-

вы — организации прямого авиасообщения между Казахстаном и Израилем. Эта тема также весьма активно разрабатывается, ей много внимания уделяет Чрезвычайный и полномочный Посол Израиля в Республике Казахстане **Михаэль Бродский**. Как только между нашими странами появится прямая авиарейс, потоки туристов в обе стороны значительно увеличатся, поскольку прямое авиасообщение существенно сэкономит туристам, бизнесменам время и деньги, избавляя их от необходимости лететь с пересадками.

— На сегодняшний день вопрос организации прямого авиасообщения находится только на стадии обсуждения или по нему уже есть какие-либо подвижки?

— Пока все еще на стадии обсуждения. Мы собрали достаточно информации, статистики. Я думаю, что одно потянет за собой другое и, как только отменят визовый режим, тогда авиакомпания также придут к выводу, что создание прямых рейсов необходимо. Я со своей стороны буду способствовать тому, чтобы на встрече 14 декабря **Биньямин Нетаньяху** и **Нурсултан Назарбаев** обсудили этот вопрос.

— Сейчас, пока нет ни безвизового режима, ни прямых рейсов, много ли людей ездит из Израиля в Казахстан?

— Да, достаточно много. Как правило, это либо предприниматели, заинтересованные в ведении бизнеса в Казахстане, либо семьи, желающие навестить родных. Все-таки в Казахстане достаточно большая еврейская диаспора. Но потенциал в плане увеличения потока туристов гораздо выше.

Хочу особо отметить, что все больше израильтян приезжают в Казахстан по вопросам бизнеса. И вообще, в последнее время между нашими странами укрепилась торговые отношения, в первом полугодии 2016 года существенно увеличился товарооборот: по данным министерства экономики Израиля — на 36% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Израиль поставляет в РК оборудование, высокие технологии для сельского хозяйства, энергетики (в том числе и альтернативной, «зеленой» энергетики), медицины, сельхозпродукцию и фармакологическую продукцию, также делаются поставки в сфере оборонной промышленности и безопасности.

Объемы поставок из Казахстана в Израиль, кстати говоря, также увеличиваются. В основном мы покупаем у вас полезные ископаемые, черные и цветные металлы, нефть, зерновые культуры. Но потенциал

в сфере импорта-экспорта огромен, он не раскрыт до конца, и необходимо способствовать дальнейшему улучшению торговых отношений между нашими странами.

Также стоит вопрос и о взаимном увеличении объемов инвестиций в различные проекты. Я знаю, что в последние годы израильские инвесторы стали проявлять все больше интереса к Казахстану, они хотят здесь работать, они считают РК привлекательной страной в экономическом плане.

— Расскажите, пожалуйста, как на сегодняшний день обстоит ситуация с созданием зоны свободной торговли с Евразийским экономическим союзом?

— Мы обсуждаем возможность ее создания. Исследовательской группой экспертов уже был проведен анализ ситуации, мы все тщательно изучили и пришли к выводу, что это может быть выгодно. Сейчас всё находится на стадии переговоров. Не так давно, в июне, я вместе с премьер-министром ездил в Россию, где этот вопрос также обсуждался на уровне глав государств. И, надо отметить, что **Владимир Путин** также считает, что создание зоны свободной торговли послужит стимулом для дальнейшего развития деловых связей между Израилем и странами ЕАЭС, роста товарооборота, привлечения инвестиций. И, я уверен, в том случае, если и Казахстан выразит свою заинтересованность в данном вопросе, дело пойдет быстрее. Я надеюсь, что соответствующий договор будет подписан уже в 2017 или 2018 году.

— Вы упомянули о поставках из Израиля в Казахстан технологий для сельского хозяйства, оборонной промышленности и медицины. Давайте поговорим об этом подробнее?

— Говоря о сотрудничестве наших стран в сфере сельского хозяйства, в первую очередь, речь идет об обмене опытом в вопросах опустынивания, ведения хозяйства в условиях засушливого климата. В качестве примера можно привести технологии капельного орошения. Также обмен опытом ведется в вопросах рационального использования водных ресурсов, опреснения воды.

Что касается оборонной промышленности, военных технологий, здесь могу отметить, что нынешний министр обороны Израиля **Авидор Либерман** настроен очень тесно сотрудничать с Республикой Казахстан, она представляет для нас стратегический интерес. И как раз в августе Либерман встречался с министром обороны Казахстана **Имангали Тасмагамбетовым**,

который, в свою очередь, также заявил о заинтересованности РК в укреплении взаимоотношений наших стран в области обороны и вооружения.

И как раз во время визита **Тасмагамбетова** в Израиль, как вы, наверное, знаете, между нашими странами была достигнута договоренность о совместном производстве в РК по израильской технологии беспилотных летательных аппаратов (БПЛА). И, насколько мне известно, начать сборку беспилотников планируется уже в 2017 году. Также министры договорились о том, что казахстанских военных будут обучать на базе израильского Центра подготовки операторов БПЛА.

В области медицины Израиль также может делиться опытом, обучать казахстанских медиков. Все-таки, израильская медицина считается одной из лучших в мире. И сейчас достаточно много казахстанских врачей приезжает к нам на стажировку. Но планируется увеличить их количество, и об этом сейчас очень много говорят. Разумеется, имеет место и медицинский туризм.

И, кстати говоря, в конце сентября в Шымкенте прошел Израильско-Казахстанский бизнес-фор-

ум, на котором поднимались как раз-таки вопросы сотрудничества наших стран в озвученных выше отраслях.

— Каких договоренностей удалось достичь в рамках этого форума?

— Был подписан двусторонний меморандум между Израилем и Южно-Казахстанской областью. Он предполагает реализацию ряда совместных проектов как раз в сферах медицины и сельского хозяйства. Я надеюсь, что аналогичные форумы в будущем будут проводиться и в других регионах Казахстана. Но процесс обмена между нашими странами опытом, информацией, технологиями — идет.

— Но, насколько я понимаю, Вы имеете в виду, что именно израильские специалисты делятся с нашими своим опытом?

— Да, верно.

— На Ваш взгляд, а наши, казахстанские специалисты могут что-либо привнести в экономику и науку Израиля?

— Безусловно, и определенные моменты на этот счет уже оговаривались. Например, в сфере сельско-

го хозяйства. Несмотря на то, что в технологии сельского хозяйства Израиль является одним из лидеров, все же, в некоторых вопросах Казахстан опережает Израиль. И мы заинтересованы в изучении вашего опыта.

Также, возможно, мы можем обменяться опытом в сфере образования. Сейчас у нас в планах привезти в Казахстан делегацию из ректоров израильских ВУЗов. В начале сентября Казахстан уже посетил бывший министр образования Израиля, **Шай Моше Пирон**, который поделился с казахстанскими коллегами опытом проведения образовательных реформ в Израиле. Так что обмен опытом в этом направлении также уже идет. Могу сказать, что сейчас на государственном уровне мы даже прорабатываем вопрос предоставления казахстанцам стипендий в ряде израильских ВУЗов. Правда, пока все это лишь на уровне разговоров.

— Очень важная тема, которую мы с Вами еще не обсудили, это участие Израила в ЭКСПО-2017.

— Да, разумеется, мы примем участие в ЭКСПО, уже подписали соответствующее соглашение и сегодня готовятся продукты, которые мы будем выставлять на нашем стенде. Ассортимент достаточно большой, и необходимо будет выбрать именно то, что актуально, что интересно сегодня всему миру. Могу сказать, что к участию в ЭКСПО мы подходим очень серьезно, поскольку нам крайне важно показать там себя с наилучшей стороны. И мы очень ответственно к этому мероприятию готовимся.

— Думаю, об отношениях между Казахстаном и Израилем можно говорить довольно долго. Но давайте уже подведем итог и еще раз остановимся на самых актуальных вопросах и ближайших перспективах.

— Главное — это введение безвизового режима и организация прямого авиасообщения между нашими странами, проведение бизнес-форумов, визиты делегаций для обмена опытом, наше участие в ЭКСПО-2017.

И, конечно же, визит премьер-министра **Биньямина Нетаньяху** в конце года, его встреча с **Нурсултаном Назарбаевым**. Это будет первый исторический визит премьер-министра Израиля не только в Казахстан, но и вообще в Среднюю Азию, что очень важно. Я думаю, что это событие поспособствует дальнейшему развитию дружественных отношений между Израилем и Казахстаном во всех сферах, со всех сторон.

Вот это те вопросы, по которым сейчас ведется активная работа, то, что случится в ближайшем будущем. По всем остальным сферам сотрудничества наших стран, разумеется, также проводится серьезная работа.

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

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

И-ПОЛУГОДИЕ 2017

КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ

Успеть за инфляцией

Оплата труда

В июне текущего года средние заработные платы в странах СНГ, по сравнению с началом года, показали небольшой рост. Но этого роста недостаточно для того, чтобы их уровень отыграл падения последних нескольких лет. К тому же, эксперты не видят оснований для достижения прошлых показателей в ближайшее время.

Арайлым АУЛЬБЕКОВА

Наибольший объем средней заработной платы на одного работника в июне 2016 года в СНГ зафиксирован в России — \$599,05 или 202,87 тыс. тенге. К тому же, среди всех стран СНГ в России наблюдается самое значительное увеличение заработной платы. Рост в июне по сравнению с январем составил 37,88%, что в большей степени произошло за счет укрепления рубля на 14,62%. Для сравнения: если в январе текущего года Россия по данному показателю опережала Казахстан на \$86,35, то по итогам июня 2016 года разница возросла до \$209,96.

В начале сентября этого года глава Минтруда и социальной защиты РФ Максим Топилин пообещал, что работникам бюджетной сферы повысят зарплату в 2017 году, хотя ранее обсуждался вопрос индексации уже с 1 октября 2016. По словам министра, конкретная сумма, необходимая для индексации, еще не определена, так как идет бюджетный процесс. Но Внешэкономбанк в своем среднесрочном прогнозе развития России подсчитал, что стоимость индексации зарплат бюджетников и выплат пенсионерам для расширенного бюджета за 2017–2020 годы составит 5,3 трлн рублей, в том числе 3,5 трлн рублей из федерального бюджета.

В Казахстане средние заработные платы установились в размере 131,77 тыс. тенге или в \$389,09 в долларовом эквиваленте. С начала года наблюдается абсолютный рост \$40,95 или 11,76%. Для сравнения, в январе текущего года его объем составлял 127 тыс. тенге. Но все же данный уровень на 45% меньше рекордных размеров заработных плат, которые наблюдались в 2013 году — \$717.

Стоит заметить, что в 2015 году среднемесячная оплата труда в долларах в Казахстане была немного больше, чем в России, но в текущее время ситуация снова вернулась на прежнее место. Говоря о среднемесячных заработных платах, не стоит забывать о том, что в Казахстане их размер сильно разнится между высокооплачиваемыми должностями — топ-менеджера и тех, у кого их объем равняется чуть ли не прожиточному минимуму.

По словам руководителя проекта «Работа NUR» Александра Козенкова, сегодня востребованные профессии Казахстана сосредоточены в разных сферах — от IT до продаж. Но развивающаяся рыночная экономика делает ставку на торговлю, услуги, финансовую деятельность. «Список профессий, которые сейчас можно составить, основываясь на цепочке поставки товаров потребителю. Это и заведующие складами (до 180 тыс. тенге), и водители (до 250 тыс. тенге), и торговые представители (до 520 тыс. тенге), и продавцы-консультанты (до 400 тыс. тенге), и кассиры (до 100 тыс. тенге). Естественно, чем меньше квалификации требует работа, тем ниже она оплачивается», — описывает ситуацию г-н Козенков.

Среди всех стран СНГ только у Армении наблюдается рост среднего объема заработных плат на протяжении нескольких лет. К тому же, данный показатель находится на пиковых значениях последних 10 лет. Так, в июне 2016 года сред-

няя заработная плата в Армении определена в размере \$384,30 или 130,15 тыс. тенге. Умеренный, но стабильный рост позволил стране опередить по данному показателю такие страны как Беларусь и Азербайджан.

Среднемесячная заработная плата в Республике Беларусь в июне 2016 года определена в размере \$367,53 или в пересчете 124,47 тыс. тенге. По сравнению с январем текущего года рост в долларовом эквиваленте составил 16,81%, в то время когда укрепление белорусского рубля было в 3,47%.

По словам руководителя проектов и аналитика «Кошт Урада» Владимира Ковалкина, в последние 2–3 года в стране не было положительных факторов, которые бы благоприятно сказывались на уровне заработных плат. «Если проследить динамику средней заработной платы в Беларуси в долларовом эквиваленте, то в последние годы она отрицательная», — констатирует эксперт.

В действительности, рост в \$52,9 в июне по сравнению с данными в начале года не отыграли падения и не достигли результатов 2014 года — \$590 и 2015 года — \$413. Также г-н Ковалкин считает, что деноминация национальной валюты в июле текущего года не оказала какого-либо существенного влияния ни на уровень ЗП в стране, ни на уровень инфляции.

«По прогнозам правительства валовой внутренний продукт в 2017 году ожидается на уровне 101,7%, темп роста реальной заработной платы в 101,5% к показателю текущего года, а инфляция не должна превысить 9%. Но независимые эксперты и МВФ прогнозируют дальнейшее падение ВВП в пределах 1–2%, и сокращение заработных плат приблизительно в тех же пределах», — делится прогнозами эксперт.

В Азербайджане средняя заработная плата по данным официальной статистики в июне составила \$315,75 или в пересчете 106,93 тыс. тенге.

Резкий нисходящий тренд, наблюдавшийся с 2014 года, когда страна входила в тройку среди стран СНГ, продолжается. Так, страна в данном рейтинге уступила Армении и Беларуси.

«С начала года средняя заработная плата в манахах показывает рост, это касается и официально трудоустроенных, и работников на свободном рынке, это связано с прошлой девальвацией в Азербайджане. Тем не менее, покупательская способность манаха не увеличилась. Так что на сегодняшний день средняя заработная плата работающих по найму около 600 манатов», — такого мнения придерживается экономист, экс-заведующий отделом экономики и денежно-кредитных отношений Кабинета министров Азербайджана Отгай Ахвердиев.

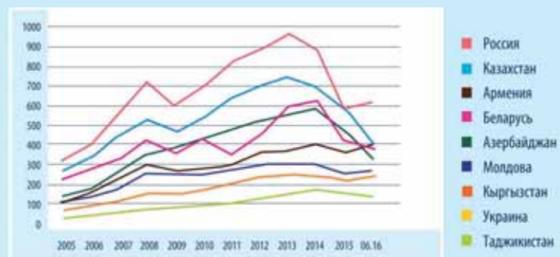
Средняя заработная плата в странах СНГ в июне 2016 года



Kursiv Research

Динамика заработных плат в странах СНГ

(в долларах США по средневзвешенному курсу соответствующего периода)



Kursiv Research

Деловое путешествие

Поездки

Бизнес-туризм — единственная форма туризма, которая развивается в Казахстане, считают эксперты. По их мнению, деловой туризм вполне может стать отдельной формой бизнеса, однако для этого необходимо развить как внешнюю, так и внутреннюю инфраструктуру для поездок.

Богдан ЕЛАГИН

По результатам анализа деловых поездок сотрудников российских и зарубежных корпораций ГК «Аэро-клуб» Казахстан является одной из стран, представляющих наибольший интерес для российских бизнес-туристов.

Как ранее сообщал генеральный директор ГК «Аэро-клуб» Денис Матюхин, с осени 2015 года отмечалось значительное перераспределение пассажиропотока между перевозчиками, обслуживающими направления ближнего зарубежья. При этом, за прошедший год число поездок сотрудников фармацевтических компаний в страны ближнего зарубежья выросло более чем вдвое, что обеспечило стабильный спрос на перелеты в Казахстан, Грузию и Армению. Количество командировок представителей IT-отрасли увеличилось на 22%, основная доля которых пришлась на Казахстан, Азербайджан и Беларусь.

По данным ГК «Аэро-клуб» популярными городами для российских туристов стали Алматы, Астана, Шымкент, Актобынск, Актау, Атырау, Караганда. Самый недорогой чек составил 7 695 российских рублей по маршруту Краснодар — Актау, а самой дорогой поездкой стал путь Тюмень — Алматы, 44 130 рублей. Наиболее популярными рейсами Москва — Алматы, Москва — Астана в среднем обошлись российским гостям в 29 610 и 42 037 рублей соответственно, к слову, рейс Москва — Караганда обошелся путешественникам почти



Правительство Казахстана упрощает визовый режим для многих стран

на 17 тысяч дешевле — 25 473 руб, Санкт-Петербург — Алматы — 26 109 рублей, Санкт-Петербург — Астана — 22 168 рублей.

Экспансия деловых поездок

Старший преподаватель кафедры «Экономика и сервис» Almaty Management University Азамат Козырбагаров отмечает, что глобализация бизнеса естественным образом ведет к развитию деловых отношений. «Безусловно, существует тенденция, которая позволяет говорить о том, что в целом развитие мировых деловых отношений является драйвером для роста делового туризма по всему миру, особенно в развивающихся государствах», — считает он.

Научный сотрудник лаборатории «Менеджмент и маркетинг туризма в Казахстане» AlmaU Инара Ким дополняет, что транснациональные компании регулярно направляют в командировку своих сотрудников по всему земному шару, междуна-

родные конференции и форумы собирают участников разных стран с общими интересами, и Казахстан не является исключением.

Директор «Sabre Travel Network Central Asia» Павел Спицын отмечает, что сейчас интерес бизнес-туризма к Казахстану огромен. Власти страны упрощают визовые процедуры для граждан многих стран, привлекают большие инвестиции. Наибольший поток бизнес-туристов формируется, в основном, из соседствующих стран (Россия, Узбекистан, Кыргызстан, Китай) и основных стран-инвесторов (Россия, Китай, Турция, Германия, Голландия, США и другие). Основные центры делового туризма страны — Алматы, Астана, Атырау, Шымкент, Актау, Караганда.

Однако, как сообщил г-н Спицын, динамику роста бизнес-туристов проследить сложно, поскольку официальной статистики по деловым туристам, к сожалению, нет. Она прослеживается только по данным Комитета по Статистике МНЭ РК (Комитет).

По словам эксперта, на фоне инфляции в стране, которая составила около 10%, номинальный рост оказывается практически незаметным. «В проекте за 2017 год рассмотрен рост заработных плат около 6%, но насчет этого есть сомнения, потому что на сегодняшний день падение экономики составляет 3%. Если до конца года мы покажем результат: снижение хотя бы на 1%, то в 2017 году можно ожидать реальный рост заработных плат. А если падение останется на этом

же уровне, то, конечно, рассчитывать на рост не придется», — добавил эксперт.

В конце списка с самыми небольшими размерами средней заработной платы оказались Кыргызстан, Украина и Таджикистан, с \$228,61, \$214,96 и \$130,67 соответственно.

Средний размер заработной платы был рассчитан в долларах США, по средневзвешенному курсу валюты той или иной страны по отношению к доллару. Уровень заработной платы в той или иной стране в тенге рассчитан по средневзвешенному курсу тенге к доллару за июнь 2016 года, что был равен 338,66 тенге за доллар.

Средний размер заработной платы был рассчитан в долларах США, по средневзвешенному курсу валюты той или иной страны по отношению к доллару. Уровень заработной платы в той или иной стране в тенге рассчитан по средневзвешенному курсу тенге к доллару за июнь 2016 года, что был равен 338,66 тенге за доллар.

«У людей в командировках, как правило, другой распорядок дня и цели поездки, поэтому те компании, которые смогут совместить насыщенный график деловых туристов с приятным отдыхом, будут отдельно вознаграждены», — отмечает она.

По мнению г-на Козырбагарова в данный момент бизнес-туризм напрямую связан с ожиданиями ЭКСПО. Во многом этот проект способствует интересу со стороны именно бизнесменов. Он предполагает, что для того, чтобы привлечь туристский поток, потенциал ЭКСПО резонно было бы использовать как перспективную форму туризма для отдыха. К примеру, предлагать интуристам пакеты путешествий, которые бы включали не только посещение Астаны, но и достопримечательности других городов и областей.

«Деловой туризм играет весомую роль в национальной и мировой экономике, оказывая значительное прямое и косвенное влияние на другие отрасли: транспорт, связь, культуру, торговлю, отельный бизнес и другое», — убежден г-н Спицын. «Он оказывает огромное влияние на всю туристскую инфраструктуру, создание и позиционирование мест, притягивающих гостей (экскурсии и посещение местных современных или исторических достопримечательностей, досуг/развлечения, гастрономия, концерты, фестивали и т.д.)», — поясняет спикер. «Уже сегодня многие люди продлевают свои командировки на несколько дней или планируют их так, чтобы были включены и выходные, и тем самым проводят несколько дополнительных дней в стране, которую изначально планировали посетить в связи с бизнес-необходимостью. Поэтому общий поток туристов в страну будет увеличиваться с увеличением бизнес-активности», — подчеркивает г-жа Ким.

По данным статистического портала Statista, затраты на мировые бизнес-поездки в 2015 году достигли \$1,2 трлн. По их прогнозам эта цифра составит \$1,6 трлн к 2020 году.

«Найти бизнес-клиентуру туристическим компаниям достаточно сложно, на рынке есть фирмы, которые оказывают такие услуги, но в целом сказать, что они успешны, нельзя. Они вынуждены диверсифицировать свой портфель заказов, и также заниматься размещением не только деловых туристов. Выжить только на бизнес-туризме очень тяжело», — рассказывает г-н Козырбагаров.

Однако деловой туризм вполне может стать отдельной формой туризма, что во многом зависит от роста экономики. Ведь чем больше растет экономика, тем выше коэффициент не только путешествующих бизнес-туристов, но и рост отрасли в целом.

Г-жа Ким полагает, что деловой туризм определенно может стать отдельной формой деятельности.

«У людей в командировках, как правило, другой распорядок дня и цели поездки, поэтому те компании, которые смогут совместить насыщенный график деловых туристов с приятным отдыхом, будут отдельно вознаграждены», — отмечает она.

По мнению г-на Козырбагарова в данный момент бизнес-туризм напрямую связан с ожиданиями ЭКСПО. Во многом этот проект способствует интересу со стороны именно бизнесменов. Он предполагает, что для того, чтобы привлечь туристский поток, потенциал ЭКСПО резонно было бы использовать как перспективную форму туризма для отдыха. К примеру, предлагать интуристам пакеты путешествий, которые бы включали не только посещение Астаны, но и достопримечательности других городов и областей.

Будущее бизнес-туризма

«Деловой туризм играет весомую роль в национальной и мировой экономике, оказывая значительное прямое и косвенное влияние на другие отрасли: транспорт, связь, культуру, торговлю, отельный бизнес и другое», — убежден г-н Спицын. «Он оказывает огромное влияние на всю туристскую инфраструктуру, создание и позиционирование мест, притягивающих гостей (экскурсии и посещение местных современных или исторических достопримечательностей, досуг/развлечения, гастрономия, концерты, фестивали и т.д.)», — поясняет спикер.

«Уже сегодня многие люди продлевают свои командировки на несколько дней или планируют их так, чтобы были включены и выходные, и тем самым проводят несколько дополнительных дней в стране, которую изначально планировали посетить в связи с бизнес-необходимостью. Поэтому общий поток туристов в страну будет увеличиваться с увеличением бизнес-активности», — подчеркивает г-жа Ким.

По данным статистического портала Statista, затраты на мировые бизнес-поездки в 2015 году достигли \$1,2 трлн. По их прогнозам эта цифра составит \$1,6 трлн к 2020 году.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 35 (664), ЧЕТВЕРГ, 6 ОКТЯБРЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПЯТАЯ РЕЗЕРВНАЯ
ВАЛЮТА

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КАЗАХСТАНСКИЕ
СТРАХОВЩИКИ ЖДУТ
ИЗМЕНЕНИЙ

>>> [стр. 9]

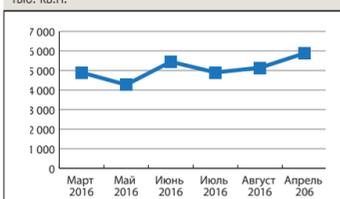
ИНДУСТРИЯ:
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА:
ВРЕМЯ ДЛЯ НОВЫХ
РЕШЕНИЙ

>>> [стр. 10]

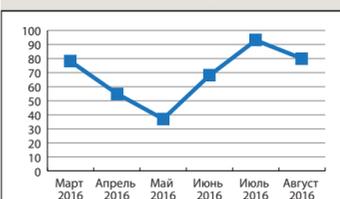
КУЛЬТУРА:
НЕВОЛЬНИКИ
ЧЕСТИ

>>> [стр. 12]

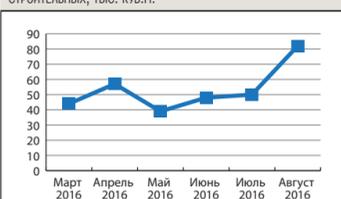
Производство тканей в натуральном выражении, тыс. кв.м.



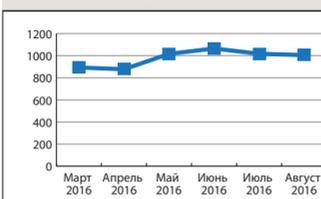
Производство обуви с верхом из кожи, тыс. пар



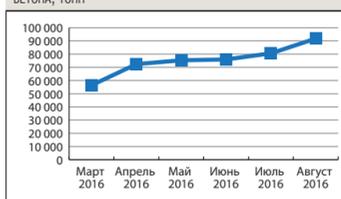
Производство кирпичей, керамических не огнеупорных строительных, тыс. куб.м.



Производство цемента, тыс. тонн



Производство конструкций строительных сборных из бетона, тонн



Fashion-ритейл: остаться на плаву



Казахстанские ритейлеры делают ставку на развлекательный компонент

Ритейл

Черная полоса, в которой оказался казахстанский fashion-ритейл с наступлением девальвации, не спешит сменяться полосой светлой. Затянувшийся кризис меняет модель поведения покупателей и, соответственно, заставляет игроков рынка искать новые форматы работы. Участники рынка считают, что без потерь не обойдется, хотя в сложившейся ситуации можно найти и плюсы.

Анна ШАТЕРНИКОВА

По данным компании Nielsen Kazakhstan, в 2016 году внешняя торговля, как и импорт, сократились, что напрямую отразилось на fashion-рынке, поскольку локальное производство у нас представлено очень ограниченно, так что покупателям приходится адаптироваться. Такие данные были озвучены в ходе состоявшейся в Алматы выставки Central Asia Fashion Autumn 2016.

По сравнению с 2015 годом ресторанный бизнес «просел» на 40%, чуть меньше, на 35–36%, сократился рынок мобильной связи, а в целом сильнее всего от кризиса пострадал непродовольственный сектор, куда входит и fashion-индустрия. Судя по данным потребительского исследования, основанного на опросе 40% респондентов, 71% респондентов негативно оценивает перспективы трудоустройства на ближайший год, 73% считает сегодняшнее время не самым подходящим для трат, хотя по сравнению с предыдущим кварталом доля тех, кто не готов тратить деньги, уменьшилась на 7%.

Наиболее заметно пострадал сектор одежды и обуви, снижение в котором составило 54%, на 50% сократились траты в сегменте развлечений вне дома, 43% опрошенных Nielsen казахстанцев предпочли экономить на отпусках, 34% — на продуктах питания, а 29% отложили замену предметов домашнего обихода. По словам экспертов, несколько обнадеживают данные о том, что у 81% респондентов остаются деньги после покрытия обязательных расходов. Впрочем, оптимизм этот весьма осторожный. Кризис продолжается, и привычка экономить никуда не денется. Потребитель меняется, он ищет новые каналы продаж, промо и выгодные предложения. Лояльность к брендам немного снизилась, но в целом так и остается одной из характеристик наших покупателей.

Каждому ТРЦ — своего покупателя

По мнению директора департамента стратегического консалтинга и оценки Scot Holland LLP **Петера Горанова**, изменение потребительского поведения сказывается

на концепции и принципах работы ТРЦ, и успешных проектов сегодня на рынке не так много. Среди тех, кто чувствует себя уверенно, эксперт назвал торговые центры сети Mega, Mall Aport, Dostyk Plaza, а также ТРК группы компаний ARCADA.

«Необходимо понимать, что сегодня на одно из первых мест по значимости для ТРЦ выходит развлекательный компонент. Еще год назад он приносил менее 10% прибыли, сейчас — порядка 40%. Сегодня люди могут весь день провести в ТРЦ, ничего не купить, но потратить не менее \$200, и каждый ТРЦ может быть успешным в своем потребительском сегменте», — считает эксперт. Стратегия некоторых игроков рынка учитывает смещение интересов потребителя в сторону развлекательного компонента. Та же сеть Mega, в частности, летом на месте автостоянки перед одним из ТРЦ разместила спортивно-молодежный парк с детскими площадками, а недавно объявила об открытии колеса обозрения. Эксперты считают такую идею удачной, поскольку туда придут дети с родителями, и даже если взрослые обойдутся без покупок, почти наверняка каждая семья после прогулки зайдет в торговый центр, чтобы как минимум перекусить.

С тем, что при грамотном подходе каждый ТРЦ может найти и успешно осваивать свою нишу, согласился и заместитель директора по коммерческим вопросам ТРЦ Asia Park **Сергей Садовенко**, по мнению которого нынешний период — самый подходящий для того, чтобы покупать «плохие» ТРЦ и адаптировать их под современные реалии. Рынок развивается очень быстро, и даже барахолка переходит на новые форматы. А ТРЦ «Прайм Плаза», на базе которого и появился Asia Park, в последние три года не развивался даже с точки зрения технической составляющей.

«Мы начали с того, что элементарно привели в порядок эскалаторы и приняли решение сделать весь ремонт, вплоть до освещения. Так мы значительно сократили расходы арендаторов на въезд, к тому же мы предложили очень низкие арендные ставки. Эта работа продолжится до I квартала 2017 года. Наш потребитель — это люди с доходом порядка 120 тыс. тенге, и поэтому в числе своих арендаторов мы видим в основном бренды эконом-класса, класса В, мелких ритейлеров», — констатировал Сергей Садовенко.

Эксперт разделяет мнение коллег о возросшей роли развлекательной составляющей. Тот же ТРЦ «Прайм Плаза» за период простоя жители окрестных районов практически перестали воспринимать в качестве объекта, в котором было бы интересно провести выходные с семьей, и новой администрации предстоит восстановить статус ТРЦ как места, привлекательного для семейного отдыха, и благодаря этому способного привлечь покупателей.

Время меняться

Насколько бы туго ни пришлось затянуть пояс, казахстанцы не отказываются от покупок, ведь «терапевтического» воздействия шоппинга никто не отменял, несмотря на курс доллара и экономические трудности текущего момента. Ситуация, в которой оказался fashion-ритейл, действительно неоднозначная. С одной стороны, необходимо эмоционально воздействовать на потенциального клиента таким образом, чтобы заставить его раскошелиться хотя бы на незначительную сумму. С другой — успешно воздействовать на уровне чувств удастся лишь в том случае, если все нюансы просчитаны с математической точностью.

В борьбе за клиента не бывает мелочей, значение имеют и такие понятные факторы, как качество обслуживания и маркетинговые предложения, так и вещи, которые несведущему человеку взгляд могут показаться второстепенными, будь то расположение бутиков или уровень освещения. Результаты исследований поведения потребителей свидетельствуют, что наши покупатели не очень охотно посещают бутики, расположенные выше второго этажа, и именно поэтому на самых верхних уровнях ТРЦ размещают развлекательную инфраструктуру — фудкорт, кино, аттракционы.

Эти нюансы поведения потребителя очевидны для украинских ритейлеров, которым раньше, чем казахстанским коллегам пришлось учиться выживать в условиях кризиса. «Для покупателя важен формат ТРЦ, и вкладывая миллионы долларов в навигацию, нужно сделать так, чтобы потребителя ничто не раздражало. А его выводит из себя, когда он хочет купить всего лишь джинсы, но джинсовые магазины раскиданы в хаотичном порядке по всем четырем этажам ТРЦ, раздражает, когда, прощу прощения, даже туалет трудно найти», — отмечает **Николай Чумаков**, создатель и CEO украинской компании IDNT.

Как отмечают эксперты, для владельцев ТРЦ и ритейлеров пришло время творческого подхода к вопросу экономики. Немного сократив площадь размещения товара, незначительно снизив затраты на аренду, освещение и персонал, — необходимо оптимизировать штат в условиях кризиса признают практически все участники рынка — на выходе можно получить приличную экономию. Пришло время расширять рамки бизнеса, и компаниям, прежде работавшим только в офлайн-рынке, есть смысл освоить просторы e-commerce и наоборот.

«Конечно, в том, чтобы пробовать новое, всегда есть риск, но в любой индустрии успеха добиваются люди, которые не боятся рисковать, которым приходят в голову самые безумные идеи», — считает Николай Чумаков. Какие результаты принесет ставка на безумство хитрых, станет понятно совсем скоро.

Перезимовать и не замерзнуть

Термотехника

Проблема теплоснабжения традиционно становится более актуальной для городских служб, руководителей предприятий и отдельно взятых семей по мере наступления осенних холодов. Как отмечают игроки рынка термотехники, в нынешнем году тренд к тому, чтобы перезимовать в тепле, по возможности максимально сэкономив средства, прослеживается как в корпоративном секторе, так и в сегменте частных домовладений, и на рынке все более востребованы приборы, адаптированные под запросы местных потребителей.

Ирина ТРОФИМОВА

Рынку ЦА не до крупных проектов

По словам экспертов, негативные тренды прослеживаются во всех центрально-азиатских государствах. «Практически во всех странах региона сокращаются государственные проекты, количество денег у людей уменьшается, соответственно, мы наблюдаем падение спроса. А там, где спрос все-таки есть, он смещается в сторону более дешевого оборудования», — утверждает менеджер ТОО «Роберт Бош» по развитию бизнеса в странах Центральной Азии **Василий Савицкий**.

Тем не менее, для рынка отопительного оборудования каждой из центрально-азиатских стран характерна своя специфика и свои трудности.

По мнению экспертов, после присоединения к Таможенному союзу Кыргызстана работать на рынке этой страны стало проще — пришли деньги, появились новые проекты, к тому же многие крупные проекты, реализуемые на кыргызском рынке, осуществляются на средства международных организаций. С другой стороны, казахстанским поставщикам, работающим на рынке Кыргызстана, стало труднее конкурировать с российскими коллегами.

«В сегменте твердотопливных котлов, например, российские предприятия потеснили продукцию, которую поставляем мы, потому что наши аналоги дороже. В сегменте настенных котлов пока удается выдерживать конкуренцию прежде всего потому, что один из заводов Bosch, который мы представляем, находится в России», — комментирует Василий Савицкий.

Помимо перестройки государственных проектов в сторону сокращения бюджетов, работу на рынках Узбекистана и Туркменистана осложняет отсутствие конвертации. Кроме того, если говорить об узбекском рынке, то после девальвации рубля денежные потоки из России в Узбекистан резко сократились, а ведь эти средства составляли значительную часть доходов населения. Соответственно, ни государство, ни бизнес не могут позволить себе лишних трат на реализацию дорогостоящих проектов, пусть даже они в конечном итоге окажутся более выгодными и экономичными.

Согласно данным участников казахстанского рынка, последний год также трудно назвать продуктивным в плане реализации масштабных проектов. В частности, представители одного из самых крупных игроков рынка термотехники ТОО «Роберт Бош» отмечают, что самым масштабным проектом последнего времени было строительство котельной на 190 МВт для нового микрорайона «Нурсат» в Шымкенте. В связи с этим сегодня поставщики дорогостоящего оборудования делают ставку на проектный бизнес, который продвигается главным образом за счет частных инвесторов. Впрочем, отмечают поставщики, удержать позиции помогает готовность заводов-изготовителей пойти навстречу и предложить специальные цены.



Для рынка отопительного оборудования каждой из центральноазиатских стран характерна своя специфика и свои трудности

«Сегодня главным критерием выбора является цена, а страна происхождения оборудования занимает даже не третье, а пятое-шестое место в списке ориентиров. Заказчиков, которые хотели бы купить дорогое оборудование, мало как в проектном бизнесе, так и среди частных лиц. Но работая в проектном бизнесе, а также над проектами, которые были начаты в более благополучный период «Самрук-Казына» или правительством, мы можем рассчитывать на специальные цены поставки продукции с того же завода Bosch в Энгельсе».

Например, над одним из «долгостроителей» проектов мы работали два года, и когда после девальвации заказчику не увеличили бюджет, мы смогли решить вопрос и оформить в рамках ранее оговоренной суммы поставку оборудования того же бренда Buderus, что и было запланировано изначально», — отмечает менеджер по продажам отопительного оборудования ТОО «Роберт Бош» **Светлана Зубкова**.

Компания, представляющая продукцию европейских брендов и находящаяся в сильной зависимости от курса европейской валюты, выбирает и другие пути регулирования бизнеса. Один из них — диверсификация продуктового портфеля. То же подразделение Bosch Termoteknik, например, в этом году начало поставку систем кондиционирования Bosch на рынок Казахстана и Центральной Азии и связывает с новым направлением работы довольно оптимистичные ожидания. Еще один вариант выхода из сложной экономической ситуации заключается в том, чтобы предложить необычный продукт.

Например, появившаяся в прошлом году на европейском рынке модель котлов, в дизайне которых используется стекло Titanium Glass. Такой отопительный прибор выглядит практически как предмет интерьера, а привлекательный дизайн — это та «фишка», которая для покупателей со средствами во все времена остается одним из аргументов в пользу выбора

Сам себе котельная

После девальвации 2014 года на рынке вырос спрос на твердотопливные котлы. Инвестиции в покупку электрических котлов оказались идеальным решением для клиентов, не желающих связываться с хлопотами, которые неизбежно возникают, когда приходится иметь дело с угольным отоплением. Но, как показывает практика, данная продукция востребована лишь в регионах с достаточно демократичной стоимостью электроэнергии, так что ценовой фактор так или иначе выходит на первое место.

Еще одним трендом нынешнего года стал рост интереса к поквартирному отоплению. Один из таких проектов был реализован в прошлом году в Шымкенте — к слову, областной центр ЮКО стал пионером в своем регионе в области поквартирного отопления, опыт внедрения которого пока есть главным образом в социальном жилье, в домах до 5 этажей. Комментируя вопрос «Къ» о том, насколько экономично подобное нововведение, эксперты отметили, что определенная выгода, безуслов-

но, есть. «При строительстве жилого комплекса обязательно возводится общая котельная. Когда вы ставите поквартирное отопление, место под котельную не требуется, и пространство освобождается. Кроме того, не приходится вкладываться в подведение магистралей к домам, что также требует достаточно серьезных средств. Ну и потребитель оказывается в выигрыше, — котел находится у него в доме, размещен на стене, жильцы могут регулировать температуру в помещении в зависимости от погоды за окном, к тому же, они будут застрахованы от перебоев с горячей водой», — отмечает Светлана Зубкова.

По словам специалистов, в самом «продвинутом» с точки зрения внедрения технологий термотехники южном регионе уже есть прецеденты, когда жильцы демонтировали центральное отопление и переходили на поквартирное. Подобные решения необходимо согласовывать с властями, а окупаемость проекта напрямую будет определяться стоимостью газа и сравнением с расценками на коммунальные услуги. «Речь следует вести скорее не столько об окупаемости, сколько о комфорте. С одной стороны, потребитель платит только за то тепло, которое он использует, а с другой — нет необходимости мерзнуть в неотапливаемой квартире в ожидании начала отопительного сезона», — отмечают эксперты.

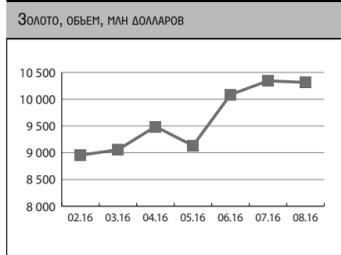
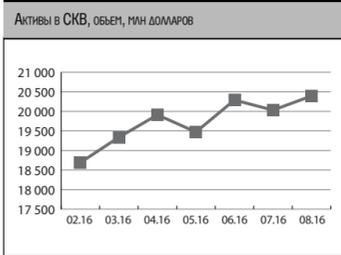
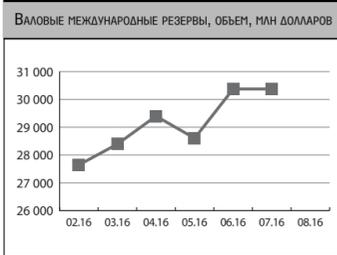
Бытовой сегмент

Если в корпоративном сегменте у крупных компаний есть возможность удержаться и реализовать проект, договорившись об уступках с производителем, то в бытовом сегменте конкуренция более жесткая. В рознице правят бал китайские и российские производители, и они активно ищут и находят пути к казахстанскому потребителю, делая ставку на самый беспроблемный по нынешним временам ценовой фактор.

Так, компания «ТеплоРОСС», официально представляющая в Казахстане продукцию российского завода «Лемакс», предлагает линейку газовых котлов, в которой представлены в том числе и достаточно бюджетные варианты. Доступную цену на свою продукцию считают одним из главных конкурентных преимуществ и представители многочисленных китайских и турецких компаний, принимавших участие в недавно завершившейся в Алматы выставке Aquatherm. По мнению участников рынка, в условиях растущей конкуренции важным фактором в пользу выбора того или иного бренда становится готовность производителя адаптировать свою продукцию под требования местного рынка.

Адаптация под низкое давление газа в сетях, на перепадах электричества (ряд новинок, появившихся на рынке в этом году, может работать в диапазоне от 170 до 250 вольт), возможность и простота перенастройки с одного вида газа на другой — все эти аспекты ложатся в копилку конкурентных преимуществ, которые оценивают владельцы частных домов, не желающие переплачивать за отопление.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Оттепель регулятора

✦ Политика

Национальный банк 3 октября снизил базовую ставку с 13 до 12,5%, оставив ширину процентного коридора без изменений (+/- 1%). Регулятор объясняет свое решение позитивной динамикой на рынке нефти, а также снижением волатильности курсов валют в странах — торговых партнерах РК. Эксперты считают, что смягчение монетарной политики — это хороший шаг, но существенного влияния на кредитную активность банков вряд ли окажет.

Динара ШУМАЕВА

Ставки по операциям изъятия ликвидности и по операциям предоставления ликвидности будут находиться внутри коридора от 11,5 до 13,5%. По словам главы Нацбанка, снижение базовой ставки стало результатом позитивной динамики параметров внешнего и внутреннего рынка. «Мировые цены на нефть стабилизировались на уровне \$45–50 за баррель, а также наблюдается снижение волатильности курсов валют в странах — торговых партнерах, и в первую очередь в Российской Федерации», — сказал **Данияр Акишев**. Он также отметил, что на внутреннем рынке снижаются негативные инфляционные и девальвационные ожидания.

Курс тенге достаточно странно отреагировал на эту новость. Как правило, при смягчении монетарной политики курс национальной валюты должен падать, однако за последние несколько дней после снижения базовой ставки НБ тенге, напротив, укрепился с 335,12 по итогам утренней сессии 3 октября до 332,51 — закрытие дневной сессии 5 октября 2016 года.

Как пояснил начальник отдела по управлению активами АО «Казкоммерц Секьюритиз» **Айвар Байкенов**, учитывая весьма скромное снижение ставки, реакция тенге на эту новость не предполагается и курс по-прежнему будет в первую очередь формироваться на нефть и российский рубль. Напомним, что с 3 по 5 октября цены на нефть выросли с уровня \$49,95 за баррель (на 11 часов по времени Астаны 3 октября) до \$51,71 на 16:12 5 октября, то есть примерно на 3,5%.

«Ставки на денежном рынке скорректировались на размер снижения, существенного эффекта на ставки по кредитам и депозитам пока ждать не стоит», — также добавил представитель «Казкоммерц Секьюритиз».



Большинство экспертов не верят в снижение ставок по кредитам

По мнению большинства экспертов, решение регулятора было ожидаемым и принято в связи с замедлением инфляционных процессов в экономике.

«В целом Нацбанк последовательно проводит свою политику, и это понятный и последовательный шаг. После девальвации они закрутили гайки, подняв ставку до предела выше, и теперь последовательно отпускают финансовые тормоза. Само по себе снижение незначительное и большого эффекта не окажет. Но оно важно с точки зрения настроения бизнеса — четкий сигнал о том, что НБ намерен дальше проводить более мягкую монетарную политику», — комментирует событие экономист **Алмас Чукин**.

Однако Айвара Байкенова снижение ставки лишь на 0,5% несколько удивило, учитывая то, что рынок в целом закладывал более агрессивные действия со стороны Нацбанка (снижение как минимум на 1 п.п., до 12%).

Эксперт считает, что в текущих условиях стабилизация ставок и курса такая осторожность регулятора особого позитивного эффекта в экономике не даст.

«Уровень ставки для испытывающей трудности экономики остается весьма высоким и не обеспечивает стимулирование деловой активности. Пока же можно предположить, что Нацбанк все-таки первоочередными задачами видит быстрое снижение уровня инфляции и стимулирование процесса дедолларизации путем поддержания высокой доходности тенговых активов (процесс замедлился в последние два месяца)», — говорит он.

По словам Алмаса Чукина, теоретически это событие должно увеличить кредитную активность банков, но на практике это вряд ли произойдет в ощутимых масштабах. В финансовом секторе проблема ликвидности общими усилиями НБ и правительства в целом решена. Но не решена проблема длинных денег.

«У банков не совпадает депозитная база с запросами клиентов. Клиентам нужны средне- и долгосрочные кредиты в тенге. А у банков сейчас достаточно много коротких денег. Имея депозит от клиента на год, я как банкир с осторожностью буду выдавать 15-летнюю ипотеку. А вдруг завтра народ придет забирать вклады?» — задается вопросом эксперт.

Алмас Чукин также не верит, что уменьшение базовой ставки способствовало снижению ставок по кредитам в банках.

С ним согласен и финансовый консультант, директор общественного фонда «Финансовая свобода» **Расул Рысмамбетов**.

По его словам, кредиты сейчас нужны долгосрочные, а на рынке все еще нет длинных денег. «При высоком уровне NPL в банках маловероятно, что ставки на кредиты упадут. Для нормального кредитования на 5–7 лет нужна ясность с курсом и экономикой в этом горизонте. Пока ясности нет, поэтому банки закладывают соответствующие риски», — считает финансовый консультант.

Он позитивно оценивает решение Нацбанка, однако считает, что 12,5% — это все еще высокая ставка для рынка. На его взгляд, приемлемая ставка — 7–8% с коридором 0,25%.

Председатель правления АО «Сенатрис Секьюритиз» **Талгат Камаров**,

напротив, более оптимистичен в своих ожиданиях. По его мнению, смягчение денежно-кредитной политики Нацбанка приведет к постепенному снижению ставок по кредитам в тенге. Он также допускает возможность снижения ставок по депозитам для юридических лиц.

По его словам, это послужит в свою очередь повышению кредитной активности банков и облегчению в получении нового долга для конечных заемщиков. «На фондовом рынке возможно понижение ставок по вновь размещаемым облигациям и государственным ценным бумагам. Корпоративным эмитентам станут доступнее облигационные займы за счет снижения ставок заимствования. Акции эмитентов, выплавляющих регулярные дивиденды, станут более привлекательными за счет опережения ожидаемой дивидендной доходности над депозитными ставками», — полагает эксперт.

Алмас Чукин считает, что в целом действия Национального банка понятны, исполнены — системное, цели и результаты лежат в русле одной линии. Но проблема слабого влияния решений Нацбанка на экономику страны в другом.

«Большой вопрос в другом — действия Нацбанка и правительства, как прошлого, так и нынешнего, совершенно раскоординированы. Такое впечатление, что в стране две экономические политики и два центра принятия решений. Общей результат их действий для экономики можно оценить как «пока живы», но куда идем — непонятно. Объявляемые с шумом миллиарды на всякие программы не решение, а скорее антиболевой пластырь», — говорит экономист.

Финтех: не только рынок микрозаймов

✦ Кредиты

За последние 4 года на финансовом рынке Казахстана развился совершенно новый сегмент экономики, который на данный момент достиг оборотов в 12,5 млрд тенге, с охватом более 350 тыс. казахстанцев. Эксперты данного рынка полагают, что в ближайшие годы он может вырасти по объему доходов до 170 млрд тенге, или \$500 млн.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Около 300 лет существует банковская система, а потребности людей не изменились. Мы по-прежнему храним деньги в банках, занимаем их и переводим. Но за последние несколько лет изменилась форма обслуживания клиентов. Появились альтернативные игроки, которые могут удовлетворять потребности клиентов гораздо лучше. Плюс ко всему во всех странах существует одна и та же проблема — банковский сектор оказался слишком зарегулированным. И это мешает ему делать обслуживание клиентов качественным и удобным. И так, на смену традиционному пришло нечто альтернативное — финансовые технологии, или сокращенно финтех.

Финтех в мире

По разным оценкам, в мире около 10 тыс. финтех-стартапов, и их количество постоянно растет. С 2010 по 2015 год объем венчурных инвестиций в финтех вырос в 10 раз, почти до \$20 млрд в год, а стартапов в этой сфере, оценка которой перевалила за миллиард долларов, уже несколько десятков. Однако, как пишет Financial Times со ссылкой на исследование Boston Consulting Group, доля вложенных инвестбанков в финтех-стартапы ничтожна по сравнению с розничными банками. К примеру, инвестбанки выделили всего 4% из \$96 млрд средств, инвестированных в финтех с 2000 года. Большая часть средств в области финтеха поступает в компании, связанные с P2P-кредитованием, как, например, Funding Circle, или с международными денежными переводами, как TransferWise. Причем банки предоставляют стартапам не только капитал, но и первых клиентов для раскрутки бизнеса. В отдельных секторах, по данным BCG, решения в области финтеха способны снизить стоимость операций на 50%. «Существует огромный потенциал взаимодействия игроков, работающих на рынках капитала, и финтех-стартапов, но он далек от реализации», — отмечают специалисты BCG.

Сегодня наиболее крупными компаниями в секторе финтех, специализирующимися на онлайн-платежах и переводах, считаются дебетовая электронная платежная система PayPal (с англ. «приятель, помогающий расплатиться») и Ant Financial («финансовый муравей», бренд Alipay). PayPal работает на рынке свыше 10 лет, и сегодня она присутствует в 190 странах, имеет более 164 млн зарегистрированных пользователей и оперирует 24 национальными валютами. Ant Financial и PayPal проводят транзакции почти на \$100 млрд в месяц, работают во всех ключевых финтех-вертикалях. Обе финансовые структуры выросли благодаря тесным отношениям с крупнейшими в мире торговыми площадками eBay и Alibaba. Пионером на рынке кредитования в секторе финтех считается LendingClub, работающая по модели кредитования P2P (peer-to-peer), когда сервис предоставляет платформу по связи заемщиков с кредиторами, в роли которых могут выступать розничные инвесторы. На пике после своего IPO в 2014 году компания стоила более \$10 млрд, но с тех пор подешевела в 7 раз и в мае 2016-го со скандалом уволила своего основателя. Объем выдаваемых кредитов — около \$3 млрд в квартал. Компания Betterment специализируется на робо-эдвайзинге. Под ее управлением более \$3 млрд средств инвесторов.

Завоевываем отечественные просторы

В Казахстане сегмент онлайн-займов зародился и вырос до серьезных масштабов буквально за последние 2–3 года. В 2012 году на рынке появилась первая компания, а к 2016 году их число выросло до 16. При этом, как отмечают представители нового направления, среди них более 10 зарубежных игроков.

«Банк — это тот институт, который предлагает большой спектр продуктов, но потребитель сейчас имеет возможность выбирать разные про-

дукты у разных провайдеров. Так вот финтех как раз этим и занимается. Он предлагает один нишевый продукт, но лучше, чем это делают или делали раньше традиционные институты. Наибольшее развитие финтех получил в последние 5–7 лет. Мы, как предприниматели, тоже видим этот тренд и понимаем, что Казахстан он никак не обойдет», — рассказал на организованном в конце минувшей недели пресс-завтраке, посвященном рынку интернет-кредитования, директор ТОО «Кредит24» **Алексей Сидоров**.

По его словам, в мире есть три интересных тренда: онлайн-кредитование, переводы и платежи и нишевые направления, такие, к примеру, как блокчейн и робо-эдвайзеры. «Все говорят, это модно, это круто. Но на самом деле пока нет в мире успешных кейсов, где был бы действительно применен блокчейн, который стал решать серьезные проблемы. Поэтому я думаю, что пока ключевыми направлениями финтеха остаются переводы и платежи. Это как раз то, что потребляется миллионами людей во всем мире», — отмечает эксперт.

По данным «Кредит24», при емкости казахстанского рынка почти в 2,5–3 млн человек лишь около 350 тыс. оценили услуги онлайн-займов. Однако, по словам Алексея Сидорова, рынок онлайн-займов растет гораздо динамичнее рынка банковских кредитов и кредитов МФО и связано это в первую очередь с технологичностью и возможностью быстрого масштабирования бизнеса, а также с более упрощенными условиями оформления и доступностью, ведь в классических банковских институтах или МФО получение кредита достаточно долгий процесс и срок рассмотрения заявки может варьироваться от 1 до 10 дней.

По оценкам «Кредит24», рынок интернет-кредитования в Казахстане будет развиваться и в других сегментах, таких как товарное кредитование или микрокредитование бизнеса. Компания оценивает потенциал этого рынка в 170 млрд тенге, или \$500 млн.

«Если говорить о динамике рынка, то он действительно серьезно движется в сторону увеличения, и это будет происходить в первую очередь из-за кризиса, когда потребность в быстрых деньгах у людей растет. Пользователи хотят получать доступ к финансовым услугам просто, быстро, из любого места и не платить за это больших комиссий», — считает исполнительный директор Казахстанской ассоциации финтех KazFinTech **Ерлан Смайллов**.

Как правило, основными клиентами финтеха являются люди, которым нужна небольшая сумма очень быстро и на короткий срок. Такого клиента банку нерентабельно обслуживать. К тому же чаще всего к этой аудитории относятся те, кто по какой-то причине не может получить кредит в банке. БВУ и МФО предпочитают работать с проверенными клиентами, имеющими хорошую кредитную историю и стабильные доходы.

Также для оформления стандартного кредита требуются ряд определенных документов и личное присутствие, и нередко нужен залог, и кредиты чаще всего выдаются на определенные цели (покупка техники, авто и т. д.). Таким образом, отмечают сторонники финтеха, кредитные продукты традиционной банковской системы и финтех-компания отличаются по целевому назначению, требованиями к заемщикам и значительной разницей в суммах, сроках и скорости выдачи.

Цены на онлайн-займы финтех колеблются от 0,8 до 3–4% в день. В отличие от банков, МФО и других кредитных организаций здесь цена всегда определяется за день пользования, поскольку люди не берут деньги в займы на несколько месяцев или год. Средний срок — от 10 до 15 дней. К примеру, по словам представителей компании, «Кредит24» выдает 6 тыс. займов в месяц. Средний чек составляет порядка 40 тыс. тенге. В месяц выходит около 250–300 млн тенге, из них 10% — невозвратные.

Для того чтобы сократить число невозвратных кредитов, компания проводит анализ показателя клиента. В частности, используется математическое моделирование дефолтов, анализируются имеющиеся в базе данные и информация из публичных источников.

«У нас есть своя скоринговая система. Это наше преимущество, и мы работаем над тем, чтобы выявить благонадежных заемщиков. Конечно, во избежание рисков вводятся и ограничения. Например, по возрасту у нас есть ограничения. Займы выдаются людям в возрасте от 21 до 63 лет. Хотя, конечно, риск тот, что неблагонадежного клиента не сможем найти, всегда остается», — говорит директор по развитию продукта «Кредит24» **Софья Закарян**.

Пятая резервная валюта

✦ Признание

С 1 октября текущего года китайский юань включен в корзину резервных валют МВФ. В корзине вес юаня составит порядка 11%. Данное решение исполнительный совет МВФ принял еще в ноябре 2011 года. Основанием для этого стало признание того факта, что юань занимает ощутимую долю в международных торговых взаимоотношениях, а также то, что еще до решения МВФ ряд центральных банков уже хранили часть своих резервов в юанях.

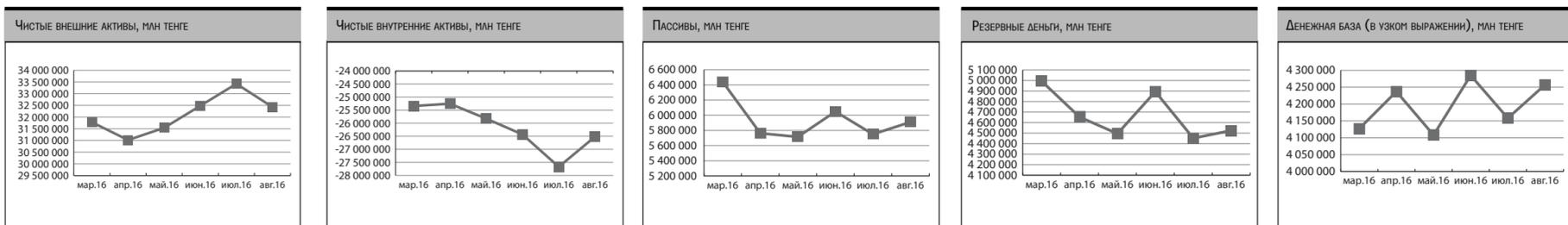
Михаил ЦОЙ

По словам аналитика ГК TeleTrade **Михаила Поддубского**, процесс предоставления юаню статуса резервной валюты продолжался долгое время и конечный результат не стал сюрпризом. Китайская экономика является по размеру второй в мире и сильно интегрирована в международные отношения. Учитывая большую долю Китая в мировой торговле, придание юаню статуса резервной валюты, по мнению аналитика, абсолютно оправданно.

Главный валютный стратег Сахо Банк **Джон Харди** также считает, что юань заслуженно включили в корзину международных резервов, поскольку Китай является мощной экономической державой, второй по величине экономикой в мире. По мнению Джона Харди, включение

Торги на KASE

За январь–август 2016 года объем торгов юанем на Казахстанской фондовой бирже составил 48,4 млн тенге. За аналогичный период 2015 года объем составил 32,1 млн тенге. Таким образом, рост составил 50,6%. Общий объем торгов иностранными валютами на KASE, включая операции валютного свопа, составил 25 034,1 млрд тенге (эквивалент \$71 773,2 млн) и снизился относительно соответствующего периода 2015 года на 43,8% (на 69,8% в долларовом выражении).



Казахстанские страховщики ждут изменений



Конфликт страховщиков и оценщиков связан с законом «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств»

Страхование

Со следующего года казахстанские страховщики ждут изменений, связанных с внедрением электронных полисов по обязательному страхованию ГПО автовладельцев. Также ожидается, что в рамках прозрачности страхового рынка изменения коснутся и агентской сети. Однако наиболее бурно в среде страховщиков обсуждается вопрос внесения изменений в законодательство РК, инициированных независимыми оценщиками, касающийся оценки вреда, причиненного транспортному средству.

Мадия ТОРЕБАЕВА

3 октября 2016 года правая компания «Коммекс-Эмир» провела пресс-конференцию, приуроченную к профессиональному празднику — Дню страховщика, на которой озвучила основные тренды, итоги и перспективы страхового рынка РК.

По данным компании, страховые компании (СК) Казахстана по состоянию на 1 сентября 2016 года собрали страховых премий на общую сумму 250,5 млрд тенге, что на 25% больше аналогичного периода 2015 года. Объем страховых премий по обязательному страхованию составил 63,3 млрд тенге (увеличение по сравнению с аналогичным периодом 2015 года составило 27%), по добровольному личному страхованию — 57,2 млрд тенге (прирост на 4%), по добровольному имущественному страхованию — 130 млрд тенге (прирост на 36%).

Объем премий страховых компаний, осуществляющих свою деятельность в поле «общее страхование», превысил 195,6 млрд тенге, прирост по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 29,6%.

В целом объем страховых выплат СК Казахстана за 8 месяцев 2016 года составил 63,6 млрд тенге — прирост на 22,6%. Положительный тренд роста премий сохранился по таким видам страхования, как обязательное страхование гражданско-правовой ответственности (ГПО) автовладельцев, объем страховых премий которого составил 33 млрд тенге (прирост — 25,5%); медицинское страхование — объем премий 19 млрд тенге (прирост — 5%); страхование имущества — объем премий 64 млрд тенге (прирост — 35,3%); добровольное страхование ГПО — объем премий 29 млрд тенге (прирост — 75%).

По итогам 8 месяцев объем страховых премий компании превысил 4,6 млрд тенге, увеличение произошло на 53%. Страховые выплаты произведенные компанией за 8 месяцев 2016 года, превысили 1,3 млрд тенге, прирост на 38,3%. Средний размер выплаты в СК по ОС ГПО ВТС составил 342 тыс. тенге, по автокаско — 374 тыс. тенге.

Страховой апгрейд

Со следующего года казахстанские страховщики ждут изменений, связанных с внедрением электронных полисов по обязательному страхованию ГПО автовладельцев. По словам представителей СК «Коммекс-Эмир», в настоящее время идет бурное обсуждение и подготовка к изменениям в законодательство страны, в том числе обсуждается вопрос скидок клиентам при осуществлении онлайн-страхования.

С одной стороны, для потребителя подобная форма страхования весьма удобна. Можно получить полис не выходя из дома в любое время суток.

«Мы предполагаем, что будет общее рыночное снижение ставок, если клиент будет оформлять полис посредством онлайн. Все страховые компании будут находиться в одной конкурентной нише. Ничего страшного в этом нет. Еще недавно мы все с опаской покупали те же авиабилеты онлайн, а сегодня это вошло в привычку. Мы надеемся на интернет-активные регионы. Это Алматы, Астана, областные центры, потому что там более развиты интернет и новые направления. Полагаю, со временем многие пользователи перейдут на онлайн-страхование. Тогда не будет необходимости преодолевать километры до ближайшего страхового агентства», — говорит председатель правления АО «СК «Коммекс-Эмир» Олег Ханин.

Кроме того, для автолюбителей пропадает необходимость всюду возить с собой полис, поскольку предусматривается интеграция единой страховой базы данных с базами данных государственных органов. Данное новшество вводится в целях проверки наличия и легитимности полиса сотрудниками административной полиции.

Также ожидается, что в рамках прозрачности страхового рынка изменения коснутся и агентской сети. В частности, страховой агент должен быть указан в договоре страхования. Реестр страховых агентов — физических лиц будет вестись в единой страховой базе данных для соблюдения принципа «один агент — один страховщик». А вот при оплате страховой премии планируется снятие запрета на прием агентами наличных средств от страхователей (клиентов СК).

Ожидаются изменения и в сфере страхования туроператоров. Предполагается, что объектом обязательного страхования будет являться не гражданско-правовая ответственность туроператора или турагента, а турист, выезжающий за рубеж. Также планируется создание корпоративного фонда по защите туристов, отчисления в который будут осуществлять туроператоры.

Конфликт продолжается

Наиболее бурно, по словам представителей СК «Коммекс-Эмир», в среде страховщиков обсуждается вопрос внесения изменений в законодательство РК, инициированный независимыми оценщиками, касающийся оценки вреда, причиненного транспортному средству.

Конфликт страховщиков и оценщиков связан с законом «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (ГПО ВТС)». В статью 22 данного закона были внесены поправки, утвержденные нормативными правовыми актами Нацбанка РК. В результате данных поправок в обязанность страховых компаний стала входить оценка ущерба транспортному средству, нанесенного в результате ДТП.

Таким образом, по словам представителей СК «Коммекс-Эмир», с 22 апреля текущего года страховые компании начали осуществлять вверенную им деятельность. До введения данных поправок страховщики не раз били в набат, утверждая, что страховые премии компаний уменьшаются, тогда как страховые выплаты, которые кладутся на плечи страховщиков, наоборот — растут. Как не раз отмечали сотрудники страховых компаний, качество деятельности оценщиков оставляет желать лучшего, поскольку оценщики неадекватно завышали расходы на определение размера вреда, субъективно подходили к оценке ущерба и пользовались разными методиками. По словам страховщиков, не раз бывало и так, что стоимость одного и того же объекта, оцененного практически в одно и то же время разными оценщиками, могла различаться в два, а то и в три раза, но вот доказать факт махинации было практически невозможно.

Теперь страховщики проводят оценку вреда, нанесенного транспортному средству в результате ДТП, по специальной методике, утвержденной регулятором.

Как отмечает первый заместитель председателя правления АО «СК «Коммекс-Эмир» Владимир Актентьев, в результате такого подхода ускорились страховые выплаты. При этом все страховые компании пользуются одной методикой оценки ущерба, и это благоприятно сказывается на прямом урегулировании вопроса. «Мы можем судить на примере нашей компании. По итогам 8 месяцев работы удовлетворенность страховой выплатой наших клиентов составила 92%, качеством урегулирования убытков — 94%. Средняя выплата по обязательному страхованию ГПО автовладельцев в этом году выросла порядка на 9–10%», — отмечает Владимир Актентьев.

По его словам, стремление оценщиков, потерявших возможность получения прибыли, вернуть себе монопольное право на определение размера вреда вполне понятно. «Но если оценщикам вернется монополия на определение размера вреда, то это может повлечь за собой рост страховых выплат. Это в свою очередь приведет к повышению тарифов на самый массовый вид автострахования и в итоге скажется на кошельке 4 млн автовладельцев — потребителей страховых услуг. Но мы не заинтересованы ни в понижении, ни в повышении. Мы заинтересованы в адекватной оценке», — говорит Владимир Актентьев.

На KASE появились новые акции

Листинг

В листинге Казахстанской фондовой биржи пополнение — появились акции двух казахстанских эмитентов — АО «Иртыш-Полиметалл» и АО «Каражыра». Как сообщают финансовые консультанты эмитентов, это сделано с целью повышения стандартов корпоративного управления, а также для узнаваемости компании среди широкого круга инвесторов. Намерений о проведении IPO компании пока не высказывали.

Салтанат АБДРАХМАНОВА

Решением листинговой комиссии Казахстанской фондовой биржи (KASE) от 29 сентября 2016 года простые акции АО «Иртыш-Полиметалл» и АО «Каражыра» включены в официальный список KASE по второй категории. Финансовым консультантом АО «Иртыш-Полиметалл» является АО «Фридом Финанс». Финансовым консультантом АО «Каражыра» является АО SkyBridge Invest.

Основными видами деятельности АО «Иртыш-Полиметалл» являются разведка, добыча и переработка медно-золотых руд. В свою очередь, АО «Каражыра» занимается производством и реализацией угля в ВКО.

Как заявляют в пресс-службе KASE, как таковых размещений акций АО «Иртыш-Полиметалл» и АО «Каражыра» на KASE не проводилось. Произошло включение акций в официальный список ценных бумаг KASE, то есть акции получили право обращаться на организованном рынке.

«Сегодня включение в официальный список простых акций АО «Иртыш-Полиметалл» и АО «Каражыра» не влияет на показатели ликвидности рынка акций нашей площадки. Также это касается IPO АО «Иртыш-Полиметалл» и АО «Каражыра», эмитенты не озвучивали намерения проводить первичное размещение. Впрочем, они не исключают его проведение в дальнейшем», — передает пресс-служба KASE.

С начала года активы АО «Иртыш-Полиметалл» упали на 0,3% и составили 134,2 млрд тенге. Чистая прибыль упала на 0,4% и составила 13 млрд тенге.

По словам начальника управления по работе с корпоративными клиентами ИК «Фридом Финанс» Сагена Усер, эмитент не планирует проводить IPO в ближайший год-полтора, а «Фридом Финанс» не собирается предлагать компанию в текущем состоянии широкому кругу лиц.

«Компания проходит листинг в ожидании стратегического инве-

стора, который профинансирует капитальные затраты и реализует первый этап инвестиционной программы. На текущем этапе это окончание заверочных работ, дополнительных работ по бурению и разведке, проектированию фабрики по производству катодной меди, ну и собственно начало строительства самого завода. Как только потенциальный стратегический инвестор выполнит часть планируемых работ, к компании можно будет вернуться», — прокомментировал он.

Как заявляет финансовый консультант «Каражыра» АО SkyBridge Invest, в целях дальнейшего успешного развития своих основных видов деятельности эмитент включает свои акции в официальный список Казахстанской фондовой биржи для повышения стандартов корпоративного управления, а также для узнаваемости компании среди широкого круга инвесторов.

«При условии благоприятной рыночной конъюнктуры и адекватного спроса на акции акционеры эмитента могут рассмотреть возможность реализации своих акций, в том числе и для создания дополнительной ликвидности по акциям эмитента», — говорит в сообщении консультанта.

При этом подчеркивается, что основной целью листинга является повышение привлекательности акций эмитента на вторичном рынке ценных бумаг, укрепление доверия к эмитенту со стороны потенциальных инвесторов за счет большей прозрачности и открытости.

Что касается финансовых показателей АО «Каражыра», то по итогам первого полугодия активы компании выросли на 1,2% и составили 7097 млн тенге. Однако выручка компании упала на 1,2% и составила 5625 млн тенге. Расходы компании с начала этого года увеличились на 1,3% и составили 528,415 млн тенге.

Отметим, что АО «Каражыра» осуществляет работу по добыче угля круглогодично с уменьшением объемов в несезонный период. Так, доля импортных комплектующих (в сырье, материалах, работах, услугах), поставляемых эмитенту, с начала этого года увеличилась на 0,1% и составила 1,5% (за аналогичный период 2015 года импорт составил 1,4%).

Также с каждым годом увеличивается объем экспорта угля из страны в ближнее и дальнее зарубежье. Основными импортерами казахстанского топлива являются электростанции Западной Сибири и Урала Российской Федерации. Кроме них покупать уголь в Казахстане предпочитают различные компании из таких стран, как Таджикистан, Украина, Кыргызстан, Узбекистан, Болгария, Польша, Турция, Дания. При этом география экспорта полезного ископаемого с каждым годом увеличивается.

Чтобы добыча угля в Казахстане и объем его экспорта с каждым го-

дом увеличивались, нужны большие инвестиции в реконструкцию угледобывающих предприятий и создание соответствующей мощности карьеров и шахт. В стране была разработана программа развития угольной промышленности до 2020 года. Ее реализация позволит обеспечить теплоэлектростанции топливом высокого качества, снизить количество вредных выбросов в атмосферу, повысить конкурентоспособность топлива и выход его на международный рынок.

Запасы угля в стране и производственный потенциал угледобывающих предприятий могут позволить полностью удовлетворить спрос как внутри страны, так и за ее пределами. По данным Министерства энергетики Республики Казахстан, в 2015 году плановый показатель добычи угля был выполнен и угледобывающими компаниями добыто 102,2 млн тонн угля (без учета угольного концентрата), что составило 95% к аналогичному показателю 2014 года. Наблюдалось снижение спроса и в течение 2015 года, на внутренний рынок было поставлено 67,5 млн тонн угля. Из общего объема угля, поставленного казахстанским потребителям, 74,0%, или 51,0 млн тонн, отгружено энергопроизводящим предприятиям, что на 1,6 млн тонн меньше, чем за 2014 год.

Снижение внутреннего потребления угля в 2015 году объясняется зависимостью добычи угля от режима работы энергопредприятий, а также сезонного характера. Что касается экспорта угля АО «Каражыра», то уже с начала этого года он упал на 2,9% и составил 8,2%. Снижение спроса на уголь произошло по причине сезонности с целью недопущения складирования больших объемов угля во избежание эндогенных пожаров и потери качества угля.

Эксперты компании Deloitte отмечают, что добыча угля в Казахстане снизится на 20% к 2040 году, несмотря на то что доля угля превышает 66% в общем потреблении энергоресурсов. После 2025 года ожидается сокращение доли ниже 50% к 2030 году и почти до 40% — в 2040-м. За снижение потребления следует сокращение добычи на 20%. До 2040 года в энергетике будет все также доминировать уголь, но число газовых электростанций будет увеличиваться по мере расширения газораспределительной сети страны и частичной газификации экономики. «Большинство серьезных прогнозов в сфере электроэнергетики сходятся на том, что уголь останется важнейшим компонентом мирового энергетического баланса на многие годы вперед», — отмечают эксперты.

Таким образом, у обоих эмитентов достаточно высокие перспективы завоевать доверие потенциальных инвесторов и привлечь необходимое финансирование на рынке ценных бумаг.

KEGOC: жизнь после IPO

Акции

По словам представителей Казахстанской фондовой биржи, на сегодняшний день самой ликвидной ценной бумагой в индексе KASE является акция компании АО KEGOC. Акции казахстанской компании по управлению электрическими сетями (KEGOC) демонстрируют рост, несмотря на то что в 2015 году она показала отрицательную доходность и не выплатила дивиденды. Так, 4 октября представители KEGOC в конференц-зале KASE отчитались о своей деятельности.

Сергей КИМ

АО KEGOC является лидером по многим критериям среди электросетевых компаний. Тем не менее, по словам представителя АО KEGOC Айбека Ботабекова, у компании имеются возможности для дальнейшего роста как в экономическом, технологическом, так и в управленческом направлении.

Поэтому руководством компании было поддержано решение о начале программы по трансформации бизнеса. Цель программы трансформации бизнеса — стандартизация и оптимизация бизнес-процессов и структур, применение лучших практик, выявление и устранение неэффективности

деятельности. Создание современной методологической базы для операционной деятельности, которая обеспечит лучшую интегрированность и управляемость компании (стандартные процессы, информационные системы, данные и бизнес-роли). Повышение эффективности деятельности через внедрение показателей эффективности в каждом бизнес-процессе и ведение систематических замеров (отчетности) как на операционном, так и на верхнем уровне управления. Создание оптимальной системы отчетности, основанной на показателях эффективности.

Сегодня Айбек Ботабеков отмечает, что компания имеет определенные риски. Один из них — это риск удорожания инвестиционной программы. В связи с увеличением курса иностранных валют в результате отмены валютного коридора и перехода к свободно плавающему обменному курсу тенге возникает риск удорожания реализуемой инвестиционной программы, так как закупаемое электрическое оборудование изготавливается ведущими мировыми зарубежными производителями и приобретается за иностранную валюту. По итогам первого полугодия 2016 года нетто-убыток от курсовой разницы составил 1 015 122 тыс. тенге против нетто-дохода от курсовой разницы, полученного за первое полугодие 2015 года в размере 2 199 469 тыс. тенге.

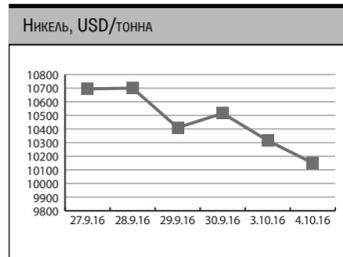
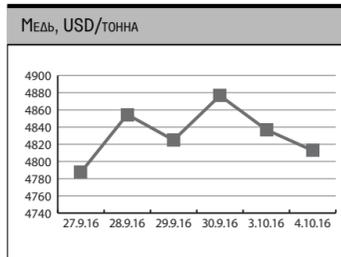
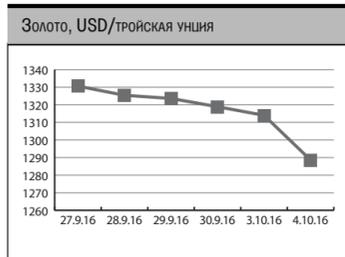
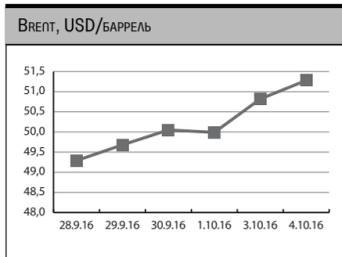
Следующий риск для компании Айбек Ботабеков видит в несвоевременной оплате электроэнергии и нарушении договорных обязательств АО «Узбекэнерго». Таким образом, торговая дебиторская задолжен-

ность АО «Узбекэнерго» составила \$33,6 млн но представитель подчеркнул, что «Узбекэнерго» все равно выплачивает скопившийся долг.

Говоря о финансовых показателях, Айбек Ботабеков рассказал об их улучшении. По его словам, улучшение связано с влиянием увеличения дохода от основной деятельности за счет роста тарифов на регулируемые услуги с 1 января 2016 года, работой по оптимизации затрат, в том числе за счет снижения цены покупки электроэнергии для компенсации технологического расхода (с 8,12 до 6,33 тенге/кВт·ч), по повышению доходности депозитного портфеля. В итоге рост финансового результата по итогам первого полугодия 2016 года оказал позитивное влияние на финансовые КПД АО KEGOC.

Так, показатель ROACE составил 6,93, что выше показателя прошлого года. По отношению к прошлому году на увеличение показателя «маржа/ЕВБТДА» оказало влияние увеличение доходов от основной деятельности, а также мероприятия по оптимизации затрат, в результате которых затраты по основной деятельности сохранились на уровне первого полугодия 2015 года. Показатель «чистый долг/ЕВБТДА» по сравнению с аналогичным периодом прошлого года улучшился вследствие роста доходности основной деятельности. Показатель «покрытие процентов» снизился вследствие негативного влияния изменения обменного курса валют во втором полугодии 2015 года. Норматив по коэффициентам финансового левериджа и текущей ликвидности не нарушен.

ИНДУСТРИЯ



Электроэнергетика: время для новых решений

Модернизация

Отчаянная гонка за баррелями, типичная для десятилетия «сырьевого суперцикла», начавшегося в 2004 году, подходит к концу. Ее место занимают свежие и неординарные решения. В этой связи и мировая электроэнергетика вступила в эпоху, для которой характерны новые принципы подхода и инвестирования.

Мадия ТОРЕБАЕВА

В Казахстане еще в прошлом году были внесены поправки в законодательные акты РК по вопросам электроэнергетики. В частности в соответствии с поправками, внесенными в Закон РК «Об электроэнергетике» от 13 января 2012 года, с 2016 года предусмотрено функционирование рынка мощности. Параллельно с этим в недрах министерства энергетики РК стала разрабатываться новая Концепция, согласно которой предполагается ввод оптового рынка электроэнергии и мощности с конкурентным рыночным ценообразованием. В рамках целевой модели предусмотрена работа рынков централизованной торговли электрической энергией и мощностью балансирующего рынка и рынка децентрализованной торговли. Согласно планам правительства, все это позволит заключать двусторонние контракты на куплю-продажу электроэнергии между производителями и потребителями.

Не все так просто, как видится на первый взгляд

«В 90-е годы мы вырабатывали 103 млрд кВт·ч. У нас был избыток, поскольку Россия нам помогала. Казахстан «питался» по линии электропередачи напряжением 500 кВТ из Сибири. Поэтому наша потребность в энергии покрывалась. Сегодня, по данным Министерства индустрии и новых технологий, увеличение спроса и предложения до 2020 г. составит 49% и 53%, соответственно, а по прогнозам национального энергетического доклада «KazEnergy» к 2030 году ожидается рост этих показателей до 144,7 и 150,2 млрд кВт·ч соответственно, то есть на 58% и 66%, — отмечает «КЭ» международный консультант ПРООН/ГЭФ, ВБ и АБР по возобновляемой энергетике, энергосбережению и энергоэффективности Валерий Жильцов.

В то же время, по словам эксперта, согласно отчету ATF Bank Research, рост ВВП на 1% влечет за собой 0,5% роста спроса на электроэнергию. По их оценке, при ежегодном росте ВВП в стране 6% в год производство электроэнергии достигнет 92,6 млрд кВт к 2030 году. «Все дело в том, что каждая энергетическая организация или государственная структура проводит свои исследования, и в целом цифры разнятся», — говорит эксперт.

В то же время, по его словам, процесс энергосбережения по Казахстану идет, в основном, за счет того, что предприятия, которые ранее работали, банкротятся, останавливают свое производство и соответственно этому прекращается потребление электроэнергии и тепла. Благодаря этому у Казахстана еще есть возможность покрыть существующими генерирующими мощностями потребности оставшихся предприятий, но уже сейчас очевидно, что этот ресурс не бесконечен.

Согласно проектным планам вместо существующих сегодня 19 млн кВт установленных генерирующих мощностей, к 2030 году необходимо будет иметь 27 млн кВт. Но это лишь планы. Между тем, в отрасли существует немало важных проблем. К примеру, одна из них — это устаревающее оборудование. На сегодняшний момент, по словам Валерия Жильцова, около 60–65% того оборудования, которое соорудили в 1950–1970 годы, уже и морально, и физически устарело. А новое оборудование — это большие инвестиции. Вот только инвесторов, готовых вложиться в энергетический сектор Казахстана, по словам эксперта, на самом деле не так уж и много. Отсюда возникает другая, не менее важная, проблема по покрытию генерирующими мощностями возрастающих потребностей народного хозяйства.

Что скрывает инновационный подход?

Впрочем, для решения насущных вопросов профильные ведомства



Предполагается создание Совета рынка и Национального оператора в сфере производства электроэнергии

придумали оригинальное решение. Как отмечает в своем аналитическом прогнозе управляющий директор по стратегии и продажам АО «Самрук-Энерго» Каньш Молдабаев, согласно новой идее для реализации государственной политики в области электроэнергетики предполагается создание Совета рынка и Национального оператора в сфере производства электроэнергии. Совет рынка представляет собой некую совещательную площадку, где с учетом приоритетов развития отрасли предполагается рассмотрение и одобрение инвестиционных программ электроэнергетических предприятий, включая разработку необходимых нормативных правовых актов. В состав Совета рынка предполагается включить представителей субъектов рынка, государственных органов и общественных организаций.

Создание Национального оператора по генерации, по мнению Молдабаева, способствовало бы развитию отрасли, обеспечивает электроэнергетическую безопасность страны, создает возможности для выхода на международные рынки с экспортом или импортом электроэнергии, а также повышает надежность внутренних поставок и эффективность использования ресурсной базы Казахстана. В этой связи эксперт видит в качестве национального оператора АО «Самрук-Энерго», который, будучи крупнейшим энергетическим холдингом, обладает необходимым уровнем компетенции, и уже сейчас осуществляет экспорт избыточной электроэнергии.

Между тем, согласно Национальному энергетическому докладу 2015 года, еще до недавнего времени электроэнергетические мощности находились в собственности как частных инвесторов, так и государственных компаний. В начале 2015 года в Казахстане было 76 электростанций, установленная мощность которых достигала 20844

мегаватт, 88% из которых — тепловые, а 12% — гидроэлектростанции. Доля ветровых и солнечных электростанций составляла менее 1%.

А в соответствии с Законом «Об электроэнергетике», роль системного оператора, который осуществляет общий контроль и управление электроэнергетической системой Казахстана, выполняет государственная энергетическая компания KEGOC, ответственная за передачу электроэнергии по сетям 500–220 кВТ.

Экспортный потенциал

Преимущественным фактором для Казахстана является то, что сегодня у нас существует экспортный потенциал электроэнергии, не привязанный к сезонному спросу, что в свою очередь соответствует государственной политике по экспорту продукции с высокой добавленной стоимостью. В этой связи принятие новшества по изменению системы тарифообразования для энергопроизводящих, энергопередающих и энергоснабжающих организаций, позволяющих создать условия для свободной купли-продажи электроэнергии и заключения долгосрочных договоров. Параллельно у энергетических предприятий появляется возможность планировать свою инвестиционную политику на долгосрочный период.

По данным АО «Институт развития электроэнергетики и электроснабжения» только за 9 месяцев 2015 года сальдопереток (выдача) из России в Западный Казахстан составил порядка 237,3 млн кВт·ч, тогда как за аналогичный период 2014 года эти показатели составляли 9,6 млн кВт·ч. В то же время объем импортной поставки электроэнергии из России в Северную зону Казахстана составил 93,9 млн кВт·ч, за аналогичный период 2014 года сальдированный переток электроэнергии составил 1427,288 млн кВт·ч. Такое увеличение сальдированного перетока электро-

энергии связано с благоприятной для потребителя Казахстана курсовой разницей валют тенге/рубль.

В то же время объем экспортной поставки электроэнергии из Казахстана в Кыргызстан составил 393,6 млн кВт·ч, а за аналогичный период 2014 года сальдированный переток электроэнергии был равен нулю. Поставляет Казахстан электроэнергию и в Узбекистан. Но если в прошлом году внеплановые поставки электроэнергии в эту страну отсутствовали, то в 2014 году общий объем внеплановой поставки в Узбекистан составил 438,774 млн кВт·ч. Вместе с тем чиновники говорят и о новых возможностях в данной сфере, которые связаны с появлением дополнительного экспортного рынка сбыта в РФ и Белоруссию. Причиной этих ожиданий стала церемония подписания договора о ЕАЭС главами Казахстана, России и Беларуси в Астане 29 мая 2014 года. В рамках данного договора представители стран-участниц ведут совместную работу по выработке согласованных предложений по формированию общего электроэнергетического рынка Евразийского экономического союза с вводом в действие в 2019 году.

В этой связи, как отметил в своем докладе от 6 июня 2016 года министр энергетики РК Канат Бозумбаев, уже начата совместная работа с заинтересованными государственными органами, организациями и объединениями юридических лиц по формированию прогнозного баланса электрической энергии и мощности на 2017–2023 годы и в перспективе до 2030 года.

Кроме того, в рамках программы «Нурлы Жол» реализуется проект строительства высоковольтной линии передачи электроэнергии Север — Восток — Юг протяженностью 1500 км. Срок окончания проекта — 2018 год. Предполагается, что данный проект позволит повысить качество энергоснабжения южных регионов страны.

KEGOC: жизнь после IPO

<<< стр. 9

Вице-президент АО «Казахстанская фондовая биржа» Андрей Цалюк в свою очередь рассказал, что в 2016 году акции KEGOC показали рост на 113,3% и лучшую динамику из ценных бумаг индекса KASE. При этом суммарная доходность акций составляет 43%, в том числе дивидендная составляющая — 5% годовых. «Сегодня ни один депозит не может обеспечить такую доходность. Более того, сейчас на рынке практически нет ценных бумаг, которые демонстрируют бы такую доходность», — подчеркнул Андрей Цалюк.

В первые недели после выхода на IPO ценные бумаги KEGOC практически сразу просели до 346,29 тенге за акцию. Напомним, что первоначально акции продавались по 505 тенге за штуку. Эту динамику вице-президент объяснил тем, что компанию вывели на IPO в самый невыгодный период, когда были высочайшие девальвационные ожидания, а на рынке наблюдался дефицит тенговой ликвидности. Тогда инвесторы, по словам Андрея Цалюка, уходили с казахстанского рынка и продава-

ли свои активы. Нынешний же рост стоимости акций эксперт объяснил повышением интереса к тенговым инструментам.

Между тем на рынке бытует мнение, что рост акций KEGOC в первую очередь связан с активностью одного из маркетмейкеров компании — АО «Фридом Финанс». В свою очередь начальник управления по работе с корпоративными клиентами АО «Фридом Финанс» Сакен Усер отметил, что компания только создает условия для ликвидности акции. Это и является причиной того, что происходит изменение цен любых ценных бумаг. Также, по его словам, немаловажным фактором такой динамики может быть количество счетов инвестиционной компании, которое на сегодняшний день составляет порядка 27 тыс. счетов, из которых порядка 6–7 тыс. — активны.

В дополнение к вышеказанному на пресс-конференции Сакен Усер отметил, что их компания может вывести KEGOC на Санкт-Петербургскую биржу для привлечения дополнительных инвесторов, которые способствуют увеличению ликвидности ценных бумаг.

Низкие цены Кашагану не помеха



Аналитики Bank of America Merrill Lynch считают, что выход Кашагана на промышленную эксплуатацию может сдержать рост цен на нефть

Нефтедобыча

Мировые эксперты считают, что возобновление добычи нефти на казахстанском месторождении Кашаган может стать причиной падения мировых цен на углеводороды. Вместе с тем, в Министерстве энергетики РК считают, что добыча нефти на этом месторождении будет рентабельна при любой цене на нефть. Об этом в рамках 24-й казахстанской международной конференции «Нефть и газ» KIOGE20-16 сообщил вице-министр энергетики Магзум Мирзагалиев.

Светлана МАЛАХОВА

«Для государства этот проект в любом случае рентабельный, потому что, понятно, мы будем получать роялти, налоги. Поэтому для государства Кашаган рентабелен при любой цене на нефть», — заявил вице-министр.

Также Мирзагалиев добавил, что «где-то в третьей декаде октября мы ожидаем выйти на уровень коммерческой добычи, это порядка 75 тыс. баррелей в сутки, и в дальнейшем эту цифру будем наращивать». В настоящее время на месторождении ведутся пусконаладочные работы. Официальный запуск, как сообщил ранее министр энергетики Канат Бозумбаев, состоится 23 октября.

Кашаган

Крупное шельфовое нефтегазовое месторождение, входит в число крупнейших нефтяных месторождений, открытых в мире за последние 40 лет. Расположено в 80 км от г. Атырау, в северной части Каспийского моря. Глубина шельфа составляет 3–7 км. Геологические запасы оцениваются в 4,8 млрд тонн нефти. Общие нефтяные запасы — 38 млрд баррелей, из них извлекаемые — порядка 10 млрд баррелей. Запасы природного газа составляют более 1 трлн кубометров.

Акционерами NCOС, оператора Кашагана, являются AgipCaspian Sea B.V. (16,81%), ExxonMobil Kazakhstan Inc. (16,81%), KMG Kashagan B.V. (8,44%), АО «ФНБ «Самрук-Казына» (8,44%), Inpex NorthCaspian Sea Ltd. (7,56%), Shell Kazakhstan Development B.V. (16,81%), Total EP Kazakhstan (16,81%) и CNPC Kazakhstan B.V. (8,33%).

Прогнозный баланс единой электрической энергии Министерства энергетики РК от 2015 до 2022 года								
	Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Северная зона								
1.	Потребление электроэнергии	62,3	63,8	64,6	65,3	66,2	66,8	67,8
2.	Производство электроэнергии	75,71	77,05	78,65	80,17	78,34	78,12	78,12
	Существующие	66,80	67,87	68,69	67,63	65,66	65,46	65,46
	Планируемые	8,91	9,19	9,96	12,53	12,67	12,66	12,66
3.	Дефицит (+), избыток (-)	-13,43	-13,27	-14,07	-14,89	-12,13	-11,31	-10,33
Западная зона								
	Потребление электроэнергии	11,4	11,8	12,1	12,6	12,9	13,3	13,5
	Производство электроэнергии	11,58	12,25	12,91	13,59	14,19	14,55	14,55
	Существующие	10,01	10,79	11,13	11,17	11,40	11,76	11,76
	Планируемые	1,57	1,47	1,78	2,42	2,79	2,79	2,79
	Дефицит (+), избыток (-)	-0,18	-0,46	-0,82	-0,95	-1,28	-1,28	-1,06
Южная зона								
	Потребление электроэнергии	19,9	20,3	20,9	21,3	22,1	22,4	22,8
	Производство электроэнергии	11,70	12,24	12,09	15,30	20,02	19,92	19,92
	Существующие	10,65	10,31	9,92	8,92	8,92	8,82	8,82
	Планируемые	1,05	1,93	2,17	6,38	11,10	11,10	11,10
	Дефицит (+), избыток (-)	8,21	8,07	8,85	5,97	2,09	2,49	2,87
	Перетоки Южной зоны с Северной зоной	8,21	8,07	8,85	5,97	2,09	2,49	2,87

Стекланный ПОТОЛОК



Охват населения Казахстана высшим образованием составляет 35%

Образование

С каждым годом стоимость обучения в высших учебных заведениях дорожает. Об этом свидетельствует как официальная статистика, так и прайс-листы вузов. В связи с этим вопрос о доступности высшего образования в Казахстане становится все более актуальным. Мнения экспертов о способах преодоления этой проблемы расходятся — университеты отмечают, что стоимость обучения напрямую зависит от уровня инфляции.

Ербол КАЗИСТАЕВ

По данным Комитета по статистике, Министерства национальной экономики РК, валовой охват населения страны высшим и техническим образованием в 2015 году составил 48,44%. При этом за последние 10 лет тенденции к росту не наблюдается, в 2005 году показатель равнялся 57,16%.

По данным некоторых университетов, предоставленных специально для «КЪ», стоимость обучения в вузах за последние 5 лет выросла более чем на 10%.

Так, в Евразийском национальном университете средняя цена по программе бакалавриата в год составляет 712 тыс. тенге. Как сообщают в самом вузе, за последние 5 лет цифра выросла на 13%. При этом, по сравнению с прошлым годом — на 9,5%. Факторами подорожания обучения являются инфляция, увеличение цены на закупку материалов и различных средств, а также повышение цен на коммунальные услуги.

Средняя стоимость обучения по программе бакалавриата в университете КИМЭП составляет 1,7 млн тенге в год. По сравнению с прошлым годом эта цифра выросла на 14,5%. Основными факторами являются инфляция, а также капитальные и операционные расходы.

В Кокшетауском государственном университете им.Шокана Уалиханова средняя стоимость обучения за 5 лет не изменилась и составляет 382,6 тыс. тенге.

Преставители вузов предлагают разные методы решения проблемы доступности высшего образования. Научный сотрудник департамента по науке Назарбаев университета **Закир Джумакулов** предлагает сократить количество грантов по государственному заказу, а освободившиеся средства направить на субсидирование кредитов на обучение. Одним из основных плюсов эксперт видит в том, что потенциальный студент не будет «натягивать грантом», а сможет самостоятельно выбрать будущую профессию.

«Таким образом, доступ к высшему образованию станет более справедливым, ведь такие кредиты выдаются по финансовым нуждам. Конечно, есть риски невозвратности, но даже в этом случае государство не теряет денег, а может расценивать это как тот же грант. Однако определение дохода семьи сегодня является достаточно проблемным вопросом. И обязательное декларирование доходов с 2020 года, возможно, немного улучшит ситуацию», — заявил Закир Джумакулов.

Директор центра экономических исследований **Али Нургожаев** привел в пример Грузию, где для определения доходов семьи просматриваются коммунальные платежи. «Общепринятая точка зрения, что кредиты должны выдаваться по экономическому положению. А почему не академическим достижениям? Нужно определить, наша задача максимизировать возможности страны или достичь равенства. Бывает такое, что одно другому мешает. То есть, если мы хотим использовать высшее образование для государства, чтобы максимально быстро достичь своих целей и задач, то нужно выбрать первый вариант», — заявил Али Нургожаев.

Главный менеджер АО «Финансовый центр» Министерства образования и науки РК **Берик Рыскельдинов** рассказал о том, какие меры осуществляются для увеличения доступности высшего образования. «На сегодня «Финансовый центр» от лица МОН проводит работу с банками для того, чтобы они улучшали условия кредитования, в каких-то случаях предоставляли отсрочку и снижали процентную ставку. Также в 2013 году была внедрена государственная образовательная накопительная система. Создается банковский счет на ребенка или на родителя, и на этом счет зачисляются банковские вознаграждения».

Президент АО «Информационно-аналитический центр» **Серик Ирсалиев** считает, что в первую очередь нужно повышать качество образования. «В развитых странах, к примеру, в США, к 2020 году планируется увеличение доли людей с высшим образованием до 60%. А вот в странах, где экономика не инновационная, есть большое количество населения с дипломами, которые не вовлечены в реальный сектор экономики».

«На момент обретения независимости в Казахстане насчитывалось 47 вузов, сейчас 131. А за 25 лет увеличился ли у нас интеллектуальный потенциал высшего образования? Увеличился ли у нас в 3 раза количество профессоров и доцентов? Скорее, нет. То есть, можно смело утверждать, что качество образования упало в 3 раза», — добавил Серик Ирсалиев.

Также эксперт добавил, что в Казахстане лишь 35% населения имеют высшее образование. «За последние 10 лет контингент студентов снизился на 24%. И это связано не только с «демографической ямой», но и с тем, что количество казахстанцев, обучающихся за рубежом, увеличилось».

Советник по вопросам общественной политики фонда «Сорос Казахстан» **Сауле Каликова** считает, что в Казахстане нет условий для раскрытия потенциала учащихся. «Вопрос равенства — всегда философский. Нужно понимать, что люди не всегда могут реализовать себя, потому что у них элементарно нет доступа к чему-то. Казалось бы, в Казахстане хорошее законодательство, и у нас такие конституционные права на образование, которые многие страны не сохранили. Но в стране нет условий для равных возможностей. У нас социальное ориентированная политика у государства. То есть, права у нас есть, но условий нет», — заявила эксперт.

Все опрошенные университеты отмечают, что у них действуют различные программы помощи студентам из социально уязвимых слоев населения. Особо отличившиеся учащиеся могут рассчитывать на именные стипендии. Однако проблема дороговизны высшего образования остается на повестке дня. Ее решение в предстоящей реформе образования почему-то не упоминается.

Золотая лихорадка

Инвестиции

За последний год цены на золото демонстрировали положительную динамику: с января актив подорожал на 48% к июлю текущего года, после чего золото долгое время двигалось в диапазоне \$1 350–1 300 за одну тройскую унцию. За несколько последних недель цена на желтый металл упала на 5%. Тем не менее, многие эксперты предлагают скупать фьючерсы на золото до конца года по текущим уровням.

Михаил ЦОЙ

Последнее значимое событие, которое сильно отразилось на цене золота, произошло во вторник ночью (утром 5 октября в США). Президент Федерального резервного банка Ричмонда **Джеффри Лэкер** вновь повторил свой призыв к повышению процентных ставок, после чего золото за несколько часов потеряло в цене \$69.

Джеффри Лэкер считает, что ключевая процентная ставка на сегодня должна составлять 1,5% или даже выше. По его мнению, фактор дешевых энергоресурсов и фактор роста доллара США как сдерживающие инфляцию, «в целом изжили себя, и инфляция движется к целевому уровню».

«Отсутствуют свидетельства того, что инфляционные ожидания не сдерживаются на уровнях, соответствующих инфляции в 2%. Активное использование денежно-кредитной политики для стимулирования экономики может иметь негативные последствия, так как в конце концов это приведет к росту инфляции», — сказал глава Федерального резервного банка.

Он сослался на инфляцию 1960-х и 1970-х годов, а также в середине 1990-х как на причину предупредительного ужесточения текущей политики ФРС.

Как утверждает независимый финансист **Ермек Рахметов**, такое высказывание отразилось на укреплении доллара США, а доллар в свою очередь ослабил золото.

Такого же мнения придерживается главный аналитик FMSA Cotrapу **Владимир Лазутин**, считая, что слабость золота связана



с укреплением американской валюты и ожиданиями повышения ставки в декабре этого года. Однако, по словам аналитика, необходимо учитывать факторы, которые могут в будущем укрепить цену золота. Например, такой как нестабильность европейской банковской системы, в частности, проблемы, связанные с Deutsche Bank.

Как считает Владимир Лазутин, падение золота во вторник ждали уже давно, и это падение является долгожданной коррекцией по данному активу.

«Падение золота пришлось на уровень 61,8% коррекции Фибоначчи на недельном тайм фрейме. Так что, несмотря на столь стремительное падение, я рекомендую быть аккуратнее с желаниями дальнейших продаж», — говорит он.

Главный трейдер MKS из Швейцарии **Афшин Набави** отмечает, что золото движется в пределах диапазона \$1 250–\$1 350 в течение последних шести недель, а трейдеры в конце недели ждут данные из США о числе новых рабочих мест за сентябрь. «Ждем данных о занятости в пятницу, так что многие будут проявлять осторожность до этого. Рынок в целом немного разочарован в золоте. Что бы ни случилось, золото уже в состоянии подняться выше \$1 350», — говорит он.

«Я предполагаю, что все ждут выборов США, а потом мы посмотрим, что будет в декабре с повышением процентных ставок», — добавил главный трейдер MKS.

В свою очередь шеф-аналитик ГК TeleTrade **Пётр Пушкарёв** считает, что котировки по золоту в последние два месяца устойчиво демонстрируют откат и жмутся все ближе к \$1270,

то есть они все ближе к уровням до голосования по «брекзиту».

Эксперт считает, что золото не вернется на \$1 250, когда британский фунт сегодня опустился ниже июньско-июльских низов.

«Риски копяются, а золото — традиционный инструмент, куда уходят от рисков», — говорит он.

По его словам, здесь, скорее всего, наблюдается часть такой же аккуратной игры, при которой даже сговор группы могущественных игроков, могут поддаться котировки золота перед важными событиями на максимально интересные для покупки уровни, дабы поугаждать немного «мелких игроков», а дальше организовать хорошее ралли золота наверх к \$1 400, если не еще выше. «Это уже зависит от исхода выборов в президентстве США, но ближе к выборам шансы увидеть рост по золоту очень велики», — считает аналитик.

По словам Петра Пушкарева, необходимо дожидаться данных по рынку труда США, которые выйдут в пятницу. В случае выхода положительных статистических данных Nonfarm payrolls (по количеству созданных рабочих мест в несельскохозяйственных отраслях — ред. «КЪ»), появится хороший повод для усиления доллара в моменте, и золото «проткнет» на время уровни 1 250 или тем того ниже. Это даст возможность покупать и, может быть, по лучшим ценам до конца этого года.

«В случае, если данные по рынку труда окажутся разочаровавшими, тогда отличных цен по золоту не будет, но зато будут просто внятные, хорошо видимые глазу уверенные цены для следующих покупок «бумажного золота», — считает аналитик.

Что ждет Coupra Software Inc.?

IPO

5 октября состоялось IPO Coupra Software Inc., 6 октября стартуют торги на вторичном рынке. Аналитики прогнозируют рост акций примерно на 30% за квартал, несмотря на то, что компания все еще убыточна. По мнению экспертов, волатильность котировок может быть связана не с успехами или неудачами самой компании, а с прибылями или потерями конкурентов.

Сабина МУСТАФИНА

Компания Coupra Software основана в 2006 году выходцами из Oracle. Распет по 60% в год и привлекла \$80 млн в 2015 году, достигнув оценки в \$1 млрд.

Coupra разрабатывает и продает софт для управления, отслеживания и анализа закупок (прямых затрат) и корпоративной поддержки (косвенных затрат), а также автоматизируют процессы. Сервис продается с поддержкой на основе подписки. Coupra также продает соответствующую реализацию и консультационные услуги по фиксированной платной основе. На 2015 год компания являлась одним из 3 крупнейших поставщиков электронных закупок наряду с Ariba (SAP) и Oracle.

Компания является также поставщиком облачной платформы управления клиентами с помощью компании есть Swiss Re, Williams-Sonoma, Salesforce, SAP и Procter&Gamble.

Coupra конкурирует с Oracle и SAP, в сфере программного обеспечения для управления затратами. Компания в значительной степени делает ставку на международную экспансию. Менее 1/3 дохода Coupra (29%) происходит от продаж за пределами США.

Выручка Coupra на конец 2015 года составила \$84 млн при темпах роста 65% в 2015 году и 75% по 1 полугодю 2016 года, при этом, как полагают аналитики АО «Фридом Финанс», им есть куда расти, так как рынок очень объемный — доля 0,8% от 16 миллиардного рынка. Coupra пока не прибыльна — операционный убыток составил в \$25 млн за 2015 год, однако доля убытка сокращается за счет снижения операционных расходов.



Как считает аналитик Группы компаний ФИНАМ **Леонид Делицын**, акции компании относительно небольшой капитализации, а капитализация Coupra Software Inc. оценивается менее чем в миллиард долларов, при небольшом фри-флоате (около \$100 млн) могут колебаться довольно сильно, в особенности — непосредственно после IPO. Например, акции провайдера облачных услуг Twilio, вышедшего на рынок в июне, выросли с 29 до 64 долларов.

По словам эксперта, колебания могут быть связаны не с успехами или неудачами самой компании, а с прибылями или потерями конкурентов (которые будут рассматриваться как индикатор состояния всего рынка). Если в ноябре на выборах президента США победит Хиллари Клинтон, то вырастут акции всего высокотехнологичного сектора.

«Ведь в годы правления Билла Клинтона был надув величайший интернет-пузырь, а Хиллари чрезвычайно одобрительно отзывалась об экономической интуиции Билла. Соответственно, можно будет ожидать возобновления онлайн-бума. Факторами, которые могут позитивно повлиять на рост акций Coupra является дефицит высокотехнологичных IPO — у инвесторов не так много выбора в этом секторе. А в нише программного обеспечения для бизнеса выбора и вовсе почти нет — здесь крупными публичными игроками являются SAP и Oracle», — комментирует аналитик.

Как считает Леонид Делицын, Coupra — типичный игрок новой экономики. Компания утверждает, что помогла клиентам сэкономить \$8 млрд при этом её выручка за год составила \$84 млн.

«Значит, услуги Coupra составляют 1% от суммы, сэкономленной

клиентами — и вряд ли компании удастся брать с клиентов больше. В этом случае выйти на окупаемость компании удастся лишь при кратном увеличении выручки, а для этого необходимо работать на глобальном рынке (который позволяет увеличить обороты, но, вообще говоря, менее маржинален, чем зрелые рынки)», — добавил представитель ФИНАМ.

По словам директора аналитического департамента ИК «Golden Hills — Капиталь AM» **Михаила Крылова**, придерживаясь научных методов оценки компаний, которые уважают даже в крупных консалтинговых фирмах, можно отталкиваясь от выручки, выявить, что IPO Coupra Software оценивается в 3,7 раза ниже бумага другого недавнего первичного размещения, а именно Twilio.

«И хотя ещё одно наше портфельное IPO, Nutanix, оценивалось более чем в 4 раза дешевле Twilio, а Coupra только в 3,7 раза ниже, всё равно шансы очень-очень велики, что Coupra вырастет. Наш корпоративный ориентир по доходности Coupra +28%, но у уверен, что будет больше», — считает г-н Крылов.

Данные эмитента

Тикер: COUP

Биржа: NASDAQ

Объем размещения: \$100 млн

Акции после IPO: 48,4 млн

Доля к IPO: 13,8%

Капитализация на IPO: \$774 млн

Диапазон: \$14–16

flyqazaq.com

**Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:**

➔ Алматы – Семей
➔ Алматы – Қызылорда
➔ Алматы – Қостанай
(аптасына 2 мәрте/ 2 раза в неделю)

Билеттерді flyqazaq.com сайтынан, әуекомпанияның сату орталығының телефоны +7 (727) 356 14 14, Otrar Travel қызмет көрсетуші агенттігі немесе қала агенттіктерінен брондауға болады.

Забронировать билеты можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж по телефону +7 (727) 356 14 14, а также в обслуживающем агентстве Otrar Travel, либо в агентствах города.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Невольники чести



Кино

Завсегда кинофестивалей Алексей Мизгирев решил обратиться к теме дуэлей. Фильм уже собрал более чем приличную критику. И помимо коммерческого успеха, готичному Санкт-Петербургу Мизгирева прочат стать местом действия новых российских блокбастеров.

Елена ШТРИТЕР

В сущности, Алексей Мизгирев («Кремень», «Бубен, барабан» и «Конвой») снял историю наемного убийцы, киллера, если угодно. Его главный герой — отличный стрелок — получает заказ, пользуясь дуэльным кодексом, провоцирует поединок и убивает. И за это получает вполне неплохие гонорары. Тем и живет. Правда, как выясняется, стреляться господин Яковлев (**Петр Федоров**) не любит, но деньги ему нужны для того, чтобы восстановить дворянский титул (на самом деле он никакой не Яковлев, а титул и состояние потерял при весьма неприятных обстоятельствах) и отомстить за погибшую мать. И совершеннейшим сюрпризом для него становится тот факт, что его заказчик — граф Беклемишев (**Машков** в этой роли

просто неподражаем), человек, из-за которого он все потерял...

Действие происходит в залитом дождем и грязью готичном (в видении режиссера) Петербурге 1860-х годов. Кстати, специально для съемок в Санкт-Петербурге были перекрыты несколько улиц и основательно залиты вязкой, похожей на шоколад грязью.

Сам фильм пропитан нотками стимпанка, гнетущего драматизма и безысходности. Психоделическое пространство фильма, кажется, живущее по собственным законам, с подчеркнутым вниманием к мелким деталям невольно привлекает взгляд. Так же, как и гротескные персонажи, которые порой нарочито переигрывают, однако смотрится это весьма органично и никакого отторжения не вызывает. Так же, как и некая вольность с исторической достоверностью.

К примеру, «Дуэльный кодекс Российской империи» — документ несуществующий: дуэли все же были запрещены и каждый случай рассматривался в частном порядке, да и уложение о том, что «кто угодно мог защитить чужую честь, если оскорбленный был неспособен драться из-за немощи или увечья», весьма сомнительно. Честь — дело семейное, соответственно, и защищать ее могли только родственники. Но это в корне разрушило бы концепцию фильма.

То же можно сказать и об одежде и декорациях. Место, где проходят дворянские вечера, подозрительно

напоминает склеп. Дворянское общество — это такое средоточие лжи и порока (чего стоят дамы, ведущие себя в лучших традициях мадам Бовари, причем, совершенно открыто). Особенно четко это видно на фоне диких алеутов, не чуждых таким понятиям, как доброта и благородство.

В общем, присвоивший документы погибшего офицера бретер Яковлев — достойный продукт этого общества. Впрочем, все фильмы Мизгирева говорят о том, что сохранить достоинство в нашем мире могут только отморозенные психи. Как выясняется, эта концепция применима не только к нашему времени, но и к XIX веку тоже.

Более того, к концу фильма складывается ощущение, что сценарные дыры, нестыковки сюжета, его нелогичность, чрезмерная пафосность — это тоже часть режиссерского замысла. Поскольку их никто не пытается спрятать, буквально выпячивая, заставляя заметить...

В сущности, «Дуэлянт» чем-то напоминает граффити — жанр, непризнанный классической школой, но от этого не менее интересный, провокационный и притягательный. И, пожалуй, не всегда понятный — для того, чтобы увидеть смысл, надо долго вглядываться в мельчайшие детали. И, как ни парадоксально, именно это делает фильм Мизгирева одним из самых красивых, стильных и эстетически выверенных.

Гончарное искусство: от истоков к современности

Выставка

Открывшаяся в Астане выставка гончарного искусства казахстанских мастеров приурочена к 25-летию независимости Казахстана и является важным этапом сохранения традиций казахского народа и его культуры. Экспозиция, развернутая в зале Национальной картинной галереи «Астана», включает в себя работы мастеров гончарного дела и прикладного искусства.

Марина ГРЕБЕНЮК

В залах Национальной картинной галереи «Астана» развернута экспозиция, состоящая из уникальных произведений мастеров прикладного искусства и гончарного дела. Все они созданы на основе традиционных методов работы с глиной и представляют собой авторские работы разных гончарных школ.

Первые гончарные изделия на территории Казахстана появились в V тысячелетии до н.э. в эпоху неолита. Именно в этот период начался переход к земледелию и скотоводству, люди научились лепить и обжигать



на костре глиняные сосуды с круглым дном и незатейливым орнаментом. Свое направление в гончарном искусстве имели потомки усуней и саков, живших в городах Тараз, Кулан, Мерке. Гончарное искусство (X–XIII вв.) отличалось массовым изготовлением и широким распространением изделий, украшенных узорами и орнаментом. Большое влияние на становление гончарного ремесла оказывали предметы, попадающие в страну по Шелковому пути. Поэтому многие лепные изделия того времени имеют общие черты с предметами иранского, китайского и даже японского производства.

Сегодня глиняная посуда есть в каждом современном жилище. Самый вкусный чай можно заварить

только в фарфоровом чайнике. Глина также присутствует в виде всевозможных облицовочных плит, ванн, раковин любого дома.

Национальная картинная галерея «Астана» способствует всестороннему развитию самолюбивых умельцев в области декоративно-прикладного искусства и поддерживает народных мастеров в области гончарного дела.

Во время выставки будет проведен мастер-класс, во время которого зрители смогут по достоинству оценить мастерство талантливых гончаров, создающих уникальные изделия из глины.

Организаторы выставки считают, что она станет хорошей традицией в творческом сотрудничестве в области декоративно-прикладного искусства Казахстана.

Kazakhstan Open 2016 показал напряженную и интересную игру

Стиль жизни

На полях гольф-курорта «Жайляу» завершился 12-й международный турнир по гольфу Kazakhstan Open. И хотя он не принес сенсаций в виде, к примеру, двух hole-in-one в течение пяти минут, тем не менее, порадовал поклонников этого вида спорта напряженной борьбой. Причем сражаться участникам турнира пришлось не только друг с другом, но и со сложными погодными условиями.

Анна ЭМИХ

Как отметил генеральный секретарь Федерации Гольфа Казахстана **Константин Лифанов**, рожденный по инициативе президента Казахстана **Нурсултана Назарбаева** «Kazakhstan Open» прошел за эти годы большой путь и стал одним из ведущих турниров European Challenge Tour. Кроме того, этот турнир стал в какой-то степени юбилейным, потому что он прошел в год 20-летия гольфа в Казахстане и 10-летия гольф-курорта «Жайляу».

Традиционно начался Kazakhstan Open 2016 с церемонии награждения победителей и призеров турнира Pro Am, который предвзвешивает официальные игры.

В Pro Am приняло участие двадцать шесть команд, составленных из профессионалов и любителей. Особенностью этого традиционного турнира является то, что к каждому профессиональному игроку добавляется три любителя, и эта четверка играет как одна команда.

В результате упорной и напряженной борьбы на каждой лунке первое место завоевала команда **Петера Густафссона** (профессионал), **Чингиза Бердыгожина**, **Айдана Бердыгожина** и **Армана Актая** с результатом 56 ударов, что на 16 ударов меньше пара.

Второе место заняла команда, ведомая **Александром Бьерком**, в которой играли **Александр Цой**, **Роман Кузнецов** и **Михаил Вареничин** с итоговым результатом 58 ударов.

И почетное третье место заняла команда **Джордана Л. Смита** с **Бекзатом Сармановым**. На Джунном Таком Юн Енг Хо.

Приз за самый длинный удар получил **Мухтар Макулбаев**, а приз за самый ближний удар заработал **Федор Гоголев**.

В первый день Kazakhstan Open 2016 борьба за лидерство шла между шведом **Саймоном Форстромом**, англичанином **Стивеном Брауном** и португальцем **Рикардо Сантосом**.

В итоге Саймон Форстром и Стивен Браун разделили первое место в турнирной таблице с результатом 65 (-7). Рикардо Сантос идет на третьем месте, его результат 66 (-6).

Но уже на второй день лидерство захватил англичанин Джордан Л. Смит, который завершил второй раунд с результатом 66 (-6), набрав в сумме 133, что на 11 ударов меньше пара. По большому счету, с учетом того, что господин Смит находится на втором месте в рейтинге European Challenge Tour, это не стало сенсацией.

Кроме того, по итогам второго дня был произведен кат, и борьбу в третьем и четвертом раундах продолжили 60 лучших гольфистов турнира, среди которых, к сожалению, не осталось ни одного казахстанского игрока.

За время третьего дня турнира Джордан Л. Смит продемонстрировал мастерский гольф и записал в свой актив игл на 6 лунке и 6 берди. А заодно укрепил свою лидерскую позицию, показав результат 66 (-6). С суммой за три раунда 199 (-17), он стал единоличным лидером турнира перед завершающим раундом. На втором месте оказался англичанин **Сэм Уолкер**, у него второй результат дня — 65 (-7). Это позволило ему переместиться с 7 на 2 место с общим результатом 201 (-15).

На третье место поднялись голландец **Райнер Сакстон** и англичанин **Гарик Портнас**, которые набрали одинаковый результат за прошедшие три раунда — 202 (-14).

Завершающий день турнира проходил в экстремальных условиях — под непрекращающимися холодным дождем. Гольфистам, которые проводили под ливнем по 4–5 часов, пришлось собрать всю волю в кулак. А на поле развернулась нешуточная борьба между лидером турнира по итогам трех дней Джорданом Л. Смитом и его соотечественником Сэмом Уолкером.

Как сказал чуть позже господин Уолкер, «как это ни странно, я всегда побеждаю во время непогоды. Дело в том, что у себя в стране я постоянно тренируюсь во время дождя, который не редкость в Англии. Так что теперь дождь — мой талисман».



Не подвел он его и на этот раз. Хотя в начале четвертого раунда Джордан сделал подряд 3 берди на 1, 2 и 3 лунках, укрепив уверенность в своей победе на турнире. Однако на 10 и 12 лунках Джордан допустил досадные ошибки, сделав на каждой из них по boggy.

Сэм Уолкер начал игру не совсем уверенно, на первой лунке сделал boggy, но после этого взял себя в руки и сделал 5 берди на 2, 4, 8, 9 и 14 лунках. И с 14 до 16 лунки гольфисты шли с одинаковым результатом. Ключевой в этой дуэли за кубок стала 16-я лунка, где Смит допустил boggy, а Сэм сыграл в пар. На оставшихся девяти лунках Джордан так и не смог догнать своего соотечественника. На 18-й лунке решающим был 11-метровый патт на берди, Уолкер не реализовал последний шанс и стал вторым.

Третье место занял Райнер Сакстон (Нидерланды), его результат — 274 (-14). Несмотря на то, что сделал в четвертом раунде 6 берди, он не смог продвинуться дальше, ему помешали 4 boggy и 1 двойной boggy на 11 лунке.

Получая награду — кубок «Байтерек» и чек на 72 тыс. евро — Сэм Уолкер сказал, что он счастлив держать «Байтерек» в руках, и что этот момент останется в его жизни навсегда. Отметим, что уже вторая победа англичанина на турнирах European Challenge Tour. В августе 2016 года Сэм выиграл турнир Vierumäki Finnish Challenge, который прошел в Финляндии.

Джордан Смит занявший 2-е место получил 49,5 тыс. евро, а обладатель 3-го места Райнер Сакстон 31,5 тыс. евро.

Поздравив победителей и организаторов турнира, **Нуртай Абыкаев** сказал: «Гольф появился в Казахстане 20 лет назад. С тех пор нам удалось придать этому виду спорта в нашей стране статус и высокий имидж. В стране создаются условия для развития гольфа, строятся гольф-поля.



Некоторые факты о гольфе:

Первую женщину, играющую в гольф, звали Мэри — это была Королева Шотландии. Она любила играть в организованном ею же в 1552 году гольф-клубе Святого Эндрю в Шотландии.

Первым, кто ударил клюшкой по мячу вне пределов нашей планеты, был астронавт **Алан Шеперд**. Сила тяжести на Луне намного меньше, чем на Земле, поэтому мяч улетел на несколько километров.

Средняя скорость удара клюшкой по мячу у спортсменов составляет 42 м/сек или 150 км/ч. В то время как удар **Тайгер Вудса** достигает 56 м/сек или соответственно 201 км/ч.

Гольф невероятно популярен у серьезных бизнесменов. По статистике, каждая десятая многомиллионная сделка заключается именно на поле для гольфа. Для вступления в сингапурский гольф клуб необходимо заплатить 1 миллион долларов, в Нью-Йорке немного дешевле — всего 90 тысяч. Однако примерно 40% людей, вступивших в эти клубы, не умеют играть. Они посещают игры для поддержания имиджа состоятельного и успешно бизнесмена. На матчах знакомятся с влиятельными политиками и другими важными людьми.

Во время игры в гольф 17% менеджеров, занимающихся продажами товаров, намеренно проигрывают своим клиентам, для того, чтобы те покупали именно у них.

Устав одного из австралийских гольф-клубов указывает, что если во время игры мяч попадет в кенгуру, то не стоит обращать внимания. В этом случае наложит просто играть дальше.

На поверхности мяча для гольфа есть 336 ямок.

Поля для гольфа можно найти на огромных океанских круизных лайнерах топ-класса. К сожалению, довольно часто мячики улетают за борт и плавают в море. Отдавая дань защите природы, некая немецкая фирма организовала выпуск специальных мячей для гольфа, которые состоят из спрессованного рыбьего корма. Мячики для гольфа до 1850 года делали из кожи и набивали перьями.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

У жителей Астаны и Алматы есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Все самые яркие и интересные мероприятия — в подборке «Къ».

Мероприятия в Алматы

Спектакль «Люби меня»
8 октября, 19:00
Почти классический стендап. Спектакль состоит из анекдотов, и сам он анекдот. Финал выстреливает перевертышем смыслов, распахивая забор в абстрактное, срывая смех залетной стаи, присевшей отдохнуть на ваш чердак.
Место: Театр «АРТИШОК», ул. Кунаева, 49/68
Вход: 6000 тенге

Баста в Алматы

Баста — один из наиболее ярких и лиричных исполнителей российской хип-хоп-сцены. Известнейший рэпер вместе с расширенным составом музыкантов представит публике свой новый альбом «Баста 5».
Место: Дворец Республики, пр. Достык, 56
Вход: 4000–28000 тенге

Мероприятия в Астане

Музыкально-поэтический спектакль «Хулиган»
7 октября, 19:00
Этот спектакль сложно ограничить рамками музыкально-поэтического представления. Это спектакль-мистерия — единая, драматургически выстроенная композиция о жизни великого поэта **Сергея Есенина**, составленная из его стихов

и песен на его стихи. Основу для спектакля составил одноименный музыкальный альбом, презентация которого состоялась на творческом вечере **С. Безрукова** в ноябре 2008 года в Петербурге
Место: Конгресс-холл, ул. Кенесары, 32
Вход: 4000–30000 тенге

Концерт «Музыкальное путешествие по Вене»

8 октября, 18:00
Артисты театра «Астана Опера» вместе с приглашенными гостями приоткроют музыкальную сторону жизни столицы Австрии. По приглашению театра в концерт выступит известный в Европе пианист из Вены **Штефан Матиас Ладемана**.
Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: 500–1500 тенге