

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 40 (669)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 40 (669), ЧЕТВЕРГ, 10 НОЯБРЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ТРУДНОСТИ
ДОСТАВКИ

>>> [стр. 2]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР
СЫРЬЕВОГО РЫНКА

>>> [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
POLYMETAL
INTERNATIONAL PLC:
ПОРА ПОКУПАТЬ

>>> [стр. 4]

**ТЕНДЕНЦИИ:**
БАНКИ
ЛЮБЯТ СЧЕТ

>>> [стр. 6]

*** Бриф-новости****Непосильный груз**

В настоящее время в парламенте обсуждаются поправки в налоговый и таможенный кодексы РК, разрабатываемые Министерством национальной экономики. В этой связи представители казахстанского бизнеса, занимающиеся импортом алкогольной продукции, бьют в набат, утверждая, что в грядущих изменениях есть поправка, существенно ухудшающая положение импортеров алкоголя из стран, не входящих в ЕАЭС.

>>> [стр. 2]

Что ждать Казахстану от президента Трампа?

В ночь на 9 ноября в США был избран 45-й по счету президент страны. Им вопреки многочисленным соцпросам стал неоднозначный кандидат от Республиканской партии, Дональд Трамп. Его избрание вызвало ажиотаж на мировых рынках, затронув в некоторой степени и Казахстан. Каких изменений с приходом в Белый дом стоит ждать Казахстану, выяснял «Къ».

>>> [стр. 3]

Ставка на эффективность

*Минсельхоз презентовал план развития АПК***Сельское хозяйство**

На этой неделе Министерство сельского хозяйства (МСХ) РК в стенах Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» (НПП) презентовало концепцию Госпрограммы развития АПК на 2017–2021 годы. В документе заложены намерения правительства перераспределить дотации государства отрасли на более мелких сельхозпроизводителей, а также переход к эффективным субсидиям. Кроме того, ее принятие поможет сэкономить казне до 2020 года 156 млрд тенге, из которых 114 млрд тенге уже в 2017.

Султан БИМАНОВ

Курс на импортозамещение

Презентовал Концепцию на встрече с представителями бизнес-сообщества вице-министр сельского хозяйства **Кайрат Айтуганов**, где в числе наиболее важных проблем отрасли назвал перепроизводство



Ведомство предлагает вовлечь личные подворья в орбиту госдотаций и отказаться от погектарного метода финансирования

пшеницы, недостаток производства комбикормов и ячменя, засилье импортного мяса птицы, низкую долю переработки мяса, молока, плодов и овощей, а также низкий уровень экспорта говядины, свинины и баранины.

В результате, как отметил чиновник, эти проблемы привели к отрицательному сальдо внешней торговли

товарами АПК в размере «минус» \$1,3 млрд по итогам 2015 года. В числе основных статей импорта, указанных в концепции, значатся сахар (97% импорт), плодовые (96%) и овощные (74%) консервы, мясо птицы (54%), колбасные изделия (45%), масло растительное (38%) и сливочное (36%), а также мясные изделия (33%).

При этом в докладе не озвучена и не обозначена динамика торгового баланса по товарам АПК за 2014 или 2016 годы. Более того, отсутствует страновая карта импорта продовольствия, что давало бы большее понимание в выстраивании политики импортозамещения.

Если верить данным Комитета по статистике МНЭ за 2015 год, общий объем внешней торговли продовольствием (включая сельхозмашины, удобрения, шкуры и другое) составил \$2,95 млрд, из которых \$1,55 млрд приходилось на казахстанский экспорт. При этом сальдо внешней торговли товарами, близкими к АПК, сложилось положительным – на уровне \$151,5 млн. В 2014 году, по данным статкомитета, положительное сальдо составляло почти \$225 млн.

Планы на жизнь

Для достижения поставленной цели в МСХ видят решение следу-

ющих задач: развитие масштабной сельхозкооперации мелких производителей, расширение охвата получателей госдотаций, совершенствование госрегулирования и поддержки АПК, вовлечение в оборот более 600 тыс. га орошаемых земель, повышение эффективности животноводства и растениеводства на 58% и 40% соответственно.

Говоря более детально о животноводстве, то решить поставленные задачи в ведомстве планируют за счет увеличения площади посевов под многолетние травы (с 1,6 млн га до 3,9 млн га) за счет погектарного субсидирования, увеличения производства комбикормов и догрузки заводов с 48% до 80% за счет форвардного закупа со стороны Продкорпорации, а также увеличения поголовья племенных животных. Причем, наращивать планируется за счет перехода от субсидирования маточного поголовья к полученному приплоду.

Что касается растениеводства, то в планах МСХ остается продолжение политики диверсификации посевных площадей. В частности, площади под пшеницу будут сокращены на 2,3 млн га – до 10,1 млн га к 2021 году. Высвобождаемые площади будут засеяны под ячмень,

овес, кукурузу, масличные и другие культуры. Особое внимание будет уделено стимулированию использования удобрений и качественных семян.

Отдельное внимание уделяется обновлению парка сельхозтехники за счет закупа более дешевых машин производства стран СНГ и КНР, через локализацию части производства в Казахстане. Этот процесс планируется стимулировать за счет инвестсубсидий (возврат части вложенных средств, около 25%) и субсидирование процентной ставки по кредиту и лизингу.

«Ежегодно в среднем АО «Казагрофинанс» [закупает сельхозтехнику на] 40 млрд тенге. Чтобы дальше передавать в лизинг. Надо [в Казахстане] пару заводов создать, чтобы максимально по линии государства закупаться с этих заводов. Сейчас наиболее производство налажено совместно с Россельмашем – в Кокчетаве, и с Гомсельмашем – в Костанаве», – раскрыл детали министр **Аскар Мырзахметов**.

Субсидии: от неэффективных к эффективным

Отдельным пунктом программы станет реформа субсидирования. Главный лейтмотив: расширение охвата получателей госдотаций и переход к эффективным моделям поддержки. По данным МСХ, в 2015 году в сфере животноводства выделены субсидии по 33 направлениям на общую сумму 69 млрд тенге. Из них 6 планируется реформировать путем привязки к конечному результату.

По субсидиям на производство говядины, молока, баранины основными получателями являются крупные хозяйства (60% из 10,1 млрд тенге). За счет снижения пороговых критериев на получение дотаций откроется возможность участия для сельхозкооперативов, которые объединят мелких производителей (личные подворья и крестьянские хозяйства). Количество получателей увеличится в 2,5 раза – с 607 до 1500 предприятий и кооперативов.

стр. 2 >>>

16 ноября

Астана,
КазмедиаЦентр
Начало регистрации
в 08:00

ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ



Компания BI Group приглашает поставщиков и подрядчиков на Ежегодный Форум BI Group

«Совместное развитие – основа успеха»**Айдын Рахимбаев**
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ BI GROUP**Бауыржан Исабаев**
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА ХОЛДИНГА BI GROUP CONSTRUCTION**Асхат Омаров**
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГА BI GROUP ENGINEERING**Амангельды Омаров**
Председатель Правления холдинга BI Group Development**Арман Ахметов**
Генеральный директор дивизиона МЖК-Премиум**Руслан Мергалимов**
Генеральный директор дивизиона МЖК-Астана**Естай Ентыбаев**
Генеральный директор дивизиона МЖК-Астана**Максим Чернышов**
Генеральный директор дивизиона МЖК-Россия**Айдос Мукатаев**
Генеральный директор дивизиона МЖК-Алматы**Алмат Исмагулов**
Генеральный директор дивизиона ИЖС-Астана**Тасболат Абдуллин**
Заместитель Председателя Правления по развитию BI Group Development**Табит Зейдалиев**
Заместитель Председателя Правления по финансам BI Group Development**Игорь Маркаков**
Заместитель Председателя Правления по строительству BI Group Development**Андрей Гуцал**
Генеральный директор управления Отделом BI Group Development

По всем вопросам: ☎ +7 771 505 72 71

TENGRI BANK**Сенімді банк**
Уақытпен сыналған**Надежный банк**
Проверено временемтегін
3434
бесплатно

tengribank.kz

An associate of Punjab National Bank

Лицензия НБ РК №1.1.159 от 18.03.2016 г.

Непосильный груз



Импортеры алкогольной продукции просят министерство прислушаться

Налоги

В настоящее время в парламенте обсуждаются поправки в налоговый и таможенный кодексы РК, разрабатываемые Министерством национальной экономики. В этой связи представители казахстанского бизнеса, занимающиеся импортом алкогольной продукции, бьют в набат, утверждая, что в грядущих изменениях есть поправка, существенно ухудшающая положение импортеров алкоголя из стран, не входящих в ЕАЭС.

Мадия ТОРЕБАЕВА

В частности, речь идет о так называемом «обеспечительном» взносе, который, по словам президента Ассоциации добросовестных импортеров алкогольной продукции **Ляззат Набиевой**, могут привести к росту цен и уходу предприятий с рынка.

«Если нас не услышит правительство, мы увидим, что бюджет ничего не получит от обеспечительного платежа. При этом многие игроки

импортеры, на этот процесс могут уйти 1,5–2 месяца, а замороженные средства, лежащие на счетах, все это время не будут работать.

Проблема заключается еще и в том, что данный сегмент занимает не более 5% от всего рынка алкогольной продукции. В стране не производится множество видов алкоголя. Но если такой продукт, как водка, еще можно производить, то ликер, текилу, джин, вермут, ром и другие напитки поступают к нам только из-за рубежа. «Мы согласны платить обеспечительный взнос, но мы против бессмысленных мер. Если мы меньшим выбором для потребителя, количество ввозимого товара и увеличим цены, люди просто будут искать контрабанду или перейдут на местного производителя. А у нас ничего не производится, кроме бренди, водки и пива. Теоретически мы можем производить виски, но текилу — вообще никак», — говорит Ляззат Набиева.

Не нарушайте принципы ВТО

Стоит отметить, что вопрос об обеспечительном платеже поднимался уже не раз. Но одно дело, когда решалась проблема симметричного ответа российским производителям, которые не давали

спечительный платеж сразу же возвращается, в нашей стране акциз платят перед получением УКМ и перед всей процедурой импорта алкоголя. Таким образом, по мнению юриста Ассоциации **Гафура Шакедова**, обеспечительный взнос оказывается дублирующим механизмом. Тогда как, если перенести оплату акциза как в РФ — после получения товара на склад импортера, экономика бы составила 6 тенге за бутылку водки 0,5 литров.

Кроме того, по словам юриста, в России в качестве обеспечительного платежа принимаются не только деньги, но и банковские гарантии, залог, поручительство и страхование. Тогда как у нас предусматривается только один вариант — деньги. Вместе с тем, при подсчете, расходы на 1 бутылку водки из ТС по обеспечительному платежу составляют 47 тенге. Если бы помимо денег в виде обеспечительного платежа у нас, как и в РФ, была альтернатива, то данные расходы бы не превышали 9 тенге. Сэкономленные 38 тенге на 1 бутылку водки 0,5 литров, при пересчете на количество ввозимой продукции в итоге выйдут в приличную сумму.

Есть и еще одно противоречие, на которое обращают внимание импортеры. По словам **Гафура Шакедова**, введение обеспечительного платежа нарушает принципы ВТО, соответственно, существует высокий риск получения РК исков от зарубежных производителей алкогольной продукции в связи с созданием барьеров, не предусмотренных условиями вхождения РК в ВТО.

В этой связи Ассоциация добросовестных импортеров алкогольной продукции предложила исключить обеспечительный взнос вообще, если акциз по-прежнему будет выплачиваться перед получением УКМ, поскольку в существующем виде данная норма не несет смысла и пользы ни для госбюджета, ни для бизнеса, ни для населения. По словам генерального директора «Раимбек Алко» **Сергея Полухина**, импортеры надеются, что министерство, как разработчик новых законодательных норм все же прислушается к бизнесу и примет во внимание предлагаемые ими варианты, более приемлемые для рынка.

Так, если обеспечительный взнос на импорт алкогольной продукции из стран ТС все же будет оставлен, импортеры предлагают его несколько изменить. В частности, взять пример России и дополнить возможность уплаты такими инструментами как: банковская гарантия, залог имущества, поручительство или страхование.

Кроме того, считают представители Ассоциации, необходимо, чтобы обеспечительные инструменты выполняли свою прямую функцию, для этого срок уплаты акциза необходимо перенести на момент прибытия товара на таможенную территорию РК.

Трудности доставки

Пищепром

Министерство сельского хозяйства РК активно работает над увеличением объемов экспорта казахстанской продукции за границу. Сейчас ведомство разрабатывает новую Дорожную карту, где были бы прописаны конкретные действия для достижения поставленных целей. Эксперты считают, что такая инициатива очень важна, ведь доля отечественной сельхозпродукции в импорте России и Китая очень мала.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Национальной палате предпринимателей «Атамекен» прошло совещание, посвященное экспорту казахстанской сельхозпродукции за границу. Здесь товаропроизводители могли выразить свое мнение о проблемах выхода отечественных сельхозпроизводителей на внешние рынки. «Мы (Минсельхоз) сейчас разрабатываем Дорожную карту, в которую хотим включить конкретные пункты и поручения для всех госорганов и заинтересованных организаций о том, что нужно сделать по выходу различных видов продукции на разные рынки. В приоритете: Евразийский Экономический Союз, Китай и Европейский союз», — заявила вице-министр сельского хозяйства РК **Гульмира Исаева**.

Заместитель председателя правления НПП «Атамекен» **Нуржан Альтаев** сообщил, что в настоящее время доля казахстанской продукции в импорте России и Китая ничтожно мала. «Объем импорта казахстанской продукции в Россию на сегодня составляет не больше одного процента. При этом Российская Федерация ежегодно импортирует продукцию на сумму свыше 26 млрд долларов. Китай ежегодно импортирует продукцию на сумму свыше 115 млрд долларов. Доля же наших товаров в этом объеме не превышает 0,1%. Это ничтожно мало при том, что мы соседи, имеем общую границу на протяжении 1700 км. При этом у нас имеется серьезный потенциал по экспорту зерновых, молочных, мяса и другой продукции».

Председатель ОИПЮЛ «Мясной союз Казахстана» **Максут Бактибаев** предложил создать в стране скотные биржи. «В принципе, в Казахстане в каком-то виде скотные биржи уже существуют. В каждом регионе в подобные места скот привозится и покупается. Но, к сожалению, отсутствует ветеринария в подобных местах. А во-вторых, отсутствуют механизмы ценообразования. Зачастую кто-то скупает скот, а потом перепродает также на внутреннем рынке. В этом плане



опыт Австралии и Канады Казахстану очень интересен».

Бизнесмен **Андрей Бакулин** считает, что на сегодня выводы, сделанные, ведомствами и профассоциациями, несколько пессимистичны. «У нас площадь пастбищ насчитывает 180 млн га, а это потенциал для выращивания 60 млн голов скота, а не 18 млн, как сообщают нам различные организации. Если отечественным фермерам поддержать на должном уровне и избавить их от обязанностей заниматься какими-то нестандартными для их профессий функциями, то казахстанское сельское хозяйство ждет просто взрывной рост. К тому же, по себестоимости сельхозпродукции мы можем стать безусловными мировыми лидерами. То есть, наша основная задача на сегодня сделать продукцию недорогой и качественной».

По мнению спикера, государству следует создать все необходимые условия для мелких фермерских хозяйств, чтобы фермеры могли без труда получить финансирование. Также Андрей Бакулин заявил, что нужно создавать как можно больше откормочных площадок. Это также поможет в первую очередь владельцам небольших хозяйств.

Сегодня профессиональное сообщество часто задается вопросом, где можно получить всю необходимую информацию для экспорта продукции на внешние рынки. Заместитель председателя правления НПП «Атамекен» **Дана Жунусова** рассказала, что всю необходимую информацию можно получить на сайте палаты.

«Всю информацию по итогам совещаний мы размещаем на сайте НПП, где также создан раздел по ветеринарии, фитосанитарии в рамках экспорта, а также оборота продукции на территории Союза и выхода ее на третьи рынки. Есть также блог, где мы оперативно отвечаем на все вопросы. На сайте существует Реестр барьеров, где в режиме онлайн вы можете также задать интересующие вас вопросы», — заявила Дана Жунусова.

Однако экспорт продукции за границу не будет легким для казахстанских товаропроизводителей. «Есть стандарты, требования китайских стандартов на мясо, и есть процедура прохождения инспекции китайской экспертной группы, которая будет

проверять на соответствие мясоперерабатывающие комбинаты и откормочные площадки или фермерские хозяйства, которые хотят стать поставщиками. Процедура сложная, и я могу сказать, что не каждый желающий может пройти эту проверку», — заявила Гульмира Исаева. С ней солидарен и Максут Бактибаев. «Крупным импортерам нужно качество, стабильность поставок и надежная финансовая репутация. Пока казахстанские товаропроизводители не выполнят эти требования. К примеру, откормплощадка на 3 тыс. голов может поставить лишь 500 тыс. тонн мяса в год. Это ничто для крупных импортеров вроде Китая и России».

В свою очередь Нуржан Альтаев рассказал о встрече с Китайской внешнеэкономической организацией. По его словам, представители страны восходящего солнца приглашают казахстанских предпринимателей на форум 17 ноября в Китае для того, чтобы организовать B2B встречи с теми компаниями, которые закупят сельхозпродукцию.

Также заместитель председателя правления НПП сообщил: «Мы тоже говорили о том, чтобы создать такую торговую онлайн-площадку. Пока можно будет сделать ее очень простой для обмена информацией о продукции, которую китайцы хотели бы у нас закупать. Там (в Саудовской Аравии в рамках визита Нурсултана Назарбаева) состоялась переписка с Исламским банком развития. Они сейчас реализуют программу обеспечения продовольственной безопасности арабских стран. Поэтому заинтересованы в реализации на территории Казахстана крупных сельхозпроектов и закупе продовольствия именно на территории нашей страны. Мы договорились, что через месяц организуем встречу с крупными казахстанскими сельскохозяйственными предпринимателями, которые желают реализовать проекты, но не имеют достаточно средств. ИБР готов их профинансировать. Кроме того, приедут представители Саудовской Аравии, которые заинтересованы в закупе нашей продукции. Приблизительно через месяц мы проведем большое совещание, всех приглашаем».

Таблица 1. Объем алкогольной продукции в Казахстане в 2015 году, млн литров

Название	Всего	Локальный рынок	Импорт	Доля импорта
Водка	93,04	84,51	8,53	9%
Бренди/коньяки	10,42	9,70	0,71	7%
Виски	1,55		1,55	100%
Ром	0,11		0,11	100%
Текила	0,12		0,12	100%
Вермуты	0,74	0,14	0,60	81%
Тихие вина	42,52	31,23	11,29	27%
Игристые вина	3,53	2,75	0,79	22%
Ликеры, настойки	0,15		0,15	100%
Джин	0,03		0,03	100%

на рынке будут вынуждены закрыть свой бизнес, что опять-таки скажется на поступлении тех же налогов. Пострадает и потребитель, поскольку вырастет цена на импортную продукцию. Выгоды здесь нет ни для кого: ни для государства, ни для населения, ни для предпринимателей», — отметила г-жа Набиева.

Суть вопроса

По словам эксперта, суть вопроса заключается в том, что министерство планирует вместе с предоплатой за акциз взимать и обеспечительный платеж, размер которого составляет 1 МРП на 1 литр ввозимого алкоголя. В соответствии с предполагаемыми поправками средства планируются перечислять на расчетный счет Департамента госдоходов и замораживать их на депозитных счетах до тех пор, пока ввозимая продукция не будет растаможена. Как отмечают

казахстанскому товару зайти на рынок РФ, или когда речь идет о продукте, который производится и в России, и у нас. Но совсем другое, когда эту практику хотят распространить и на товары, которых нет на внутреннем рынке.

Сегодня, согласно законодательству РК, импортеры алкогольной продукции оплачивают акцизные марки до того, как завезли товар. Предполагается, что введение обеспечительного платежа позволит предотвратить нецелевое использование учетно-контрольной марки (УКМ). Однако данный довод бизнесмены считают натянутым, сравнивая текущее положение дел в РК с ситуацией в России.

Дело в том, что в отличие от нашего северного соседа, где акциз уплачивается только после прибытия товара на таможенную территорию РФ, и при этом обе-

Таблица 2. Объем рынка алкогольной продукции в Казахстане за 2010–2015 гг.

Рынок водки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Источник
Импорт, литры	21 395 750	7 389 735	11 310 075	13 024 610	12 128 700	4 918 660	Kazdata
Производство, литры	45 358 400	40 366 100	43 169 600	46 382 300	37 478 800	33 237 200	Каз Стат
Потребление, литры	98 233 650	97 833 600	99 154 800	95 751 000	95 332 500	93 035 250	IWSR
Доля импорта в потреблении	22%	8%	11%	14%	13%	5%	

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ 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»

Михаил ЦОЙ «Индустрия» Эльна ГРИНШТЕРЯН «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Служба распространения: Рамзан БАЙРАМОВ, g.bairamov@kursiv.kz

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Евсения ТРЫШКОВА

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

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

Корреспонденты в г. Астана: Ербол 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 «Лазур». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Ставка на эффективность

<<< стр. 1

Будет отменено субсидирование завоза импортного племенного КРС мясного направления, а средства будут перенаправлены на субсидии на готовую продукцию (молоко, говядина, баранина) в размере 1,7 млрд тенге.

Дотации на производство грубых и сочных кормов будут модифицированы в субсидии на реализованные корма для сельскохозяйственных животных на общую сумму в 4,5 млрд тенге. Количество получателей господдержки также вырастет более чем в 2 раза.

Субсидирование селекции и племенной работы, на которую выделяется 18,2 млрд тенге, планируется отвязать от содержания одной головы и привязать к получаемому приплоду. В сфере растениеводства главной новеллой будет отказ от погектарного субсидирования, куда выделялось львиная доля дотаций — 35,4 млрд тенге. Основной объем в 22,2 млрд тенге будет реформирован на субсидии на произведенную продукцию. В основном на производство комбикормов (7 млрд тенге) и переработку маслосемян (11 млрд тенге).

За счет заемных средств планируется вовлечь в сельхозоборот свыше 600 тыс. га орошаемых земель, поскольку продуктивность таких земель в 30 раз выше богарных. Размер инвестиций в ходе встречи озвучен не был, однако источниками инвестиций названы Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский и Исламский банки развития.

На выходе

Заложенные в программе меры по расчетам профильного ведомства обеспечат прирост валового продукта в сельском хозяйстве на 1 трлн тенге, или «плюс» 33% к 2021 году (к 2015 году, или 5,5% ежегодно).

Увеличение площади орошаемых земель в 1,4 раза — до 2 млн га. Другим индикатором программы должно стать снижение отрицательного сальдо экспорта-импорта сельхозпродукции в 5 раз до «минус» \$270 млн, а также создание системы сбыта для 670 тыс. личных подвортовых хозяйств, участвующих в сельхозоперативах.

К слову, по расчетам министерства, именно на личные подворья приходится львиная доля производимых в стране молока (80%), говядины (75%), баранины (73%), свинины (60%), картофеля (92%), бахчевых (91%), плодовых (86%) и других овощей.

Через механизм участия в сельхозоперативах они смогут не только легализовать свою деятельность в форме ИП, но и получить от кооператива услуги по ветеринарии, агрохимии, технике, кредитованию и многое другое.

Бизнес-реакция

Зампред правления НПП **Нуржан Альтаев** со своей стороны отметил, что в ходе обсуждения концепции со стороны отраслевых союзов и ассоциаций было получено более 60 концептуальных замечаний.

В частности, он отметил предложение Казахской хлопковой ассоциации включить в приоритетные отрасли переработку хлопко-сырца, а также сохранить действующий порядок субсидирования хлопководства. Отсутствуют в концепции меры по развитию рыбного хозяйства и аквакультуры, подчеркнул топ-менеджер НПП.

Талгат Доскенов со своей стороны отметил, что в рамках вступления в ВТО Казахстан выторговал себе в рамках желтой корзины предельный уровень дотаций сельского хозяйства в 8,5% от ВВП. При этом, на сегодня на финансирование отрасли по линии

программы Агробизнес-2020 идет лишь сумма, эквивалентная 4,8% от ВВП Казахстана. «Перед бюджетной комиссией надо ставить вопросы по увеличению финансирования сельского хозяйства», — подчеркнул спикер.

«Будем отталкиваться от возможности бюджета», — парировал Аскар Мырзахметов.

На вопросы от представителей Союза птицеводов Казахстана о будущем объеме господдержки отрасли в МСХ отметили, что «все деньги [будут] перенаправлены на мясное направление производства птицы». Однако вопрос сохранения механизмов субсидирования и будет ли сокращаться общий размер субсидий отрасли — так и остался без ответов со стороны представителей МСХ.

Бюджетный маневр

Самая программа развития АПК до 2021 года обойдется госбюджету в более чем 3,73 трлн тенге. До 2020 года включительно финансирование будет идти за счет упраздненных программ «Агробизнес-2020» и «Управление водными ресурсами» на сумму 2,85 трлн тенге.

Напомним, что почти половина всех бюджетных расходов запланирована на 2020–2021 годы (более 1,7 трлн тенге). В сравнении с действующими программами, новый план развития АПК подразумевает сокращение финансирования отрасли до 2019 года на 154 млрд тенге. Большая часть будет оптимизирована в 2017 году — 114 млрд тенге.

Если рассматривать в целом, урезание расходов будет идти по линии программы управления водными ресурсами и оптимизации расходов на растениеводство. Наибольший прирост финансирования наблюдается по статьям, связанным с животноводством и увеличением уставного капитала НУХ «КазАгро».

СМИ задушат через поправку?

Коммуникации

Министерство информации и коммуникаций РК предлагает внести изменения в несколько законов, которые затронут интересы журналистов. В начале ноября законопроект вынесли на всеобщее обсуждение. Оказалось, что среди позитивных поправок есть и совершенно неоднозначные, которые могут привести к серьезным последствиям.

Олеся БАССАРОВА

Министр информации и коммуникаций РК **Даурен Абаев** на своей странице в Facebook сообщил о том, что на официальном сайте ведомства размещен проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам информации и коммуникаций».

Как будет работать — большой вопрос

Для удобства пользователей законопроект был представлен в форме сравнительной таблицы. Неудивительно, что представители СМИ сразу же нашли в нем любопытную поправку, которая может повлиять на работу прессы.

Так, статья 21 гласит: «Обязанности журналиста. Журналист обязан: ... 1–2) проверять достоверность получаемой информации... 3–1) на распространение в среде массовой информации сведений о персональных данных ограниченного доступа, тайне усыновления и врачебной тайне гражданина получать письменное согласие от данного лица или его законного представителя, за исключением случаев, если сведения указаны в официальных и информационных сообщениях».

Статья, как видно из текста, довольно размыта. И нарушить ее, возможно, не составит большого труда. Чем грозят поправки журналистам, поясняет юрист INTERNEWS **Ольга Диденко**.

«Сейчас проверка достоверности информации является правом, а не обязанностью журналиста. Молодых журналистов учат публиковать по возможности объективную информацию, используя правило нескольких источников. На одну тему должны быть представлены несколько точек зрения или мнений. Однако, по мнению министерства, журналисты очень часто используют слухи в качестве источника информации», поэтому есть необходимость вменить им проверку достоверности информации в качестве обязанности», — говорит юрист.

Как отмечает Ольга Диденко, «сложно представить себе, как это может работать на практике. Журналисты не располагают арсеналом средств и методов для стопроцентной проверки информации, поэтому, конечно, будут ошибки, добросовестное заблуждение в том, что информация казалась журналисту правдивой и достоверной. Но неисполнение любой обязанности влечет определенную ответственность. Поэтому предложение министерства об обязанности журналистов проверять достоверность распространяемой информации кажется чрезмерным».

На вопрос, что же делать, юрист поясняет, что этические стандарты журналистики как социально ответственной профессии никто не отменял. Проверка достоверности и объективности распространяемой журналистами информации — основа этических норм и правил журналистики. «Совсем не обязательно вменять эту обязанность в виде законодательного требования. Достаточно того, что журналисты будут активнее использовать и применять в своей деятельности этические нормы и правила профессии», — считает Ольга Диденко.

Исключить и не рассматривать!

Самое обсуждаемое и дискутируемое предложение министерства заключается в том, что журналистов хотят обязать «брать от лица, чья информация подлежит разглашению, собственноручное письменное разрешение на разглашение сведений из личной жизни и персональных данных». Сейчас это невозможно в силу положений Закона РК «О персональных данных и их защите».

Как это будет работать? «Ура! Наконец-то, теперь журналисты не будут совать нос в мои дела!» — воскликнут настоящие и будущие герои журналистских публикаций и сюжетов, если эта поправка будет принята, — отмечает юрист. — Они будут правы. Эта поправка означает медленную, но верную смерть казахстанской журналистики, конец журналистских расследований (если они еще есть в казахстанской прессе) и полное обезличивание критических материалов. «Депутат И.», «чиновник Д.», «жена прокурора Р.», «судья К.» — так после принятия этой поправки будут



Журналистов хотят обязать проверять на достоверность любую информацию

указываться главные герои журналистских публикаций. Не ждите помощи от журналистов и СМИ в деле противодействия коррупции, в раскрытии общественно значимой информации или информации о криминальных событиях».

По мнению Ольги Диденко, необходимо исключить это предложение министерства, не рассматривать его вообще и оставить для журналистов возможность исполнять свой профессиональный долг честно и в соответствии с этическими стандартами профессии.

Поправки — крючок для неугодных СМИ

Для того чтобы узнать, что же думают о новых поправках сами представители СМИ, «КЪ» обратился к известным журналистам страны.

Так, по мнению редактора сайта Forbes **Анастасии Новиковой**, проверка достоверности получаемой информации — одна из основных составляющих работы журналиста.

«Ни одно уважающее себя издание не опубликует информацию, которая не подтверждена или официально, или по крайней мере из нескольких достоверных источников. Кстати, именно поэтому у многих читателей возникают вопросы касательно рейтинга «50 богатейших бизнесменов Казахстана», который ежегодно составляет Forbes Kazakhstan, — отмечает она. — На вопрос о том, почему в этом списке нет той или иной фамилии, мы отвечаем, что считаем только честные, открытые капиталы».

По словам Анастасии Новиковой, оборудованием недостоверной информации ничего хорошего никогда не сулило. Такое поведение журналиста (или СМИ) всегда каралось как минимум потерей репутации, а порой и многомиллионными исками.

«На самом деле вопрос в том, почему государство решило законодательно регулировать такую тонкую материю, как этика и профессионализм, — задает вопросом редактор. — Можно предположить, что эта статья будет использоваться как еще один крючок во время «рыбалки» на то или иное СМИ. Ведь если довести ситуацию до абсурда, можно требовать от журналистов доказательств на каждую без исключения новость. К примеру, сообщает издание со ссылкой на пресс-службу акима о привлечении иностранных инвестиций в область, а проверяющее ведомство вызывает главного редактора и уточняет, видел ли он своими глазами соответствующий контракт. Так что, скорее всего, после принятия законопроекта статья 21 будет забыта до определенного момента».

Что касается тайны усыновления и врачебной тайны, то вот ее мнение: «В первую очередь надо вспомнить инициативу некоторых граждан о том, чтобы официально сделать открытой информацию о состоянии здоровья первых лиц государства. Все остальное, как мне кажется, относится уже к вопросам этики, а не законодательных норм».

А есть ли надобность в журналистах?

В свою очередь журналист **Руслан Бахтигареев** считает, что поправки, предлагаемые Министерством информации и коммуникаций, мягко говоря, веселые.

«Начнем с того, что журналист обязан проверять достоверность полученной информации». Во-первых, насколько мне известно, львиная доля журналистов так и делает без всяких законов. Потому что публикация клеветы может выйти боком и никому из нас не хочется рисковать своей репутацией, добрым именем, финансами или свободой», — отмечает он.

Что касается письменного разрешения на публикацию персональных данных ограниченного доступа, то, по мнению журналиста, для начала нужно четко определить, какие именно сведения относятся к данной категории.

«Насколько мне известно, перечень сведений, которые признаются персональными данными, законом «О персональных данных и их защите» не установлен. Таким образом, при большом желании

к персональным данным, имеющим ограниченный доступ, можно отнести все, что угодно, или же все, что человек хочет скрыть от общественности. В таком случае возникает вопрос: а есть ли вообще надобность в журналистах?»

В то же время Руслан Бахтигареев предлагает министерству рассмотреть возможность внесения в законопроект другой поправки.

«Очень бы хотелось, чтобы министерство внесло в проект закона самую важную поправку, согласно которой журналистов бы запрещалось наказывать лишением свободы. Потому что, как показывает практика, очень часто мы оказываемся крайними даже в тех случаях, когда пишем правду. Но, увы, такой поправки в предлагаемом проекте закона я не нашел», — отмечает он.

Журналист **Татьяна Бендзь** также отмечает тот факт, что журналист действительно обязан проверять достоверность получаемой информации.

«Это must have самой профессии. Любая публикуемая информация должна быть подтверждена достоверными источниками. И желательно не одним. Информации без подтверждения — это слух», — говорит она. — Что касается письменного согласия на публикацию «сведений о персональных данных ограниченного доступа», здесь все сложнее. И главный вопрос: что подразумевается под такими сведениями? Врачебная тайна и тайна усыновления — это одно, а данные, например, о банковских счетах в офшорах — другое. Эта норма закона должна быть очень четко истолкована и интерпретирована. Она не должна мешать работе журналистов, с одной стороны, и защищать граждан от недобросовестного использования их персональных данных».

В УК все давно прописано!

Председатель ОО «Гильдия судебных репортеров», журналист **Жанна Байтелова** в свою очередь отмечает, что если полученная информация недостоверна, Уголовный кодекс позволяет привлечь к ответственности либо источник информации, либо самого журналиста. В пример Жанна Байтелова приводит две статьи УК РК: статью 130 — клевета, то есть распространение заведомо ложных сведений, порочащих честь и достоинство другого лица или подрывающих его репутацию, и статью 274 — распространение заведомо ложной информации, создающей опасность нарушения общественного порядка или причинения существенного вреда правам и законным интересам граждан или организаций либо охраняемым законом интересам общества или государства.

«А обязанность журналиста проверять получаемую информацию на достоверность будет препятствовать его работе, — считает журналист. — Вот, к примеру, когда был скандал с новыми вагонами для КТЖ, я взяла комментарий у специалиста, который заявил, что вагоны выделяют формальдегид. Представьте, каким образом я бы проверяла слова спикера? Экспертизу проводить? Если информация не соответствует действительности, привлекайте к ответственности, но не обязывайте ее проверять на достоверность».

По словам Жанны Байтеловой, она предполагает, откуда появилась такая идея. Качество материалов некоторых СМИ сегодня оставляет желать лучшего. Скорее бы выдать онлайн с громким заголовком.

«Оп, опять же, это не должно служить поводом ужесточать требования закона, — считает она. — Касательно письменного разрешения на распространение информации. Опять же, уголовное законодательство уже предусматривает ответственность за нарушение тайны усыновления (удочерения), а также за нарушение неприкосновенности частной жизни и законодательства РК о персональных данных и их защите. Поэтому я против новых поправок. Они излишни и только затруднят работу журналистов, если не сделают ее невозможной».

Чего ждать Казахстану от президента Трампа?



Российская и украинская тематика во многом использовались как предвыборный агитационный ход

Геополитика

В ночь на 9 ноября в США был избран 45-й по счету президент страны. Им, вопреки многочисленным соцопросам, стал неоднозначный кандидат от Республиканской партии Дональд Трамп. Его избрание вызвало ажиотаж на мировых рынках, затронув в некоторой степени и Казахстан. Каких изменений с приходом в Белый дом стоит ждать Казахстану, выяснял «КЪ».

Султан БИМАНОВ

Сообщения о высокой вероятности избрания кандидата-республиканца привели к волатильности цен на черное золото, которые, впрочем, успокоились после речи новоиспеченного президента США. Тем не менее отголоски электоральной кампании дошли до Казахстана, где тенге ослаб по итогам двух торговых сессий на 1,47 тенге, до 341,18 тенге за «американца». При этом максимальное предложение в ходе торгов на Казахстанской фондовой бирже достигало 342 тенге за доллар США. Вечером того же дня отдельные обменники устанавливали курс продажи американской валюты на отметке 342,2 тенге за доллар.

«На протяжении 240 лет независимости США традиционные проводят масштабные и напряженные предвыборные кампании... Несмотря на смену в руководстве, интерес США в продвижении мира, стабильности и процветания по всему миру останутся неизменными. Отношения между США и Казахстаном продол-

жат расти и укрепляться, основываясь на взаимовыгодном и взаимном интересе — двух основах, которые связывали наши страны на протяжении всех 25 лет независимости Казахстана», — заявил посол США в РК **Джордж Кролл** по случаю избрания Трампа президентом.

20 января 2017 года согласно Конституции США Дональд Трамп примет инаугурацию в качестве 45-го президента, говорится в распространенном заявлении посла. «И в этот день мы также будем стремиться к углублению и продолжению сотрудничества с нашим стратегическим партнером — Казахстаном», — резюмировал дипломат.

В казахстанском экспертном сообществе нейтрально оценивают избрание нового президента в США. Политолог **Досым Сатпаев** отметил, что результат был неожиданным для многих.

«И наглядно показывает, что в США существует такое понятие, как политическая конкуренция, и до последнего момента присутствует политическая интрига. Реакция рынка пока неоднозначная, поскольку на нее накладываются его предвыборные заявления в части изменений правил игры во внешней торговле. Однако ничего катастрофического не произошло, и вся паника, думаю, уляжется после его первых заявлений на посту главы государства», — уверен эксперт.

Говоря о политических обещаниях Трампа, Досым Сатпаев отметил, что это является частью избирательного процесса и, как показывает практика, после занятия Овального кабинета эта риторика становится более мягкой.

«Для реализации своих инициатив ему вряд ли хватит одного президентского срока, поэтому он будет

опираться на тот баланс интересов, который будет складываться уже сейчас», — подчеркнул политолог.

Политика США является достаточно устойчивой, стабильной и не зависит даже от выборов президента, считает другой политолог — **Рустам Бурнашев**.

«Есть общий тренд, который обозначился гораздо раньше, — усиление неоиолиационизма. Вероятнее всего, он будет сохраняться при Трампе. Что касается Казахстана, то, поскольку страна и регион в целом относятся к периферии американских интересов, никаких особых изменений с приходом нового президента не вижу», — говорит аналитик.

Касательно украинской тематики эксперт также не ожидает подвижек.

«Когда президент **Обама** баллотировался на первый да и на второй срок, он ставил вопрос о закрытии тюрьмы в Гуантанамо. Эта сфера, казалось бы, полностью лежит в сфере компетенций США. И тот факт, что президент не смог это сделать, показывает, насколько это комплексный вопрос, влияние на который оказывает множество американских институтов. Поэтому говорить о влиянии и быстром решении украинского вопроса, к которому США имеют косвенное отношение, я бы не стал», — уточняет он в беседе с «КЪ».

«Надо понимать, что российская и украинская тематика во многом использовались как предвыборный агитационный ход, чтобы сблизить внешнеполитические оценки простых американцев. Я очень сильно сомневаюсь, что Трамп, его команда и вообще американские институты будут в ближайшее время уделять большое внимание этому вопросу. Отчасти потому, что для США есть гораздо более важные международные проблемы», — резюмировал Рустам Бурнашев.

«Байтерек» привлекает от японского банка SMBC 300 млн долларов для реализации инвестпроектов в сырьевом секторе экономики

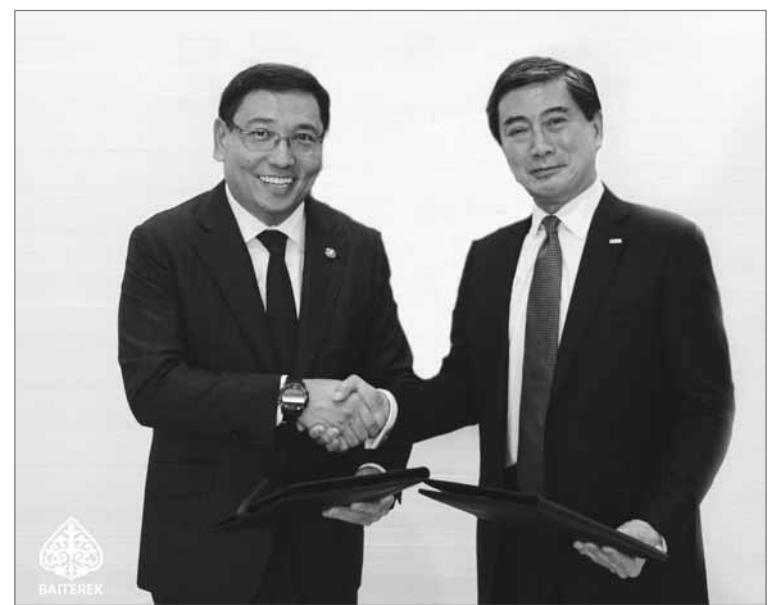
В рамках официального визита Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева в Японию Председатель Правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Ерболат Досаев провел ряд встреч с ведущими японскими институтами развития и финансовыми организациями.

Арман БУРХАНОВ

В частности, были проведены встречи с руководством Японского агентства международного сотрудничества (JICA), Японского банка для международного сотрудничества (JBIC), Организации по страхованию экспорта и инвестиций (NEXI), крупнейших банков и инвестиционных фондов, таких как Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, J-Star Co. Ltd., Japan Technology Group и др., в ходе которых были обсуждены текущие и перспективные направления сотрудничества.

Практическим результатом визита стало подписание двусторонних документов. В головном офисе ведущего японского банка Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC) Е. Досаевым было заключено рамочное соглашение на сумму 300 млн долларов США по сотрудни-

честву. Согласно достигнутому договору дочерняя организация холдинга, АО «Банк развития Казах-



стана», расширит сотрудничество и взаимодействие с SMBC в области экспортно-кредитного финансирования для дальнейшего развития экономики Казахстана, поддержки поставок высокотехнологичного оборудования и сопутствующих компонентов.

«Подписанное нами соглашение позволит привлечь необходимое финансирование для реализации текущих и перспективных совместных инвестиционных проектов в сырьевом секторе экономики», — подчеркнул Ерболат Досаев по итогам подписания соглашения.

Кроме того, подписан еще ряд документов дочерними организациями Холдинга и японскими финансовыми институтами. Так, АО

«Банк развития Казахстана» и японский банк Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ подписали Меморандум по предоставлению финансирования на сумму до 100 млн долларов США. Подписаны Меморандумы о взаимопонимании между АО «КазЭкспортГарант» и NEXI, а также между АО «Национальное агентство по технологическому развитию» и Japan Technology Group Inc.

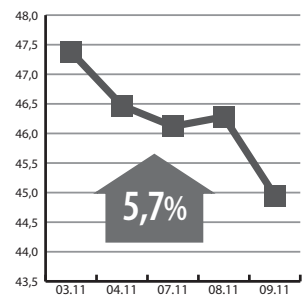
В ходе переговоров было отмечено, что японские финансовые организации и институты развития проявляют интерес к реализации совместных проектов, которые будут способствовать углублению долгосрочного торгового-инвестиционного сотрудничества двух стран.

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 09/11/16

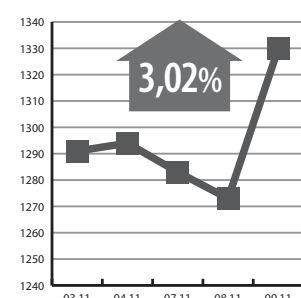
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	252.18	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	89.89	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	83.44	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.45	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	37.04
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYN / KZT	174.02	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	330.12	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	88.02	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	107.25	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	332.21
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	105.77	1 ЕВРО	EUR / KZT	359.3	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.32	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	10.71	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	23.9
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	11.67	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	4.94	1 СДР	XDR / KZT	453.45	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	12.89	1 КРОНА ЧЕХИИ	CZK / KZT	13.31
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	48.31	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	48.72	1 КВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	1088.79	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	13.31	1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	3.16
						1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	4.84						
						1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	MXN / KZT	17.84						
						1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	16.55						
						1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	39.98						

BRENT (03.11 – 09.11)



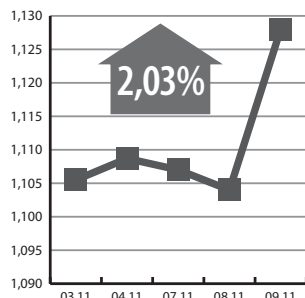
Падение цены нефти обусловлено сменой позиции Саудовской Аравии по Ирану.

GOLD (03.11 – 09.11)



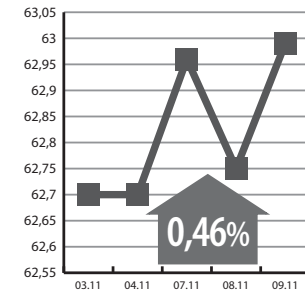
Рост цены золота обусловлен ослаблением USD в связи с президентскими выборами в США.

EUR/USD (03.11 – 09.11)



Рост котировки обусловлен выборами президента в США.

USD/Rub (03.11 – 09.11)



Незначительное изменение котировки обусловлено боковым движением тренда.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Цены на драгметаллы растут, на нефть и газ – падают

Оле Слот ХАНСЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке

Для сырьевого индекса Bloomberg, отслеживающего динамику ключевых сырьевых товаров, это была худшая неделя за последние четыре месяца. Энергетический сектор потерял 9% на фоне резкого снижения цены на нефть и газ. Промышленные металлы под влиянием повышения цены цинка до максимального за пять лет значения отметились ростом в ответ на подъем активности в обрабатывающей промышленности Китая и США, которые являются крупнейшими потребителями промышленных металлов в мире.

Перед выборами индекс страха на фондовом рынке продолжил расти, а вместе с ним и цены на драгоценные металлы. Золото отыграло все потери, понесенные в начале октября, а серебро получило двойную порцию поддержки благодаря своей роли как инвестиционного и промышленного металла.

В течение последней полноценной недели предвыборной кампании перед выборами президента в США разрыв между Хиллари Клинтон и Дональдом Трампом резко сократился. Мгновенно возросшая неопределенность сильно взволновала рынки: курс доллара и котировки акций понизились, в то время как индекс волатильности VIX отменился таким значительным ростом, который в последний раз наблюдался в июне в связи с голосованием в Великобритании о выходе из ЕС. Между тем спрос на драгоценные металлы увеличился, а стоимость опционов колл относительно опционов пут выросла максимально со времен банкротства банка Lehman в 2008 году.

Самая последняя волна роста на рынке золота была вызвана сочетанием факторов, а именно снижением курса доллара, увеличением риска инфляции и в особенности неизвестностью, которая окружает исход выборов в США.

Хотя июньский референдум в Великобритании первоначально вызвал резкую негативную реакцию на рынке, в итоге пострадал только британский фунт и британский фондовый рынок. Однако победа Трампа может иметь общемировые последствия, принимая во внимание его протекционистскую торговую политику, которая может подорвать рост американской экономики, вмешательство в денежно-кредитную политику ФРС, а также угрозу увеличения государственных расходов и более серьезные геополитические риски.

В свою очередь, победа Клинтон может спровоцировать первоначальный подъем на рынке, и именно поэтому такая двойная вероятность обгрызается участниками рынка через опционы колл. Всего неделю назад в сделках с диапазонным форвардом со сроком истечения через один месяц и дельтой 25% преимуущество опционов колл составляло всего 0,5%. За прошедшую неделю этот разрыв увеличился почти на 3%. Такой резкий скачок в последний раз был зафиксирован в 2008 году.

Достигнув минимума на отметке \$1242 за унцию в ходе распродажи, начавшейся 4 октября, золото сначала пара недель консолидировало потери. Одновременно фонды продолжали корректировать длинные позиции, количество которых было завышенным. Но поскольку повышение ставки в США в декабре уже полностью учтено в ценах, игроки переключили внимание на предстоящие выборы. Случившаяся до этого сильная распродажа на рынке облигаций (сейчас рынок восстанавливает позиции) не вызвала падения золота, так как была компенсирована почти равновесным увеличением ожиданий в отношении будущей инфляции. Поэтому важные реальные ставки доходности остались в районе нулевых значений.

Мы считаем, что худшие времена для золота остались позади и что многочисленные факторы помимо выборов, в том числе угроза роста инфляции и неопределенность на фондовом рынке, поспособствуют росту, который продолжится в 2017 году. Ключевым уровнем остается июльский максимум. Его прорыв увеличит шансы на продолжение роста к отметке \$1485 в ближайшие месяцы.

ОПЕК рискует забить гол в свои ворота

В этом году ОПЕК несколько раз поддерживала рынок с помощью вербальной интервенции и наконец на заседании в Алжире 28 сентября пообещала принять конкретные меры. Детали сделки о сокращении добычи должны быть объявлены на заседании ОПЕК 30 ноября. Таким образом, у картеля достаточно времени, чтобы решить, какая страна должна ограничить добычу и на сколько.

На Всемирном энергетическом конгрессе, который состоялся в Стамбуле 10 октября, президент России Владимир Путин также дал понять, что Россия готова присоединиться к инициативе ОПЕК по ограничению производства посредством замораживания или сокращения объемов добычи. В результате таких заявлений цена нефти подскочила выше \$50 за баррель и на рынке все громче заговорили о том, что следующая остановка будет на отметке \$60.

Хедж-фонды начали покупать с учетом такой перспективы, и к 11 октября суммарная длинная позиция по сортам нефти WTI и Brent составляла 840 млн баррелей. Это самый значительный прирост покупок, который когда-либо был зафиксирован.

Но это было тогда, а теперь, всего месяц спустя, нефть несет самые большие потери по итогам недели за 10 месяцев, а в ходе падения с максимума 10 октября энергоноситель понизился в стоимости на 16% и были уничтожены все достижения, полученные после заседания в Алжире. Теперь на рынке говорят уже не о \$60, а о \$40 за баррель. Что изменилось?

Некоторые члены ОПЕК, включая Иран, Нигерию, Ливию и Ирак, хотя, чтобы их освободили от обязательства по сокращению добычи, а Россия вернулась к своей прежней позиции и готова в лучшем случае заморозить добычу.

Стоимость черного золота в начале текущей недели приостановила падение, наблюдавшееся в предыдущие торговые дни, которое было вызвано сохраняющейся слабостью фундаментальных показателей на рынке.

Министр энергетики ОАЭ Сухейль аль-Мазруи высказался, что проблема глобального избытка предложения нефти почти разрешилась. «Ситуация на мировом нефтяном рынке значительно улучшилась по сравнению с прошлым годом и близка к нижней точке цикла», — сказал министр, выступая на Международной выставке-конференции нефтяной промышленности в Абу-Даби.

К тому же рынок поддержало подтверждение ОПЕК о своей приверженности к сокращению производства. «Этот год стал поворотным моментом для перехода рынка нефти в более сбалансированное состояние, однако более низкая ценовая конъюнктура, рыночная нестабильность и неопределенность, связанная с экологической политикой, продолжат вносить неопределенность в долгосрочные перспективы рынка», — говорилось в ежегодном прогнозе Организации стран — экспортеров нефти World Oil Outlook (WOO), опубликованном во вторник.

Сильная волатильность на рынках наблюдалась на фоне начала голосования на президентских выборах в США.

Цены на нефть в среду падали более чем на 3% на фоне подсчета голосов в США, показывающего неожиданные успехи кандидата в президенты Дональда Трампа в ряде ключевых для итогов голосования штатов.

Кроме того, итоги президентских выборов в США оказали давление на котировки нефти, поскольку инвесторы стремились выйти из рискованных активов. Вместе с тем это движение отчасти компенсируется ослаблением позиций доллара США. Но тем не менее в середине торговой сессии стоимость черного золота откатилась назад к уровню \$46 за баррель.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (03.11 – 09.11)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
AO «Банк ЦентрКредит»	-1,16%	AO «КЕБОС»	0,92%
KAZ Minerals PLC	4,14%	AO «Казакстемекан»	0,74%
AO «Национальный банк Казахстана»	1,88%	AO «КазТрансОйл»	4,55%
AO «Космет»	-0,94%	AO «Разведка Добыча «Караумай»	0,99%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Chesapeake Energy	1,30%	Horman Int. Industries	-1,35%
Southwestern Energy	1,20%	Deumont Mining	1,20%
Marathon Oil	-0,15%	Gap	0,78%
Murphy Oil	-0,58%	Aurodesk	-1,03%
Range Resources	1,10%	Passdaq	-0,58%
Transocean	2,12%	Skyuets Solutions	2,40%
ONEOK	0,22%	FS Petroski	-1,30%
Freeport-McMoRan	-1,90%	Starbucks	0,78%
Apache	3,50%	Allergan	2,51%
Devon Energy	1,60%	Micron Technology	3,18%

MMVB

рост	изм. %	падение	изм. %
Боштерт АНК	1,12%	TRK	0,81%
Норвельд	-0,47%	АРОСА	-0,14%
Нубатэк	2,53%	Сбербанк (руб.)	2,41%
АДК «Система»	0,96%	ФосАгро	2,10%
Трансэнерджи (руб.)	-1,14%	PHK	-0,57%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Норвельд	-2,97%	ФосАгро	0,20%
Боштерт АНК	-2,35%	TRK	-2,08%
Нубатэк	-1,75%	Роснефть	4,98%
ВТБ	1,75%	PHK	-0,91%
СОВЕРС	-1,70%	МедиаВест	3,23%
АДК «Система»	-1,65%	Сбербанк (руб.)	-2,76%
Боштерт АНК (руб.)	1,29%	Polymer International	2,76%
Оуретернеас	0,22%	PHK	2,39%
Трансэнерджи (руб.)	1,98%	PH Вудеко	-1,36%
ЛУКОЙЛ	1,80%	Вереско-Санданско-НПО	2,16%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	2,90%	Deutsche Börse AG	2,70%
ThyssenKrupp AG	-3,30%	Freemove Medical Care AG & Co KGaA	1,10%
Volkswagen AG	0,11%	ProSiebenSat.1 Media SE	1,30%
Commerzbank AG	-1,03%	Yondu SE	-1,09%
Boehringer Ingelheim AG	1,88%	Deutsche Lufthansa AG	-0,93%
Daimler AG	-1,79%	Henkel AG & Co KGaA	-3,71%
Continental AG	0,69%	Bayer AG	-1,30%
BASF SE	-1,56%	adidas AG	1,04%
Linde AG	0,12%	Freemove SE & Co KGaA	3,50%
Infineon Technologies AG	-4,51%	Merck KGaA	1,60%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,60%
Dow Jones	-0,82%
FTSE 100	-0,21%
NASDAQ	-0,92%
Nikkei 225	-1,20%
S&P500	-0,90%
PTC	0,30%
Hong Kong	-0,30%
ММВБ	0,42%
IBOVESPA	-1,18%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-3,40%
Platinum Gas	-7,40%
Алюминий	0,20%
Медь	7,00%
Никель	9,45%
Олово	6,50%
Палладий	1,23%
Платина	2,06%
Серебро	3,41%
Цинк	5,10%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,89%
Eur/JPY	0,95%
Eur/Kzt	1,52%
Eur/Rub	2,50%
Eur/USD	2,21%
Usd/Chf	-2,50%
Usd/JPY	-3,45%
Usd/Kzt	1,50%
Usd/Rub	0,72%

ИНВЕСТИДЕЯ

Polymetal International Plc: пора покупать

Падение цен акций компании «Полиметалл» на 21% от своего августовского пика на фоне снижения цен на золото и продажи доли компании двумя крупными акционерами, по мнению аналитиков NAS BROKER, служит хорошей причиной сегодня покупать акции по низкой цене, а ценные бумаги выглядят привлекательными по сравнению с мировыми аналогами.

Аналитики NAS BROKER

— Почему вы рекомендуете покупать акции компании «Полиметалл»?

— Мы прогнозируем, что производство вырастет на 48% в течение следующих пяти лет, в то время как слабый рубль позволит компании генерировать значительные операционные потоки и направить на выплату дивидендов по крайней мере

5–6% прибыли в 2016–2018 годах. Потенциал роста по EV/EBITDA составляет 6,5%, что делает компанию привлекательной по сравнению с мировыми аналогами.

— Какие перспективы у акций?

— Среднесрочные перспективы акций «Полиметалла» в значительной мере зависят от динамики цен на драгоценные металлы. Золото было одним из наиболее прибыльных активов в этом году, с начала года металл подорожал примерно на 20% в долларах США. Серебро выросло в цене почти на 31%. Этому способствовала политика центробанков стран с развитой экономикой, которые опустили ставки до нулевого или околонулевого уровня, возрождая интерес к золоту. Вرهit, выборы в США, проблемы в банковском секторе в Европе и возобновление геополитической напряженности также повысили привлекательность золота в качестве безопасного убежища. Однако

в октябре трейдеры продавали золото в ожидании повышения процентных ставок ФРС США.

Сейчас же мы наблюдаем достаточно уверенное коррекционное восстановление стоимости фьючерсов на золото, серебро и платину. С технической точки зрения акции «Полиметалла» имеют потенциал для подъема в среднюю часть диапазона 800–900 рублей к концу текущего года. Для выхода в район 900–1000 рублей, по-видимому, потребуется дальнейшее существенное улучшение конъюнктуры на рынке драгметаллов.

— Если акции компании «Полиметалл» зависят от цен на драгметаллы, что будет с золотом в ближайшее время?

— Мы ожидаем, что золото будет поддержано волатильности вплоть до заседания ФРС в декабре, как это было в прошлом году, но думаем, что после этого цены на драгметалл будут расти на фоне продолжаю-

щейся глобальной экономической нестабильности. Таким образом, мы корректируем наши предыдущие консервативные прогнозы по ценам на золото до \$1280 за унцию на 2016 год (с \$1100 за унцию) и до \$1350 за унцию на 2017 год (по сравнению с \$1150 за унцию ранее). Повышая прогноз по ценам на золото, мы также увеличиваем нашу целевую цену по бумагам «Полиметалла» до 11,89 фунта за акцию и подтверждаем нашу рекомендацию «покупать».

— Какие общие факторы окажут влияние на цену акций «Полиметалл»?

— Динамика цен на драгметаллы в целом пока поддерживает интерес инвесторов к бумагам «Полиметалла», но спрос на драгметаллы во многом связан с политической неопределенностью в США, которая может как сократиться, так и усилиться после президентских выборов 8 ноября.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Сергей КОЗЛОВСКИЙ, руководитель аналитического отдела Grand Capital

Рынок замер в ожидании итогов выборов президента США, разрыв между кандидатами по-прежнему находится в пределах статистической погрешности, однако уже сейчас ясно, что любой исход, будь то победа Клинтон или Трампа, не повлияет на настроения инвесторов так сильно, как это способно сделать ближайшее (декабрьское) заседание Федерального резерва США, к которому рынок начинает готовиться уже сейчас. Пока же фьючерсы на фондовые индексы США и нефть немного снижаются после отскока накануне, тогда как цены на золото и гособлигации растут.

Доллар США

Доллар США продолжает восстанавливать позиции, нарушить гегемонию может, пожалуй, лишь рост риск-аппетита после объявления результатов выборов в США. Пока же ориентир прост — покупаем доллар с долгосрочными целями. Согласно рынку фьючерсов вероятность повышения ключевой процентной ставки ФРС в декабре составляет 76%. В пятницу эта вероятность оценивалась в 67%. Более высокие процентные ставки обычно оказывают поддержку доллару, так как они делают американскую валюту более привлекательной для инвесторов, стремящихся к высокой доходности.

Евро

Краткосрочные перспективы евро достаточно оптимистичны. Пара евро/доллар не смогла с ходу преодолеть 1,1130, однако попытки коррекции ограничились бывшим сопротивлением вблизи 1,1060, продемонстрировав сохранение интереса к покупке на спадах. Поведение участников рынка не позволяет исключить развитие восстановления. Близость выходных может удержать «быков» от активных действий, но убедительный прорыв выше 1,1130 будет сигналом о намерении еще раз проверить на прочность сопротивление в районе 1,1200 (на пути к этой отметке также пролегал 200-дневная скользящая средняя), от способности преодолеть которое зависит дальнейшие перспективы евро/доллара. Дилеры отмечают крупные биды в районе 1,1080. В свою очередь, интерес к продаже сохраняется и в области 1,1060.

Британский фунт

Британский фунт торгуется почти без изменений, после того как данные показали, что производство в обрабатывающей промышленности выросло сильнее прогноза, а падение производства в горнодобывающей отрасли неожиданно вызвало сокращение промышленного производства. Увеличение производства в обрабатывающей промышленности, возможно, указывает на преимущества более слабого фунта. В то же

время данные по промышленному производству в целом больше влияют на валовой внутренний продукт. Производство в обрабатывающей промышленности выросло на 0,6% по сравнению с предыдущим месяцем, тогда как консенсус-прогноз экономистов предполагал рост на 0,4%. Промышленное производство сократилось на 0,4% по сравнению с предыдущим месяцем, тогда как прогноз предполагал рост на 0,1%.

Российский рубль

Российский рубль останется под давлением падающей нефти — за месяц марка Brent подешевела более чем на 12%. Рынок опасается, что венский саммит ОПЕК, который пройдет 30 ноября, может оказаться пустышкой и не принести важных договоренностей по реальному регулированию объемов добычи сырой нефти. Политические риски в настоящее время минимальны, реальную угрозу для рубля сейчас стоит искать в макроэкономической статистике, которая не сулит ничего хорошего российской валюте.

Японская иена

Японская иена, вероятно, будет торговаться без особого направления в диапазоне. В частности, пара USD/JPY останется в коридоре 104,20–104,70 с тенденцией к росту. До результатов выборов, на наш взгляд, инвесторы не будут открывать какие-либо существенные позиции.

Австралийский доллар

Рост австралийского доллара утратил импульс в ходе азиатской сессии вторника, поскольку трейдеры фиксировали прибыль в преддверии президентских выборов в США, результат которых может стать неожиданным для рынков. Снижение австралийской валюты в конце азиатской сессии остановилось благодаря данным по внешней торговле Китая.

Экспорт из Китая в долларовом выражении продолжил снижаться в октябре по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, однако темп сокращения замедлился. Опубликованные ранее результаты опроса, проведенного NAB, показали более пессимистичный настрой компаний и ухудшение условий для ведения бизнеса. Главный экономист NAB Алан Остер заявил, что в целом отчет был сильным, однако отметил наличие некоторых тенденций в экономике, вызывающих беспокойство. Сохранение этих тенденций в будущем может указывать на внезапное замедление экономического роста, добавил он. В совокупности с негативной динамикой товарных рынков экономическая статистика пока лишь усиливает настроения «медведей», продавцов австралийского доллара.

Каныш Тулеушин,

Председатель Правления фонда «Даму»

Родился 6 декабря 1983 года. Выпускник программы «Болашак». В 2006 году с отличием окончил Университет Оксфорд Брукс, Оксфорд, Великобритания. Магистратура.

В 2004 году с отличием окончил Евразийский Национальный Университет, Астана, по специальности финансы и кредит. Трудовую деятельность начал в 2003 году в коммерческих структурах.

С 2004 по 2005 год — АО «Темірбанк», бухгалтер-операционист, начальник расчетно-кассового отдела.

В 2006 году — АО «Национальный центр научно-технической информации», консультант.

С 2006 по 2007 год — АО «Центр развития торговой политики», главный эксперт.

В 2007 году — Министерство индустрии и торговли РК, Начальник управления инновационной политики.

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, преподавание на семинарах по повышению квалификации государственных служащих.

С 2008 по 2011 год — Администрация Президента РК, консультант, заведующий сектором, заместитель заведующего отделом социально-экономического мониторинга.

С 2011 по 2013 год — вице-министр индустрии и новых технологий Республики Казахстан.

В 2012 году — обучение в Высшей школе государственной политики Назарбаев Университета совместно со Школой государственной политики им. Ли Куан Ю Национального университета Сингапура по теме «Государственная политика и управление».

В 2013 году — тренинг ЮНИДО, Австрия, по теме «Будущее обрабатывающей промышленности».

С 2013 по 2016 год (февраль) — управляющий директор — член Правления акционерного общества «Национальный управляющий холдинг «Байтерек».

Мы продолжим работать над удешевлением кредитных ставок

За первое полугодие 2016 года доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны составила 25,6%, увеличившись с 2010 года на 5,6%. Об этом ранее сообщал министр национальной экономики Куандык Бишимбаев. По мнению экспертов, большую роль в развитии МСБ в последнее время сыграла государственная поддержка, оказываемая предпринимателям в том числе через фонд развития предпринимательства «Даму». О текущей деятельности фонда, новых продуктах и прогнозах на будущее в интервью «КЪ» рассказал председатель правления фонда Каныш Тулеушин.

Динара ШУМАЕВА

— Каныш Аманбаевич, Вы стали председателем правления фонда «Даму» в феврале 2016 года — достаточно непростое время с точки зрения финансовой стабильности в стране. С тех пор прошло почти 9 месяцев — что изменилось в фонде «Даму» за это время? Какие новые программы появились, а какие наоборот — исчезли и почему?

— В первую очередь мы проанализировали текущую ситуацию, посмотрели на наши планы, которые были зафиксированы в Стратегии развития, и постарались понять, как достичь поставленных задач.

Вы правильно заметили, что время было непростое. Если раньше — в 2014–2015 годах — активно выделялись средства из Национального фонда (например, 200 млрд тенге на развитие бизнеса в обрабатывающей отрасли), а также были хорошие льготные условия по своп-операциям, то в феврале, когда я приступил к своим обязанностям, мы уже находились в других рамках. Если своп раньше стоил 3%, то сегодня — это половина базовой ставки, но не ниже 7%, и эти 7% — уже нагрузка, которая ложится на конечного заемщика.

Вы знаете, что фонд «Даму» привлекает и размещает средства в национальной валюте, чтобы не иметь валютных рисков и в том числе не распространять их на конечных заемщиков. Сегодня в силу того, что проводятся различные мероприятия по оздоровлению финансового рынка, таких условий по свопу мы не видим.

Таким образом и своп дороже стал, и нового фондирования мы не видели. В этих условиях, конечно, нужно было думать о том, как достичь тех KPI, которые были зафиксированы в плане.

Кроме этого, необходимо было выполнить большой объем работы, чем в прошлые годы и не допускать снижения производственных показателей. Нужно было проанализировать наш текущий кредитный портфель, подумать о новых программах, чтобы активизировать и поддержать ту динамику роста, которая всегда была присуща фонду «Даму».

На тот момент порядка 400 млрд тенге было размещено в банках второго уровня (БВУ), из которых 200 млрд составляли средства Нацфонда. Мы пришли к выводу, что большой акцент нужно сделать на действующий портфель, то есть вторично осваивать возвращающиеся средства от заемщиков. Поэтому были установлены жесткий контроль за текущими условиями с тем, чтобы временно свободные средства, которые возвращались от заемщиков в банки, заново, революционно направлялись в бизнес и были освоены.

Это первое, что мы делали и тем самым очень сильно поддержали динамику, которая у нас сегодня есть.

— Раньше такого не было?

— Сейчас трудно говорить — было это раньше или нет. Всегда был мониторинг временно свободных средств, просто у нас не было другого выхода, как подойти к этому более скрупулезно и тщательно. Мы смотрели, следили, проводили переговоры с банками и пришли к такому консенсусу, чтобы средства вновь активно работали на МСБ.

Второе — мы активно стали выезжать в регионы, слушать предпринимателей, их мнения, запросы. Мы хотели понять, в чем потребности МСБ, что нового мы можем предложить заемщикам и увидели 3–4 системных вопроса. Первое — это потребность в дешевом и длинном финансировании. Мы проанализировали наши условия финансирования прошлых лет: тогда средняя ставка по кредитам «Даму» варьировалась примерно



Первое, что волнует предпринимателей — это потребность в длинном и дешевом финансировании

в районе 14%. Учитывая среднюю рентабельность многих проектов МСБ — в 10–14%, естественно, предпринимателям тяжело обслуживать такую ставку. Поэтому мы снизили ее почти в два раза до 7–8%, и это нам удалось сделать за счет партнерства с местными исполнительными органами. Таким образом мы запустили новую программу фондирования — регионального финансирования, где средства бизнесу выделяются на паритетных условиях с акиматами.

— Как вы их уговорили? — Во-первых, для местных исполнительных органов стоят такие же задачи, как и для фонда «Даму» по поддержке МСБ, привлечению инвестиций, созданию новых рабочих мест — решение этих задач обоюдное, поэтому особенно долго уговаривать не пришлось.

— Разве финансирование для этого предусмотрено в городском бюджете?

— У кого-то уже было предусмотрено, кто-то пересмотрел свои планы и сделал акцент на этом, но откровенно отметить желание и интерес практических всех акимов. Мы провели встречу с каждым акимом, представили деятельность фонда «Даму», рассказали о преимуществах этой программы на примерах — дело в том, что у нас уже был опыт взаимодействия в прошлом году с акиматами Алматы и Астаны. На примере этих регионов мы показали другим областям, как можно поддержать МСБ.

Суть этой программы в том, что средства выделяются паритетно с двух сторон. Например, если взять Кызылординскую область, от фонда был выделен 1 млрд тенге и 500 млн тенге от акимата, получился пул на 1,5 млрд тенге, который был направлен на поддержку МСБ в этом регионе. Причем, особенность этой программы заключается в том, что учитываются пожелания местных властей с акцентом на поддержку тех или иных отраслей бизнеса. Допустим, если взять Алматы, то мы разработали программу «Жибек жоль», которая сфокусирована на финансировании таких отраслей как торговля, услуги по проживанию и питанию — это те отрасли в Алматы, от которых поступает больше всего налогов в местный бюджет.

— Вы выбрали отрасли для поддержки по объему налоговых поступлений в бюджет?

— Мы исходили из того, какой социально-экономический эффект произведет поддержка тех или иных отраслей. Анализ проводился совместно с акиматом. Если взять Актюбинскую область, то акцент был сделан на поддержку молодежного предпринимательства, сельского хозяйства. В Южно-Казахстанской области — это обрабатывающая промышленность. Так можно смотреть в разрезе каждого региона.

В результате, в этом году мы собрали пул в объеме 20,7 млрд тенге на весь Казахстан — средняя ставка по этим кредитам составила 7–8%, срок финансирования — около 7 лет. Активная реализация программы регионального финансирования стартовала в середине этого года, когда были проведены все процедуры обсуждения в маслихатах, на различных советах, утверждены бюджеты и так далее. На сегодня порядка 4,3 млрд тенге уже освоены через банки.

Раньше у нас была программа «Даму регионы-3» — ее знают многие банки, там ставка на конечного заемщика была около 14%. Мы решили

исключить эту программу и заменить ее на программу Регионального финансирования, о которой я рассказал выше.

— Какие еще проблемы, кроме необходимости дешевого и длинного финансирования, волнуют предпринимателей?

— Второе, что мы услышали от предпринимателей — это интерес к новым продуктам, предложениям от фонда «Даму». Во время совместного исследования с рейтинговым агентством Эксперт РА мы увидели потребность в таком продукте как факторинг. Существует необходимость в покрытии дебиторской задолженности, которая образуется за счет того, что предприятия поставляют услуги и работы, но не получают оплату.

После падения цен на нефть многие крупные нефтяные компании имели трудности по оплате поставки тех или иных товаров и услуг, соответственно, происходила задержка. При этом предприятие должно было делать продолжат обеспечивать свою производственную деятельность, платить заработную плату, покупать сырье и так далее, тем самым возникал растущий спрос на этот инструмент.

Мы пилотно выделили 1 млрд тенге, в качестве партнеров был заинтересован Альфа-банк. Сегодня у нас профинансировано три проекта, мы видим, что спрос есть и планируем продолжить развитие этого инструмента. Если посмотреть по условиям финансирования, то рыночная ставка в месяц составляет порядка 4%. Мы предоставляем эти ресурсы под 2% в месяц, то есть, получается в два раза ниже.

— Кроме программы по факторингу, у вас появилась новая программа — «Даму-франчайзинг». Как вы пришли к идее об ее создании?

— Мы часто слышали от предпринимателей, что банки неохотно рассматривают стартап-проекты. Мы хотели на примере франшиз показать всем, что в принципе со стартапами можно и нужно работать. В Казахстане динамика торговли достаточно высока и зарубежными франшизами достаточно положительная. Конечно, мы должны были поддержать эту динамику со своей стороны.

Был выделен 1 млрд тенге на эту программу и созданы хорошие условия финансирования. Сейчас условия для продавцов франшиз разнятся в зависимости от того, являются они резидентами или нет. Если это зарубежная франшиза, то очень важно, чтобы в его франшизовый пакет входил бизнес-план, брендбук, товарный знак и финансовая модель. Самое главное, чтобы опыт работы был не менее 3 лет на зарубежных рынках. Тогда как для казахстанских компаний таких жестких рамок нет. Таким образом мы стараемся стимулировать рост продаж именно казахстанских франшиз, что уже наблюдается на нашем рынке. 80% выделенных средств уже освоено. В основном это общепит, точки быстрого питания, курсы обучения, предприятия по предоставлению рекламных услуг.

— А что это за программа «Даму-микро»?

— Когда мы были в Южно-Казахстанской области, мы заметили хорошую кооперацию в сельском хозяйстве, когда от выращивания крупного рогатого скота следом идет процесс переработки мяса

в убойных цехах, а затем готовая продукция поставляется в крупные торговые центры.

Мы увидели хорошую систему поддержки со стороны местного исполнительного органа и за счет выделения собственных средств от фонда «Даму» хотели поддержать такую же динамику и распространить этот опыт в других регионах.

Мы разработали и выделили средства на программу микрокредитования. Проанализировав этот рынок, мы поняли текущую ситуацию, сделали для себя определенные выводы и поделились аналитикой с Холдингом «Байтерек» и Министерством экономики. Сейчас разрабатывается большая программа по микрокредитованию, о которой говорили Глава государства и Правительство. Я думаю, что в ближайшее время на базе этой пилотной программы будет создана более крупная для поддержки сельского хозяйства в первую очередь.

Для реализации этой программы мы выбрали для себя основных партнеров — это такие сильные микрофинансовые организации, которые а) прошли регистрацию в Нацбанке; б) у них есть хорошая нарабатанная модель, скоринговая система, они очень быстро рассматривают и выдают средства.

Как правило, МФО выделяет средства без залогов, порядка 35–38% всех микрокредитов в Казахстане сегодня выделяются без залога. Порядка 30% кредитов предоставляются под твердые залоги, но это в основном микрокредиты свыше 3 млн тенге. Все, что ниже 3 млн тенге финансируется без залога именно частными МФО.

Поэтому мы для себя сделали вывод, что нужно работать через частные МФО, потому что есть готовая инфраструктура, есть люди — профессионалы, которые знают, как это делать. То есть, по опыту работы с банками фонда «Даму», также мы планируем работать с МФО. Я думаю, все эти предложения Министерство экономики учло в разработке новой программы.

— В социальных сетях предприниматели часто жалуются на долгие сроки рассмотрения их заявок и «бумажную волокиту». Вы предпринимаете что-либо, чтобы упростить эти процедуры?

— Да, конечно. В среднем сегодня банк рассматривает заявку от предпринимателей порядка 2–3 месяцев, бывает 5 и 6 месяцев. Мы для себя поставили задачу — пилотно разработать модель, которая бы позволила рассматривать банками заявки до 10 дней. В качестве примера был взят опыт ЕБРР в реализации программы по поддержке малого бизнеса в сельском хозяйстве, которая была очень популярна в 90-х годах.

Мы адаптировали ее под себя, разработали адаптивную технологию анализа — такая скоринговая система очень хорошо применяется по малым кредитам до 20–30 млн.

Разработали три продукта по 5, 20 и 30 млн тенге — и по таким малым кредитам создали технологию «Даму-блиц». Были пилотно привлечены три банка, которые проявили интерес, и два региона — Алматы и Алматинская область. Мы выделили именно под эту технологию отдельные ресурсы и сегодня уже видим очень хорошую динамику — порядка 98 проектов отобрано в рамках «Даму-блиц», где средний срок рассмотрения составил 7–10 дней. Таким образом 98 проектов было поддержано на сумму более 1 млрд тенге.

Теперь, имея этот хороший опыт,

мы распространяем его на наши региональные программы, то есть на тот пул в объеме 20,7 млрд тенге. Распространяем на все банки и все регионы, швируем эту технологию в кредитные соглашения и обязываем банки предоставлять кредиты до 30 млн тенге за 10 дней по кредитным линиям Фонда «Даму».

— А банки идут на это?

— Банки идут. Потому что это взаимовыгодно. Мы обучили кредитных специалистов банков, внедрились, показали, как это работает и с 1 января 2017 года по всем другим банкам — партнерам фонда «Даму» эта технология будет применяться. Это большой прорыв.

Что касается «бумажной волокиты» — мы решили этот вопрос частично. Вы знаете, у фонда «Даму» есть три таких финансовых инструмента — это льготное кредитование, которое мы предоставляем через банки, гарантии «Даму» и субсидии. За счет субсидий и гарантий мы стимулируем банки больше выделять кредитных средств. У многих существует нехватка залогового обеспечения и для решения этой проблемы мы предоставляем гарантии.

Раньше все это работало таким образом: заемщик идет в банк, получает решение кредитного комитета, в котором говорится, что при наличии гарантии фонда «Даму» банк предоставит ему кредит. Клиент идет в филиал фонда «Даму», подает заявку и вот он между банком и филиалом все время крутится, бегаем туда-сюда с документами. Особенно тяжело это было для тех, кто жил в отдаленных районах наших областей.

Мы решили эту проблему использованием электронного правительства — egov.kz. С середины этого года можно подавать заявку на получение гарантий от фонда «Даму» до 180 млн тенге через электронное правительство, сходя у себя дома или в офисе.

К заявке нужно приложить всего один документ — копию письма банка с положительным решением по кредиту и расчетом суммы гарантии фонда. Направив заявку, предприниматель знает, что у фонда «Даму» есть 5 дней, чтобы дать ответ: «Да» или «Нет» по предоставлению гарантии. При этом он видит каждый этап рассмотрения, то есть он знает, что сейчас заявка упала и рассматривается филиалом, далее — она выносится на кредитный комитет и так далее, за 5 дней выдается решение.

Для сравнения: раньше, чтобы получить гарантию, нужно было прийти в фонд, сдать целый пакет документов помимо письма банка — это и копия свидетельства о регистрации компании, и выписка из реестра акционеров и прочее. Сейчас процедура максимально упрощена, поскольку предпринимателю нет необходимости сдавать документы повторно, так как мы просто получаем их из банка напрямую.

Сегодня через egov.kz было подано 48 заявок, из которых 42 заявки одобрены, то есть достаточно высокий уровень одобрений. При этом нашим сотрудникам кредитного комитета не обязательно собираться за столом, они могут быть в командировке и с помощью планшета одновременно рассматривать эти заявки, поскольку все документы есть в электронном варианте.

Причем, у нас каждый сотрудник тренингуете. Там есть специальное поле, которое показывает, сколько человек потратил на рассмотрение заявки и мы видим, кто у нас дольше работает, кто быстрее. Это тоже влияет на оценку работы сотрудника. Вообще в истории Казахстана — это первая финансовая услуга, которая осуществляется через электронное правительство. В 2017 году мы планируем через egov также выдавать субсидии и гарантии свыше 180 млн тенге. Мы над этим начали работать.

Если подвести общий итог по нашей деятельности за 9 месяцев, то мы расширили линейку наших продуктов новыми программами, снизили ставки, улучшили доступность фондирования, улучшили сервис, сделали его более технологичным и легким.

— Программа «Стартап Болашак» — это новая программа? Это совместная программа ассоциации «Болашак» и фонда «Даму»?

— Нет, она реализуется уже второй год, но эта программа — моя давняя мечта. В университете Oxford Brooks, где я учился по Болашаку, у меня была интересная специализация по магистратуре — «Инновации, креативность и предпринимательство». В рамках этой специальности мы разрабатывали собственную идею, по которой пи-

сали бизнес-план и презентовали ее перед настоящей бизнес-аудиторией Оксфорда. Это были действующие предприниматели, а мы защищали свои идеи перед ними, пытались привлечь от них финансирование.

Перед тем как выступать, мы получили порцию тренингов и смотрели передачу «Dragons Den» — это популярное британское деловое реалити-шоу. В этой передаче за стол садятся 4 бизнес-ангела, которые кладут деньги прямо на стол и задают очень четкие и конкретные вопросы участникам программы — молодым предпринимателям. Если инвестору нравится идея выступающего, он сразу на месте договаривается о сумме инвестиций.

С того момента у меня зародилась мечта — организовать нечто подобное в Казахстане. Я предложил запустить программу «Стартап Болашак» у нас в Ассоциации «Болашак». Спасибо, что председатель Совета Ассоциации «Болашак» Куандык Бишимбаев и все коллеги из Ассоциации меня поддержали.

Суть в чем. Мы со всех регионов собираем различные идеи и заявки и на первом этапе отбираем лучшие 20 бизнес-идей. Затем участники конкурса выступают перед членами жюри, в состав которого входят действующие предприниматели, представители компаний Big Four и т.д. Они отбирают 10 финалистов. Затем проходит новый этап отбора и уже остаются 3 финалиста, которые получают гранты от Ассоциации «Болашак». В прошлом году у нас первое место occupировало в 7 млн тенге, второе — 5 млн, третье — 3 млн тенге. Но были случаи, когда финалисты договаривались с инвесторами на месте. Таким образом, по сути, все 10 финалистов получили деньги.

В этом году будет по-другому. У нас также будут первые три места: в 7 млн, 5 млн и 3 млн тенге, также будут гранты ПРООН на зеленые технологии — 15 млн и бизнес-ангелы.

Каждый, кто подтвердил свое участие в качестве члена жюри, обещал, что потратит от 3 до 5 млн тенге собственных средств, но не просто в виде гранта, а именно войдет в долю проекта. Причем, мы не оговариваем долю капитала, об этом он договаривается с участниками конкурса. Почему это важно? Потому что в этом случае инвестор не просто даст денег молодому предпринимателю, он будет сопровождать его, подсказывать, станет ментором и коучем на протяжении всего жизненного цикла проекта, поскольку у него будет личная заинтересованность в росте.

— Каких показателей вы планируете достичь до конца этого года?

— Во-первых, мы планируем достичь по доходам 31,2 млрд тенге, если мы достигнем, то это будет на 54% больше показателя 2015 года — тогда доходы составили 20 млрд тенге.

Чистую прибыль мы планируем получить в объеме 10–12 млрд тенге по итогам года без сильного влияния неденежных статей, то есть доходов от курсовой разницы, от переоценки свопа и так далее.

Активы у нас будут на уровне 392 млрд тенге, это на 10% больше, чем в прошлом году. И капитал фонда составит 99,9 млрд тенге — это на 5% больше, чем показатели прошлого года — там 95,2 млрд тенге.

По производственным показателям в целом мы очень скромно подошли к прогнозам. Мы думали, что кредитный портфель фонда «Даму» составит порядка 450 млрд тенге, тогда как кредитный портфель в прошлом году за счет всех инструментов поддержки фонда составил 523 млрд тенге. Мы осторожно подошли к этому году, потому что новых средств из Нацфонда и госбюджета не выделялось.

Но за счет активизации вторичного освоения средств, привлечения денег от ЕБРР и Европейского инвестиционного банка, запуска новой программы регионального финансирования в 24 млрд тенге наш кредитный портфель к концу года прогнозируется на уровне 560 млрд тенге, даже больше чем в прошлом году.

В целом, за счет действия финансовых и нефинансовых инструментов до конца года мы планируем поддержать порядка 58 тыс. субъектов МСБ и создать около 27 тыс. рабочих мест.

Мы планируем продолжить реализацию всех этих программ, дополнительно обеспечить выделение средств, особенно в региональных программах с акиматами. Мы видим желание работать в следующем году — многие регионы уже подали заявки и просят нас зарезервировать средства на следующий год.

ТЕНДЕНЦИИ

Банки любят счет

Банки опубликовали свои данные за III квартал 2016 года

Отчеты

Согласно данным Национального банка, по итогам III квартала 2016 года банковский сектор Казахстана увеличился до 25,10 трлн тенге, что на 2,77% больше по сравнению с итогами II квартала. А совокупная чистая прибыль участников определилась в размере 318,35 млрд тенге, что в 2,14 раза больше результатов соответствующего периода прошлого года. Опрошенные «КЪ» эксперты полагают, что рынок в большей части расширяется за счет госпрограмм, направленных на поддержку бизнеса в стране.

Арайлым АУЛБЕКОВА

Рост активов сектора, по словам ведущего аналитика S&P Ratings Аннет Эсс, связан, в основном, с увеличением ликвидных активов, таких как наличные, вложения в ценные бумаги и межбанковские кредиты. Количество «триллионных» участников в банковской системе в данный момент составило 9 банков, при этом к этому списку присоединился Bank RBK, а Евразийский банк опустился ниже.

Тем не менее, тройка самых крупных банков сохранила свои позиции. Крупнейшим банком остается Казкоммерцбанк, который нарастил активы до 5,05 трлн тенге, в абсолютном значении увеличившись на 230,08 млрд тенге.

В подготовленном BCC Invest отчете о финансовом состоянии банка говорится, что увеличению доли рынка от 19,7 до 20,1% способствовали рост денежных средств и финансовых активов банка. Согласно опубликованному отчету сумма денежных средств и их эквивалентов увеличилась на 78,2% с начала 2016 года и на 30 сентября 2016 года составила 192,55 млрд тенге. Доля денежных средств от общих активов составляет 3,2%. Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, с начала 2016 года увеличились на 15,1% и по завершении III квартала 2016 года составили 353,61 млрд тенге, заняв долю от общих активов в 7,0%.

В свою очередь доля Народного банка Казахстана на рынке сократилась с 18,3 до 17,1%. Активы банка определились в размере 4,29 трлн тенге, что на 3,98% меньше итогов II квартала текущего года.

Третьим в списке стоит Цеснабанк, который также увеличил активы на 4,9%, до 2,09 трлн тенге. Согласно отчету Private Asset Management касательно финансовой деятельности Цеснабанка существенный рост активов произошел вследствие роста финансовых инструментов, оцениваемых по справедливой стоимости, изменения, которой отражаются в составе прибыли или убытка, которые по состоянию на конец сентября 2016 составили 139,7 млрд тенге. «Денежные средства увеличились с начала года в 1,5 раза и составили 252,8 млрд тенге», — отмечается в опубликованном отчете.

Кроме Казкоммерцбанка объемы активов удалось нарастить Казинвестбанку — на 160,82 млрд тенге, до 326,54 млрд тенге, и Bank RBK — на 99,93 млрд тенге, до 1,02 трлн тенге. По сообщению пресс-службы Bank RBK, рост в большей степени обусловлен увеличением вкладов юридических лиц.

За 9 месяцев с начала года участникам банковской системы удалось заработать 318,35 млрд тенге совокупной чистой прибыли. Это в 2,14 раза больше прибыли за тот же период 2015 года. Аннет Эсс считает, что основной причиной роста прибыли стало снижение расходов по межбанковским валютным свопам, по сравнению с предыдущими периодами.

Самым прибыльным оказался Народный банк Казахстана, который заработал 90,70 млрд тенге. Для сравнения: за 9 месяцев предыдущего года прибыль банка равнялась 80,52 млрд тенге. Казкоммерцбанк заработал 87,75 млрд тенге и, кажется, в этом году окончательно избавился от убытков, которые появились у банка после консолидации с БТА. За тот же период прошлого года у банка был зафиксирован убыток в размере 71,09 млрд тенге.

Рост прибыли у банка попытались объяснить в своем отчете аналитики BCC Invest: «Чистый процентный доход за 9 месяцев 2016 года уменьшился на 15,3%, до 134,01 млрд тенге. Процентные доходы увеличились на 56,1%, с 203,73 млрд тенге до 318,08 млрд тенге, а процентные расходы увеличились с 45,56 млрд тенге до 184,07 млрд тенге. Особое внимание хотим обратить на то, что по-прежнему соотношение процентных доходов наличностью к процентным доходам в отчете о прибылях и убытках составляет лишь 43%, что свидетельствует о том, что у банка низкий уровень собираемости процентных доходов». К тому же, по этим данным, банк стал меньше формировать резервы на потери по финансовым активам. К примеру, если за 9 месяцев 2015 года резервы были сформированы на сумму 65,81 млрд тенге, то за тот же период 2016 года его объем сократился до 24,68 млрд тенге. «В результате чистый процентный доход после отчислений в резервы на обесценение увеличился на 18,4%, до 109,33 млрд тенге. Чистый комиссионный доход увеличился на 6,7% и составил 19,23 млрд тенге. Доходы по услугам и комиссии увеличились на 26,5%, до 34,28 млрд тенге, а расходы по услугам и комиссии выросли на 65,9%, до 15,05 млрд тенге», — говорится в опубликованном отчете.

Третьим банком по прибыльности стал Ситибанк Казахстан, который заработал 22,49 млрд тенге. Для сравнения: в соответствующем периоде 2015 года прибыль банка была определена в размере 27,78 млрд тенге.

Что касается эффективности использования активов, то по сектору коэффициент ROA за 3 квартал 2016 года приравнялся к 1,74%, практически остался на прежних уровнях. Самыми эффективными в Казахстане по-прежнему являются дочки зарубежных банков и региональные банки. К примеру, коэффициент эффективности использования активов Банку Хоум Кредит за 9 месяцев составил 12,13%. Банк при среднем объеме активов в размере 125,66 млрд тенге сумел заработать 11,43 млрд тенге.

Один из самых маленьких по активам банков (30-е место в секторе по величине) Заман-Банк, функционирующий в большей степени в Павлодарском регионе, показал эффективность использования активами в 10,0%. Средний объем активов за анализируемый период составил всего 14,71 млрд тенге, притом что банк заработал 1,10 млрд тенге.

На третьем месте с показателем ROA в 5,72% находится Ситибанк Казахстан. Являясь средним банком,

с активами в размере 524,54 млрд тенге (12-е место по величине), банк сгенерировал прибыль в 22,49 млрд тенге.

Кредитование в банках за 3 месяца выросло на 1,14% и составило 15,49 млрд тенге. Аналитик S&P Ratings полагает, что в связи с низким ростом ВВП страны, банки сейчас кредитуют очень осторожно и в основном только по государственным программам.

В действительности количество тех банков, кто нарастил объем кредитования и тех, у кого его объем снизился, составило 18 и 16 банков. Среди участников рынка, кто больше остальных нарастил объем кредитования, оказались Народный банк Казахстана и Казинвестбанк, здесь прирост наблюдается в размере 54,3 млрд и 43,4 млрд тенге соответственно.

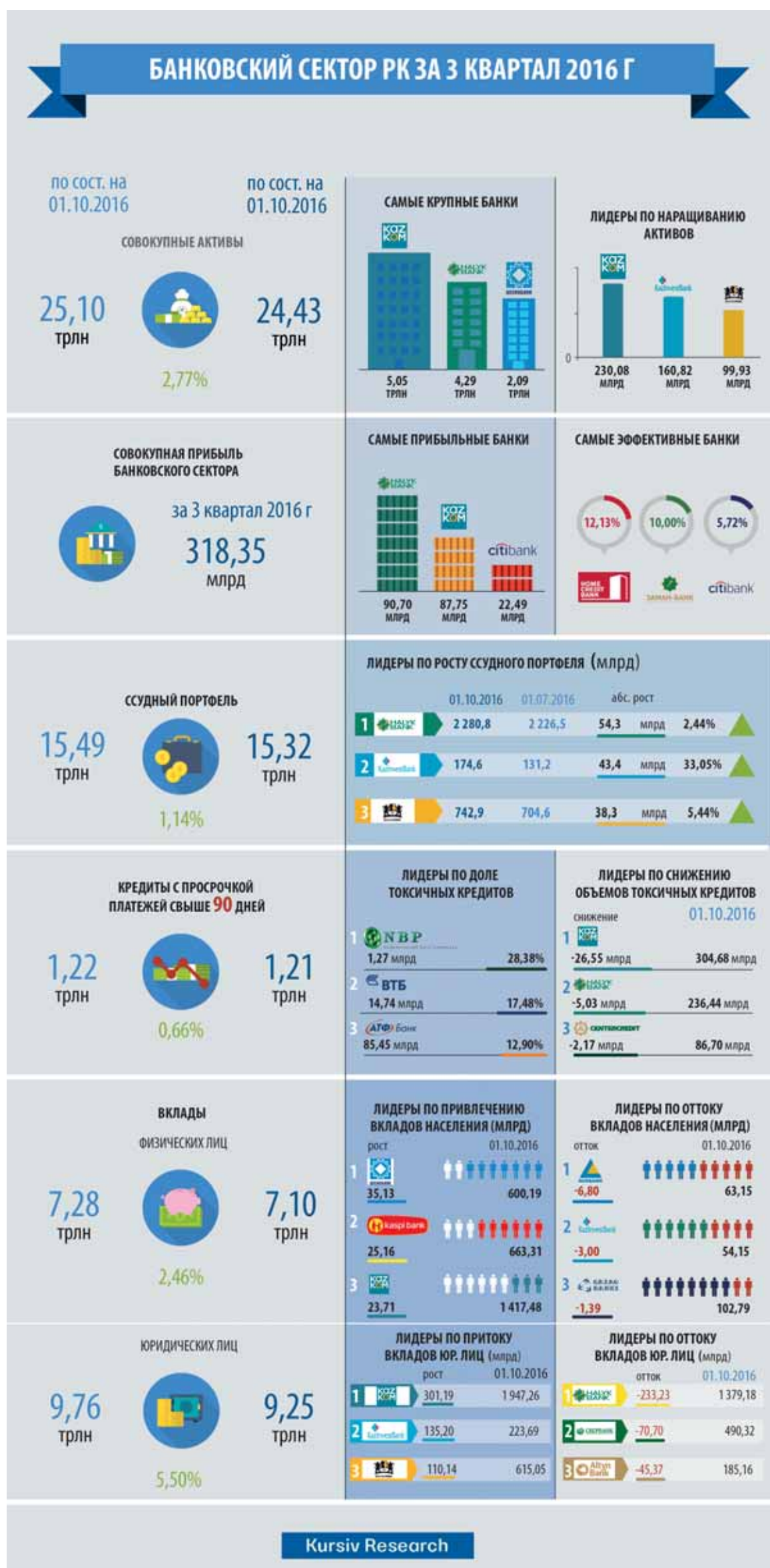
Присутствие государства в процессе кредитования подтвердили и в Bank RBK, который занимает третье место по увеличению объема ссудного портфеля. «Рост связан с кредитованием юридических лиц, в том числе по государственным программам поддержки, в которых Bank RBK принимает активное участие», — ответили в банке на запрос «КЪ». Так прирост ссудного портфеля в банке составил в абсолютном значении 35,3 млрд тенге, или 5,44%, по сравнению с итогами II квартала 2016 года.

Уровень токсичных кредитов в банках также остается болезненным вопросом. Если по итогам II квартала повышенный уровень проблемных кредитов более 10% наблюдалось у четырех банков, то за последние 3 месяца список пополнил еще один банк. Наибольшая доля NPL по-прежнему у АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане на уровне 28,38%. У Банка ВТБ (Казахстан) их уровень повысился до 17,48%, хотя в абсолютном значении наблюдается их снижение на 211,94 млн тенге. Это свидетельствует о том, что уровень общего объема ссудного портфеля в банке тоже сокращается. У АТФБанка по состоянию на 1 октября текущего года 12,90% от всех выданных ссуд являются проблемными.

Все же списания и взыскания, которые длятся в течение многих лет, по мнению Аннет Эсс, помогают банкам понемногу снижать уровень проблемных кредитов. К примеру, объем токсичных кредитов в Казкоммерцбанке за 3 месяца снизился на 26,55 млрд тенге до 304,68 млрд тенге. У Народного банка Казахстана и Банка ЦентрКредит снижение было на 5,03 млрд тенге и 2,17 млрд тенге соответственно.

Вклады физических лиц в банках за 3 месяца продемонстрировали рост в 2,46% и определились в размере 7,28 трлн тенге. Работа над узнаваемостью бренда и рекламной кампанией помогает банкам привлечь свободные средства населения. Наибольшее увеличение вкладов населения наблюдается в Цеснабанке на 35,13 млрд тенге до 600,19 млрд тенге. Kaspi Bank увеличил вклады на 25,16 млрд тенге.

«Основную причину роста вкладов мы видим в качестве обслуживания наших клиентов и дополнительных возможностях, которые получают наши вкладчики» — прокомментировали в Kaspi Bank. К примеру, банк предоставляет возможность клиентам пополнить свои депозиты не только в отделении, но и через терминалы по всей стране. К тому же возможность оплаты коммунальных и других услуг с депозита через интернет делает продукты интересными. Вклады физических лиц в Казкоммерцбанке увеличились на 23,7 млрд тенге до 1,4 трлн тенге. Стоит отметить,



что здесь тоже ведется большая рекламная кампания, в связи с проведенным банком ребрендингом с октября текущего года.

Среди тех банков, у кого наблюдается снижение вкладов физи-

ческих лиц, отметились Нурбанк, AsiaCredit Bank и Qazaq Banki. Нурбанк сократил вклад на 6,8 млрд тенге до 63,15 млрд тенге.

Что касается вкладов юридических лиц, то по сектору его объем соста-

вил 9,76 трлн тенге. Стоит заметить, что вклады юридических лиц растут более быстрыми темпами, нежели вклады физических лиц. Рост за 3 квартал составил 5,5% по сравнению с итогами II квартала.

Природа, которая лечит

Фармацевтика

Вопросы развития одного из направлений фармацевтики — фитониринга, сочетающего в себе потенциал природных активных веществ и современных инновационных разработок с целью производства современных лекарственных препаратов, эффективность которых подтверждена научно, обсуждались в Алматы медики и представители фармсектора.

Анна ШАТЕРНИКОВА

В основу концепции фитониринга заложено создание фитопрепаратов с подтвержденной эффективностью. Лекарственные средства из природного сырья человечество применяло на протяжении всей истории своего существования. Лекарственные растения, отмечают специалисты, представляют собой идеальное, подобранное природой сочетание активных веществ и оказывают действие даже в относительно небольших дозах, у них меньше побочных эффектов, чем у синтезированных лекарственных

средств, а растительные экстракты содержат вещества, обеспечивающие или усиливающие биологическое усвоение активных компонентов.

Фитониринг — понятие для отечественного рынка относительно новое, и не случайно у многих потребителей фитопрепараты ассоциируются с БАДами. Специалисты считают необходимым развеять это мнение. На самом деле, отмечает профессор кафедры урологии Технического университета Мюнхена Курт Набер, БАДы в большей степени связаны с питанием, и применять их в качестве лечебного препарата небезопасно для пациента.

Компании, специализирующиеся на производстве фитониринговых препаратов, проводят столь же скрупулезные исследования и придерживаются тех же указаний и норм, выработанных ассоциациями профессиональных врачей, что и производители химикосинтетических лекарственных средств. Но для данного направления, естественно, характерны свои специфические особенности, одна из которых связана с качеством растительного сырья. Большинство производителей фитопрепаратов останавливает свой выбор на дикорастущих растениях. С одной стороны, такой подход обеспечивает натуральность, что называется, в чистом виде; с другой — в дикой природе нельзя гарантировать по-

стоянно стабильное качество семян, подходящие условия выращивания (включая почву, технологию посадки), а также выдержку особенности сбора урожая и последующей обработки.

В связи с этим крупные мировые игроки создают собственный фонд семян лекарственных растений, устраивают собственные плантации, на которых выращивается «идеальное» растение с наиболее высокой концентрацией полезных компонентов, применяют собственные технологии обработки и экстракции лекарственных сырья, а также выпускают готовый продукт в соответствии со стандартами GMP, с контролем качества на всех этапах. «При работе с растительным сырьем очень важно обеспечить постоянство качества, начиная с растений. Поэтому многие компании тиражируют посадочный материал, тщательно отбирают семена, запатентовывают технологии. Тщательную очистку необходимо обеспечить еще и для того, чтобы у пациента не возникло аллергии. Конечно, полностью исключить вероятность реакции нельзя, в качестве аллергена могут выступать и вполне безобидные кухонные специи, но урон, наносимый беспорядочным применением антибиотиков, гораздо выше, чем риск аллергии на очищенное сырье», — комментирует Курт Набер.

«В современный период, — согласен доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент Казахской академии медицинских наук, главный уролог Алматы Булат Шалекенов, — популярность данного направления среди врачей и пациентов возрастает еще и в результате того, что применение растительных препаратов зачастую может оказаться не менее, а более эффективным, чем прием антибиотиков. Растительные препараты значительно отличаются от синтетических тем, что последние производятся, как правило, для противодействия одному симптому, тогда как лекарства растительного происхождения действуют комплексно, борются не только с возбудителями, но и улучшают здоровье в целом», — отмечает эксперт.

По словам профессора, доктора естественных наук Михаэля Андреаса Поппа, исследования, проведенные в Германии, показали, что только 2% инфекций верхних дыхательных путей имеют бактериальную этиологию, тогда как остальные 98% — это заболевания вирусной природы, для лечения которых достаточно растительных препаратов. «В Германии порядка 60% антибиотиков, которые назначают в этом случае, выписывают некорректно. Это либо не те антибиотики, которые необходимы в конкретном случае, либо вообще можно было обойтись без них», — отмечает доктор Попп. Как

отмечают казахстанские специалисты, проблема неоправданно частого применения антибиотиков актуальна и для Казахстана, тем более, что у нас препараты этой категории можно без рецепта приобрести в любой аптеке, что мы зачастую и делаем при малейшем недомогании.

Исследования лекарственного информационно-аналитического центра при Республиканском центре развития здравоохранения показали, что в 30% назначений казахстанских врачей присутствовали антибиотики, хотя по рекомендации ВОЗ данный порог не должен превышать 20%. В 11% случаев антибиотики назначали при вирусных инфекциях, когда можно было обойтись назначением фитопрепаратов с подтвержденной эффективностью и безопасностью.

По результатам того же исследования, порядка 70% лекарств казахстанцев принимают без назначения врача, при этом 44% от этого количества делают это постоянно, а 26% — от случая к случаю. При этом исследования на чувствительность к антибиотикам проводятся только у 7% пациентов. Назначение антибиотиков «на всякий случай», чтобы предотвратить осложнение, идет вразрез с современной концепцией безопасной антибиотикотерапии и создает условия для возникновения резистентности возбудителей к антибактериальным

агентам. «Проблема антибиотикорезистентности актуальна во всем мире. Неоправданно частое назначение и самовольное применение антибиотиков приводит к тому, что чувствительность возбудителей к действию антибактериальных веществ снижается. В то же время антибиотики не действуют на вирусы, самый лучший способ борьбы с которыми заключается в поднятии собственного иммунитета, увеличении защитных свойств организма. В этой ситуации весь мир идет по пути рациональной антибактериальной терапии. Врач назначает антибиотики не сходу, но исходя из состояния пациента», — отмечает Булат Шалекенов.

По словам эксперта, в Казахстане будет запущен новый курс по фитонирингу в Алматы на базе Казахского медицинского университета непрерывного образования. В рамках курсов дипломированные медики смогут расширить спектр своих знаний и узнать, чем отличаются препараты растительного происхождения, какое место они занимают в терапии различных заболеваний. «В рамках программы развития здравоохранения «Денсаулық» на 2016–2020 годы сделан упор на профилактику, на подготовку семейных врачей, а в этом направлении фитопрепараты могут сослужить большую пользу. Лекции проведут специалисты, которые поделятся собственным опытом использования растительных препаратов и обучат наших врачей современным схемам лечения», — сказал Булат Шалекенов.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 40 (669), ЧЕТВЕРГ, 10 НОЯБРЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НЕОЖИДАННЫЙ
УДАР

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БАНК ВИНОВЕН,
ЧТО ЗАЕМЩИК
НЕ ПЛАТИТ КРЕДИТ

>>> [стр. 9]

КОЛЕСО:
КРЕДИТ
В ПОМОЩЬ

>>> [стр. 11]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ИСТОРИЯ
СО ДНА БУТЫЛКИ

>>> [стр. 12]

Слияние двух гигантов



В результате слияния двух крупных игроков – Dell и EMC на рынке появилась компания Dell Technologies

Сделка

В рамках прошедшей в Алматы региональной конференции Dell EMC Roadshow 2016 «Современный центр обработки данных — будущее IT-инфраструктуры, которое начинается сегодня», представители компании прокомментировали итоги и ожидания от крупнейшей в IT-индустрии сделки по слиянию Dell и EMC.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Директор по продажам Dell EMC в странах СНГ Михаил Саркисов сообщил, что результатом сделки стало появление на рынке компании Dell Technologies, годовой оборот которой превышает \$70 млрд, а в продуктовом портфеле представлены решения для удовлетворения потребностей клиентов в таких быстрорастущих областях, как гибридное облако, программноопределяемый ЦОД, конвергентная инфраструктура, платформа как услуга (PaaS), аналитика данных, поддержка мобильности и кибербезопасность.

Объединенная компания работает на рынке под брендом Dell Technologies и является крупнейшей частной IT-компанией, во главе которой стоит Майкл Делл. «Тот факт, что Dell Technologies является частной структурой, имеет свои преимущества, главные из которых — скорость принятия решений и адаптивность к меняющимся реалиям бизнеса. Любые действия публичной компании требуют предварительного согласования с инвесторами, акционерами; в частной компании все делается быстрее и гибче, нет необходимости проходить многочисленные бюрократические процедуры в процессе согласования решений», — пояснил Михаил Саркисов. Для Dell Technologies, подчеркнул он, важно работать не только по тем направлениям, которые актуальны сегодня, но и на перспективу.

Общая стоимость сделки, о завершении которой было объявлено в начале ноября, составила \$67 млрд. По словам Михаила Саркисова, неофициально попытки купить EMC предпринимали и другие вендоры, но руководство компании не шло на их условия, поскольку не видело перспектив. «Если бы Майкл Делл предложил чисто рыночную цену по акциям, EMC не была бы продана и на этот раз. Но стоимость в \$67 млрд была объявлена с премией к рынку, и когда тебя покупают за такую сумму, невольно задумываешься о том, что все в мире нужно вовремя покупать и продавать. К тому же, мы оценили, что в результате сделки удалось сохранить все лучшее, имевшееся в активе EMC — компании, которая

занимает сильные позиции в корпоративном секторе», — считает он. Dell Technologies, отметили представители Dell EMC, пришла на рынок всерьез и надолго и нацеливается не только на решение задач, которые актуальны сегодня, но намерена работать на перспективу, строить решения на будущее, которое связано с развитием такого направления, как облачные технологии.

Сегодня, считает г-н Саркисов, во многих организациях ключевым моментом становится гибкость перестройки бизнес-процессов, ориентир на потребление такого количества ресурсов, которое действительно необходимо, и в этом смысле облачные технологии представляют собой один из путей решения проблем. Dell Technologies также будет готова предложить решения для модернизации центров обработки данных и в области защиты от кибератак. После завершения слияния объединенная компания сосредоточится на трех сегментах рынка: корпоративном и коммерческом, системном потребительского класса и решениях для малого бизнеса. В настоящее время компания занимается распределением заказчиков и персонала между маркетинговыми сегментами и организационными подразделениями. Новое распределение рыночных сегментов и заказчиков вступит в силу с начала 2017 финансового года.

Региональный менеджер Dell EMC в Казахстане и СНГ Нурлан Садыков сообщил, что партнерская сеть Dell в Казахстане насчитывает около 400 компаний, многие из них — системные интеграторы с высокой квалификацией, которые на своих площадках собирают серверы требующейся для клиента конфигурации. «Нагрузка увеличивается, объем устанавливаемого оборудования и программного обеспечения Dell растет, и инвестиции увеличиваются пропорционально росту бизнеса», — подчеркнул г-н Садыков. В Казахстане Dell сотрудничает с компаниями, задействованными в разных секторах экономики, а также с государственными IT-структурами, которые полностью выполняют ведущую роль в строительстве цифрового Казахстана — среди них АО «Национальные информационные технологии», холдинг «Серде».

«Объединение двух глобальных гигантов позволит нам предложить более широкий, чем прежде, портфель решений для предприятий любого масштаба, и, соответственно, увеличить свою долю на рынке. В данный момент в Казахстане мы входим в тройку лидеров по коммерческим PC, серверам, системам хранения данных, и в ближайшие несколько лет наша доля будет расти. Будут расти и инвестиции в сервисные услуги ProSupport и ProSupportPlus, которые мы предоставляем своим клиентам в режиме «24 часа в сутки, 7 дней в неделю», — прокомментировал Нурлан Садыков.

Бизнес и государство: диалог в новом формате

Предпринимательство

Фонд развития предпринимательства «Даму» впервые провел «День открытых дверей». 7 ноября как действующие предприниматели, так и те, кто только планирует открыть свой бизнес, приходили в расположенные во всех регионах Казахстана филиалы фонда, чтобы получить консультацию у специалистов самого разного профиля и статуса, включая директоров филиалов. Утром понедельника корреспонденты «Къ» отправились в филиалы фонда «Даму» в Астане, Алматы и Северном Казахстане.

Арман БУРХАНОВ

Алматы

Председатель правления фонда «Даму» Каныш Тулеушин бок о бок со своими коллегами консультировал предпринимателей, которые пришли в алматинский офис. Цель проведения Дня открытых дверей, отметил он, заключается в том, чтобы руководство фонда могло оценить текущую ситуацию по предлагаемым услугам и сервисам, чтобы в дальнейшем совершенствовать их качество. «Кроме того, в этом году мы запустили ряд новых интересных проектов, и наши клиенты должны получить информацию о таких программах, как «Даму-Оптимизация», «Даму-Блиц», программе финансирования франчайзинговых проектов, должны понять, как реализовать данные инициативы. Мы же, получив обратную связь, усовершенствуем эти программы, чтобы в следующем году запустить их не в пилотном, а в массовом порядке», — прокомментировал Каныш Тулеушин.

Анализ, проведенный специалистами фонда, позволил выявить, какие услуги пользуются наиболее высоким спросом. Своеобразный рейтинг популярности возглавляют юридические консультации; многие предприниматели интересуются деталями программы «Дорожная карта бизнеса — 2020», актуальны консультации по бухгалтерским вопросам. Не секрет, что представители МСБ часто жаловались на трудности с получением банковского кредитования. Своими жизненными историями на эту тему делились и предприниматели, пришедшие в алматинский филиал фонда «Даму». Проконсультироваться по поводу получения банковского кредита, например, пришла Кулсимижан Серикбаева, которая в свои 60 лет не захотела сидеть на пенсии, но решила начать собственный бизнес и летом открыла образовательный научно-технический центр по робототехнике.

«На протяжении 6 месяцев я не могу получить кредит на развитие своего стартапа. Во-первых, сотрудники банка смущают мой возраст, а во-вторых, говорят мне, для того, чтобы получить кредит, необходимо проработать не менее 1,5 лет. Но если предприниматель спустя полгода приходит за кредитом, значит, он не получает прибыли и не зарабатывает. Логично давать деньги на первоначальный взнос, чтобы помочь предпринимателю «раскрутить» свое дело. Фонд «Даму» помог мне, оказал консультационную поддержку, выделил два ноутбука и стол, и я все-таки рассчитываю получить субсидию, тем более, что сегодня удалось пообщаться с сотрудниками банков и договориться о встрече. Робототехника — дорогостоящее направление, а ученикам нашего центра не хватает оборудования, чипов», — рассказала предприниматель.

По словам Каныша Тулеушина, решить проблему долгого рассмотрения заявки со стороны банка призвана программа «Даму Блиц», в рамках которой по малым кредитам (в размере до 30 млн тенге) в трех банках-партнерах и двух пилотных регионах срок рассмотрения заявок сокращен до 10 дней. «Мы взяли этот опыт у ЕБРР и адаптировали под наши условия, разработав технологичный быстрый финансовый анализ. Сегодня по программе «Даму-Блиц» средний срок рассмотрения заявки составляет 7–8 дней», — прокомментировал он. В настоящее время одобрено порядка 98 проектов по данной технологии, а со следующего года она будет запущена во всех банках-партнерах и регионах. На снижение бюрократических барьеров направ-



лена и программа гарантирования через электронное правительство, которая позволяет подавать заявку на гарантию в режиме онлайн и получить одобрение в течение 5 дней. На сегодня по данной программе подано 48 заявок, из которых получили одобрение 42.

Председатель правления фонда «Даму» отметил большой интерес к программам фонда со стороны молодых людей, желающих начать собственное дело. Среди тех, кто пришел в алматинский филиал фонда 7 ноября, был и 21-летний студент магистратуры КБТУ Нурлыбек Сулейменов, планирующий начать собственный бизнес. «Я решил выяснить условия получения кредита на развитие собственного проекта и узнал, что фонд «Даму» оказывает серьезную поддержку молодым предпринимателям, а еще — что могу получить от фонда гарантию в размере 85%. Мне останется найти лишь 15% от всей суммы, это действительно здорово! Я еще не подсчитал точную сумму, которая потребуется для реализации проекта, но планирую сделать это в ближайшее время с помощью сотрудников фонда.

Председатель правления рассказал и о программе поддержки при открытии франшизы, это тоже очень удобный и полезный механизм для молодых предпринимателей. Почему я решил обратиться в «Даму»? Потому что это государственная структура, и меня как гражданина Казахстана привлекает возможность получить поддержку именно со стороны государства», — отметил начинающий предприниматель.

По словам Каныша Тулеушина, особый интерес со стороны предпринимателей вызывает программа гарантирования «Даму-Оптимизация», рассчитанная на тех, кто не входит в целевую аудиторию «Дорожной карты бизнеса — 2020». Если раньше кредиты выдавались только по приоритетным секторам программы ДКБ-2020, то с нынешнего года фонд предоставляем гарантии для всех отраслей, в том числе услуг в области торговли, общественного, питания, проживания.

Хорошо зарекомендовала себя и программа регионального финансирования по ставке 8,5% на срок до 7 лет в тене. Данная программа учитывает специфику каждого региона в зависимости от приоритетных видов деятельности: в Алматы, например, сделан акцент на сферу услуг, в Южном Казахстане — на обрабатывающую промышленность, в Астане — на стартапы.

Среди тех, кто планирует воспользоваться условиями данной программы, — алматинский предприниматель Татьяна Шевченко, которая на протяжении 20 лет ведет фитнес-программы для будущих мам, а с недавних пор и уроки плавания для грудничков. «Мы нашли идеальную площадку по всем параметрам, отдельно стоящее здание в центре города, и теперь хотим приобрести его и оборудовать под свой центр. Конечно, этот проект потребует больших затрат, ведь к оборудованию для бассейнов и залов, в которых будут заниматься грудные дети и молодые мамы, предъявляются очень жесткие требования. Но не сомневаюсь, что если мы получим кредит, то отобьем его, ведь спрос на услуги такого плана огромный, а бассейны, существующие в городе, включая тот, который арендуем мы, просто не в состоянии принять всех желающих — мы, например, заходим в воду в 9 часов утра и выходим в 6 часов вечера. Сегодня мы проконсультировались со специалистами фонда, узнали, в какой банк можно обратиться, чтобы получить кредит, и теперь возьмемся за дело», — комментирует Татьяна Шевченко.

Каныш Тулеушин рассказал алматинским журналистам, что со следующего года фонд «Даму» планирует

запустить финансовый супермаркет. «Сейчас мы ведем разработку данного проекта, суть которого заключается в том, что клиенту, пришедшему в фонд и представившему свою идею, будут предложены банк, регион, продукт, технологии. Процесс будет автоматизирован, а мы с банками будем работать по принципу единого окна, что позволит видеть, как рассматривается заявка. Ждем, что в результате — отказов без оснований со стороны банков станет значительно меньше», — отметил председатель правления фонда.

Астана

В «День открытых дверей» предприниматели Астаны также могли обратиться за консультацией непосредственно к руководству столичного филиала фонда. По словам директора астанинского филиала «Даму» Исламбека Каирбекова, такое мероприятие должно продемонстрировать открытость нашей организации. «Конечно, консультации рядового менеджера и руководителей фонда вряд ли будут серьезно отличаться, поскольку весь наш персонал достаточно компетентен. Но есть категория людей, которой важно проконсультироваться с первыми руководителями. Вообще, руководители филиалов фонда всегда открыты, поэтому можно прийти без записи и получить нужную информацию», — заявил Исламбек Каирбеков.

По словам спикера, с прошлого года в фонде внедрена практика, когда сотрудники компании полностью ведут сопровождение клиента, заинтересованного в получении государственной поддержки по линии «Даму». Речь идет о помощи в оформлении заявки в банк и в разработке бизнес-плана. Также в отделении фонда постоянно присутствует консультанты из «Жилстройсбербанка» и ЦОНа.

У фонда подписаны соглашения практически со всеми банками, работающими в Казахстане. И если часть банков не работает с начинающими предпринимателями, то у нас есть соглашения с рядом финансовых организаций, которые выдают подобные займы. Среди них «Банк ЦентрКредит», «Сбербанк», «Народный банк», «АзияКредит Банк», «КассаНова». Также по «Дорожной карте — 2020» определена максимальная ставка вознаграждения в 19%, но здесь предусмотрены субсидии. К примеру, для тех, кто работает в обрабатывающей промышленности и в моногородах, малых городах и сельских населенных пунктах, предусмотрена ставка в 10%. В Астане 2015 году у нас подписано 76 договоров субсидирования на сумму 3 млрд тенге, в 2016 году 108 договоров на сумму 16 млрд тенге», — заявил Исламбек Каирбеков.

О своем опыте сотрудничества с фондом рассказала представительница столичного ИТ «Абзал» Динара Габдуллина. «Мы открыли центр по производству хлебобулочных изделий. Условия кредитования нас устраивают, мы воспользовались двумя программами по субсидированию и гарантированию. Когда мы пришли в фонд «Даму», нам сообщили, что операторы являются банки второго уровня, и мы можем выбрать самый подходящий для нас. Сейчас мы выпекаем хлебобулочные изделия и пироги, пока создали 2 рабочих места — технолога пищевой промышленности и пекаря. Мы с мужем, естественно, тоже работаем на предприятии», — рассказала Динара Габдуллина.

«Я сама привередливая потребитель. Раньше работала в государственном учреждении и, возвращаясь с работы поздно вечером, сталкивалась со следующей ситуацией. В ближайшем магазине хлеба нет, либо он вчерашний или не вкусный. Поэтому мы решили открыть пекарню, которая работала бы с 8 утра до 11 вечера. Пока мы

поставляем продукцию в магазин нашей родственницы и в соседний магазин. Что примечательно, самая большая реализация у нас напрямую из пекарни. Мы думали, что будет поставлять изделия в магазины для реализации, а выяснилось, что люди предпочитают покупать хлеб напрямую», — поделилась предприниматель.

Петропавловск

С начала года специалисты Центра обслуживания предпринимателей фонда «Даму» в Петропавловске уже оказали более 3,5 тыс. консультаций как для начинающих, так и для действующих бизнесменов.

«Петропавловский филиал в настоящее время лидирует по республике по выдаче гарантий и субсидированию «Даму», реализации программы «Дорожная карта бизнеса — 2020». Несмотря на то, что Северо-Казахстанская область — один из малых регионов, мы стараемся охватить поддержку как можно больше предпринимателей. Пусть речь идет о небольших суммах, но по количеству бизнесменов показатели высокие. Это стало возможным благодаря тесному сотрудничеству фонда с местными исполнительными органами и хорошей информационной работе среди населения», — рассказала директор регионального филиала фонда «Даму» по Северо-Казахстанской области Светлана Назарюк.

В регионе с начала 2016 года в рамках реализации программы «Дорожная карта бизнеса — 2020» на получение государственных субсидий одобрено 188 проектов на общую сумму порядка 13 млрд тенге. Размер субсидий, выплаченных предпринимателям области за 10 месяцев, составляет порядка 0,75 млрд тенге. По СКО также с начала года выдано 39 гарантий фонда «Даму» на общую сумму кредитного портфеля порядка 1,9 млрд тенге, сумма выданных гарантий составляет порядка 0,8 млрд тенге.

Встреча в таком формате проходит впервые, на «Дне открытых дверей» в «Даму» присутствовали специалисты банков второго уровня, сервисных компаний, ЦОНа, чтобы провести встречи в формате одного окна с уже с действующими и с потенциальными предпринимателями.

В этот день в ЦОП фонда «Даму» пришел руководитель ИП «Грааль СК» Сергей Анфиногентов. Он уже получил поддержку от государства в рамках «ДКБ 2020» в виде гарантии фонда «Даму» и субсидирования кредитной ставки от акимата и пришел, чтобы узнать о том, на какие еще инструменты поддержки может рассчитывать начинающее предприятие.

«Наша компания получила государственную поддержку по программе «Стартап», взяли в кредит 10 миллионов тенге и вот-вот запустим производство хлопчатобумажных рабочих перчаток. Мы станем четвертыми в Казахстане производителями данного вида продукции», — рассказал предприниматель.

Итоги подведены

Как сообщили в Фонде развития предпринимательства «Даму», в целом по республике в акции приняли участие более 500 человек, оказано около 900 консультаций. Больше всего посетителей было в Алматы, куда обратился за консультацией 151 человек. В Мангистауской области ЦОП посетили 70 человек, в Атырауской области на консультации с директором филиала пришли 63 человека. В основном предприниматели интересовались такие продукты фонда «Даму», как покупка франшизы, участие в региональных программах финансирования бизнеса, открытие бизнеса с нуля — финансирование стартап-проектов, регистрация ИП и ТОО, сроки рассмотрения по гарантированию кредитов, условия предоставления субсидирования процентной ставки по кредиту.

С 2012 года по 1 ноября 2016 года в Центрах обслуживания предпринимателей оказано порядка 526 тыс. услуг. За 10 месяцев 2016 года (с января по ноябрь) на базе ЦОП и МЦПП оказано порядка 115 тыс. услуг. По данным на 1 октября 2016 года, до подачи заявок на участие в финансовых программах фонда предусмотрено порядка 1,7 тыс. проектов. По итогам 2016 года планируется проконсультировать более 75 000 чел. По сравнению с 2015 годом прирост составит более 5%.

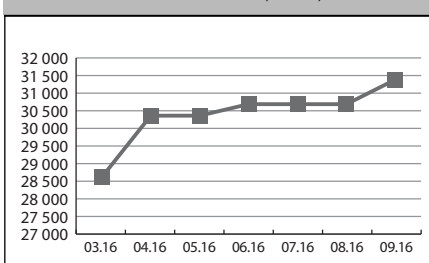
www.damu.kz

0 КОМПАНИИ

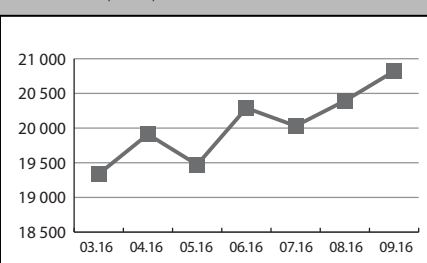
Dell Technologies осуществляет поддержку клиентов в 180 странах мира. В состав Dell Technologies входят подразделения клиентских решений Dell, подразделения инфраструктурных решений Dell EMC, компания Pivotal, RSA, SecureWorks, Virtustream, VMware.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

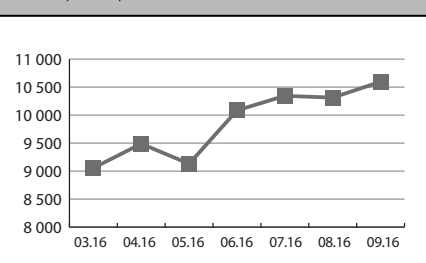
ВАЛОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



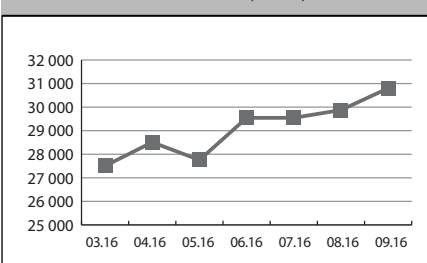
АКТИВЫ В СКВ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



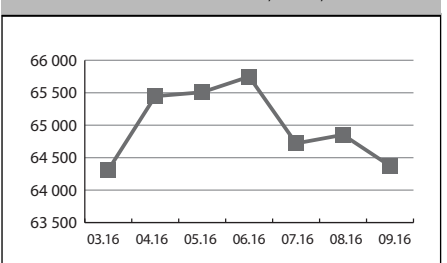
ЗОЛОТО, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



ЧИСТЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



АКТИВЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РК, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



Неожиданный удар

Победа Трампа обрушила фондовые рынки стран

Фондовый рынок

Глобальные фондовые индексы обрушились на фоне новостей о том, что Дональд Трамп победил на президентских выборах в США: японский NIKKEI упал на 6,5%, британский FTSE100 — на 1,5%, китайский China A 50 — на 1,8%, шанхайский Shanghai Composite — на 1,3%. Эксперты считают, что обвал связан с тем, что инвесторы рассчитывали на победу Хиллари Клинтон.

Михаил ЦОЙ

Мировые фондовые индексы обрушились на торгах 9 ноября, на фоне информации о том, что республиканец Дональд Трамп лидирует по голосам выборщиков, полученным на выборах президента в США. В начале подсчета голосов газета New York Times оценивала вероятность победы Хиллари Клинтон в 80%, но в результате выборов победил Дональд Трамп.

По словам аналитика компании NAS BROKER Антона Цоя, фьючерсы на главные фондовые индексы США по состоянию на 9 ноября на 15:00 по времени Астаны снизились в пределах 3–4%, следует из данных внебиржевых торгов. Dow Jones обрушился на 3,5%, S&P 500 — на 4,26%, NASDAQ — на 4,1%.

Китайский Shanghai Composite опустился на 1,32%, индекс китайских «голубых фишек» CSI300 — на 1,18%, гонконгский Hang Seng — на 2,85%. Южнокорейский KOSPI опустился на 2,43%, австралийский ASX200 — на 1,64%.

Японский фондовый рынок закрылся в красной зоне. Индекс NIKKEI рухнул на 6,5%.

Антон Цой отмечает, что когда увеличивалась вероятность победы Трампа на выборах, это повлекло падение доллара по отношению к главным мировым валютам. Сильнее всего доллар ослаб к иене — на 3,46%. По отношению к евро американская валюта подешевела на 2,2%, до \$1,1265, но после признания поражения главного конкурента Дональда Трампа в президентских выборах доллар отыграл половину своего предыдущего падения.

Цена на нефть Brent опустилась до \$44,5 за баррель. Фьючерсы на Brent подешевели на 3,75% и торгуются на уровне 43,9.

Растут в цене американские Treasuries, а фьючерсы на золото подорожали на 4%.

По мнению аналитика ГК TeleTrade Анастасии Игнатенко, результаты выборов в США предсказать было сложно. Кандидаты шли плечом к плечу, но в итоге победил Дональд Трамп.

По ее словам, для российских финансовых игроков важным событием



Победа республиканца может продолжить негативно влиять на американские фондовые рынки

стало то, что именно Трамп победил на выборах. Так как если бы победа была за Клинтон, это могло привести к новому раунду ухудшения отношений между Россией и США.

Региональный директор eToro Павел Салас в свою очередь объясняет падение фондовых индексов мира тем, что финансовые рынки ранее ожидали, что победит Хиллари Клинтон, основываясь на том, что она была фаворитом выборов, и практически все инвесторы заранее ставили на победу этого кандидата, а победа Трампа стала для всех большой неожиданностью. По этой причине Павел Салас сравнивает влияние победы республиканца на фондовые рынки с летним референдумом в Великобритании, когда результаты Brexit повлекли обвал фондовых рынков, связанный с бегством инвесторов в безопасные активы, такие как золото, облигации и валюты развитых стран.

Говоря про долгосрочное влияние на финансовые рынки, аналитики компании NAS BROKER рассказали, что политика Дональда Трампа будет иметь долгосрочный характер влияния.

«Дональд Трамп нацелен на пересмотр текущих торговых соглашений, в том числе с Китаем, Мексикой и Европой. На его политику негативно может реагировать мексиканский песо, фондовые рынки, которым не импонирует непредсказуемая политика кандидата от Республиканской партии. Золото же, вероятно, будет расти в цене в связи со спросом на активы-убежища, так как при победе Трампа инвесторы будут предпочитать уйти от рисков. Трамп, скорее всего, поддержит компании

сектора тяжелого машиностроения, а налоги кандидат обещал уменьшить до самого низкого уровня в мире. По этим причинам, я думаю, активы, которые отыгрались на выборах, в будущем продолжат свое движение, которое они выбрали 9 ноября», — говорит Антон Цой.

Продолжая обсуждать влияние выборов на финансовые рынки, спикер ГК FOREX CLUB Валерий Полховский отметил, что победа Дональда Трампа обвалила доллар в краткосрочной перспективе, так как возникло много неопределенностей вокруг дальнейших действий Трампа на посту президента. Также, по мнению эксперта, победа республиканца может продолжить негативно влиять на американские фондовые рынки и снижение может продолжиться, 4–5% за короткий период (1–2 недели). «Однако после этого, по нашим оценкам, они начнут восстанавливаться и к концу года могут выйти обратно на текущие уровни или даже выше. Трамп вряд ли будет рубить с плеча в финансовой сфере, и первые 3–5 месяцев динамика рынков будет развиваться по инерции и с оглядкой на хорошие прогнозы по прибылям», — сказал спикер Валерий Полховский.

Главный аналитик компании FMCA Сопрагу Владимир Лаутин отмечает влияние выборов на мексиканскую валюту. По его словам, мексиканский песо рекордно обвалился на фоне новостей в президентской гонке Дональда Трампа. «Мексиканский песо, который максимально чувствителен к победе Дональда Трампа на выборах в США, подешевел более чем на 11% к доллару,

крупнейшее падение по меньшей мере за 19 лет», — сказал он.

Аналитик FMCA объясняет девальвацию мексиканской валюты тем, что Дональд Трамп ранее пообещал построить стену на границе США с Мексикой в случае своей победы на выборах президента США. Во время предвыборной кампании он неоднократно заявлял, что оплатить ее постройку должна будет Мексика. Трамп также обещал депортировать из США всех незарегистрированных иммигрантов и критиковал действующую администрацию Обамы и свою соперницу из Демократической партии Хиллари Клинтон за то, что она предлагала «массовую амнистию, массовую иммиграцию и массовое беззаконие».

Антон Цой считает, что победа Дональда Трампа не отразится на Казахстане. «Победа республиканца может только косвенно отразиться на экономике Казахстана, нужно понимать, что так же было бы и в случае победы Клинтон. Мы можем почувствовать политику США через ближайшие страны, а это в первую очередь Россия и Китай, но в этой связи пока рано давать прогнозы. Здесь более интересно, как себя поведет Федеральная резервная система, глава которой не устраивает Трампа, и, если вспомнить, он ранее обещал уволить действующего главу главного ЦБ мира в случае своей инаугурации. Сегодня финансовому рынку Казахстана важнее понять, по какому пути пойдет ФРС, чтобы дать точную аналитику. Думаю, это мы точно узнаем после 10 ноября», — сказал он.

Китайский мажоритарий

Сделка

4 ноября Народный банк Казахстана объявил о намерении продать 60% акций своей дочерней компании — АО Altpyn Bank крупнейшей китайской компании CITIC Bank Corporation Limited. Эксперты положительно оценивают эту сделку, подчеркивая доверие иностранных инвесторов к казахстанским активам. По их мнению, опасений по поводу китайской экспансии рынка быть не должно.

Динара ШУМАЕВА

Для закрепления достигнутых договоренностей Народный банк и CITIC Bank подписали соответствующий меморандум о взаимопонимании. Реализация сделки ожидается в первой половине 2017 года.

«В целях выполнения достигнутых договоренностей стороны меморандума должны будут помимо прочего получить необходимые согласования компетентных органов Китайской Народной Республики и Республики Казахстан и выполнить иные условия, обычные для подобных сделок», — говорилось в пресс-релизе банка.

«Наличие стратегического партнера расширит возможности для АО Altpyn Bank в сфере инвестиционного банкинга, торгового финансирования и казначейства, платежей в юанях, продуктах private banking и розничного банкинга, банковских технологий. Altpyn Bank остается универсальным банком и продолжит реализацию стратегии по работе с корпоративными и розничными клиентами. Также мы ожидаем, что данная сделка обеспечит Halyk Group роль ключевого игрока в рамках реализации проектов по программе развития Казахстана «Нурлы жол» и китайских инициатив по созданию экономического пояса Шелкового пути «Один пояс. Один путь», — прокомментировала данное событие председатель правления Народного банка Умут Шахметова.

Сумма сделки при этом не озвучивается. По мнению директора общественного фонда «Финансовая свобода» Расула Рысмамбетова, она достаточно выгодна для Народного банка.

«Оплата за 60% акций Altpyn Bank состоит из фиксированной и изменяемой частей. Изменяемая часть будет зависеть от результатов банка за 2016 год. Следовательно, можно ожидать повышения активности банка в IV квартале. Впрочем, нынешние активы банка на 30 сентября 2016 года составляют 316 млрд тенге (\$929 млн по курсу 340 тенге за \$1). Обычно при подобных сделках к 60% от общей суммы (\$557 млн добавляет 3–5%, так называемый control premium — премия за контроль над банком. В любом случае, даже с учетом дисконта по NPL, снижения курса тенге к доллару, опережающего роста процентных расходов над процентными доходами у Altpyn Bank, сделка будет чрезвычайно выгодной для Народного банка, заплатившего \$176 млн за HSBC, который и стал Altpyn Bank. Даже если сумма сделки будет \$300 млн, то это можно назвать большой победой команды Народного банка», — считает эксперт.

Высокое доверие

В целом эксперты финансового рынка достаточно положительно оценивают эту сделку как для банка, так и экономики Казахстана.

«Да, это позитивно, особенно после ухода других иностранных инвесторов с рынка Казахстана в последние несколько лет. CITIC, возможно, принесет новые технологии и продукты на рынок Казахстана», — комментирует ведущий аналитик S&P Ratings Аннет Эсс. О том, как эта сделка отразится на рейтингах Народного банка, аналитик не сообщила, но подчеркнула, что об этом будет известно в ближайшем отчете S&P.

По мнению независимого эксперта в банковской сфере Тимура Мусина, наличие иностранных инвесторов на рынке страны — показатель ее инвестиционной привлекательности.

«В последние годы с местного рынка ушли крупные иностранные игроки, из которых можно выделить

UniCredit Group и Allianz SE, продавшие свои активы в стране, которые были представлены крупным бизнесом в банковском секторе и секторе страхования. Вместе с тем данное обстоятельство в какой-то степени будет компенсировано вхождением китайского игрока», — считает Тимур Мусин.

Стоит отметить, что для Казахстана Китай является одним из основных торговых партнеров и инвесторов. Вместе с тем после полного приобретения Altpyn Bank иностранным инвестором на отечественном рынке будут работать уже три китайских банка, в том числе АО ДБ «Банк Китая в Казахстане» и АО «Торгово-промышленный Банк Китая в городе Алматы».

Однако Расул Рысмамбетов считает, что угрозы китайской экспансии для финансового рынка Казахстана нет.

«60% акций все же значит, что казахстанские акционеры сохраняют контроль. Кроме того, доля Altpyn Bank на рынке очень маленькая, поэтому это не представляет стратегической угрозы, что китайские банки будут доминировать на нашем рынке», — говорит он.

Почему не родной инвестор?

По поводу того, почему Народный банк не привлек казахстанского инвестора, аналитик S&P полагает, что, возможно, сделка была инициирована CITIC Bank ввиду желания расширить свою деятельность в соседней стране — Казахстане, с которым у Китая сейчас множество проектов по сотрудничеству. «Возможно, предложение CITIC было довольно выгодным для Халыка», — считает эксперт.

По словам Тимура Мусина, в бизнесе очень тяжело выбрать клиента, поэтому, скорее всего, инвестор выбрал этот банк, так как планируемая сделка отвечает нынешним интересам, потребностям и стратегии китайского финансового института.

По мнению Расула Рысмамбетова, у выбора покупателя был не только финансовый, но и стратегический аспект. «Если брать финансовые соображения, то в нынешний кризис ни у кого на казахстанском рынке нет средств, чтобы купить Altpyn Bank. Что касается стратегических соображений, пока в казахстанско-китайском сотрудничестве получается, что только китайские компании заходят на наш рынок. Я не исключаю, что в скором времени Халык зайдет на рынок Китая. И в этом казахстанскому банку помогут китайские акционеры. Есть Западный Китай — по этническому составу не сильно отличающийся от южных регионов Казахстана. Значит, там у Народного банка могут возникнуть интересные проекты. Есть ожидания, что таким образом откроется финансирование в юанях для наших компаний», — полагает эксперт.

Тимур Мусин предполагает, что после прихода CITIC вполне возможно, что произойдут изменения в совете директоров и правлении банка. Зачастую в иностранных компаниях половина указанных органов будет представлена китайской стороной и местным менеджментом, который лучше понимает местные тенденции и ситуацию. Дочерние организации иностранных компаний кроме соответствия требованиям законодательства Республики Казахстан также должны работать в соответствии со стандартами и внутренними групповыми политиками материнской компании.

Расул Рысмамбетов надеется, что CITIC не будет активно вмешиваться в процесс управления, и считает, что китайские менеджеры будут больше фокусироваться на китайских компаниях, работающих в Казахстане и в регионе в целом.

Однако, по его мнению, риски все-таки есть. «Народному банку наверняка придется искать новых членов в свою команду, чтобы выстроить против китайских менеджеров. В любой совместной компании есть элементы сотрудничества и соперничества. И чтобы, будучи в меньшинстве, все же продвигать свои интересы, Народному нужны не только финансисты, но и специалисты по переговорам. Исходя из опыта совместных предприятий с китайскими партнерами, можно предположить, что CITIC может быть непростым партнером, после того как обустроится в банке», — пишет Расул Рысмамбетов.

Агрострахованию мешает закон

АПК

Агрострахованию мешает недоговоренность участников рынка. Несмотря на очевидную необходимость страхования сельскохозяйственных рисков, законодательной базы не хватает для защиты агропроизводителей. Кроме этого нынешнее законодательство идет вразрез с общепринятой в мире практикой страхования рисков в сельском хозяйстве.

Богдан ЕЛАГИН

В ходе правительственного часа в мажилисе парламента РК министр здравоохранения и социального развития РК Тамара Дуисенова рассказала, что 2016 году в Казахстане уже выдано 6834 микрокредита, из них 89% использованы на сельское хозяйство.

Практика предыдущих лет показывает, что в основном участники программы используют микрокредиты в сельском хозяйстве, в частности в животноводстве, так как это самый понятный и доступный бизнес для сельчан.

Сельское хозяйство, являясь одной из ключевых отраслей экономи-



ки, несет большие производственные риски. Вопрос об агростраховании обсуждался неоднократно, в частности на X Международной конференции «Страхование в Центральной Азии», однако четкого представления о том, как будет происходить процесс страхования рисков, не было.

В прошлом году экс-министр сельского хозяйства г-н Мамытбеков говорил о программе субсидирования расходов на страхование, отмечая, что этот инструмент вряд ли станет популярным у участников рынка

из-за дороговизны ставок (около 15%). Как сообщил начальник отдела маркетинга и PR СК Аманат Руслан Калигожин, на данный момент правила субсидирования по возмещению части расходов, понесенных субъектом агропромышленного комплекса при инвестиционных вложениях, утратили силу постановлением правительства Республики Казахстан от 30 января 2016 года № 43.

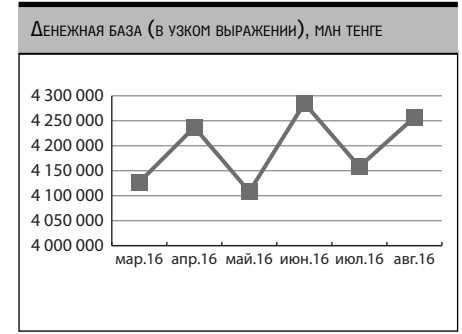
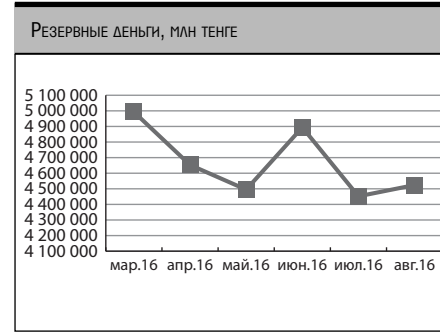
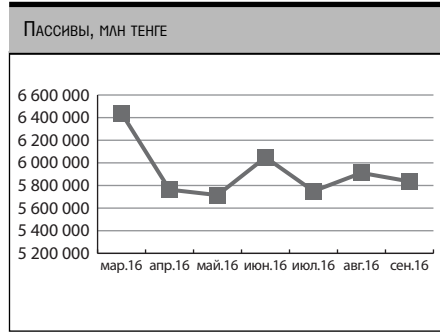
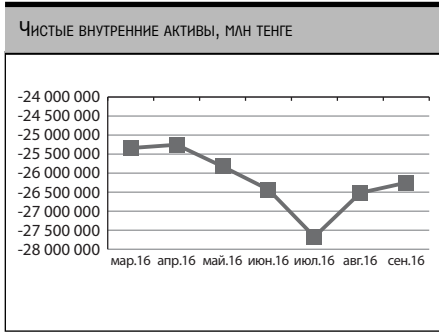
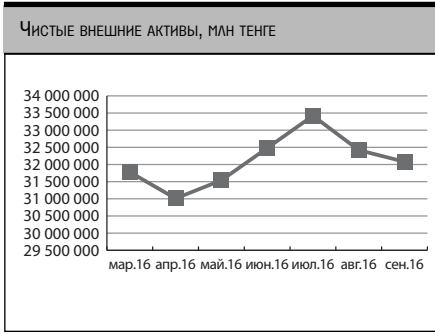
«Начнем с того, что страхование сельскохозяйственной продукции необходимо прежде всего государству», — подчеркивает исполнитель-

ный директор СК «Евразия» Шакир Иминов. Правительства многих развитых стран уже давно пришли к пониманию ценности страхования сельскохозяйственной продукции как способа реализации приоритетных задач: обеспечения продовольственной безопасности, реализации программы развития села, решения социальных вопросов и других проблем.

«Опыт многих стран показывает, что рынок сельхозстрахования не может развиваться без помощи государства. Риски здесь большие, что отражается на стоимости услуг. Кроме того, когда происходят природные катастрофы, страховщики не в состоянии самостоятельно справиться с последствиями. Поэтому в поддержке нуждаются как аграрии, так и сами страховщики», — отметил г-н Иминов.

Доступно ли агрострахование для товаропроизводителей?

«В слово «агрострахование» вложено много разных понятий, таких как животноводство, растениеводство, ответственность элеваторов, сельхозтехника. По разным видам страхуются разные риски, разные продукты и классы страхования, поэтому вычленил среднюю ставку попросту невозможно», — говорит г-н Калигожин.



Банк виновен, что заемщик не платит кредит

Споры

3–4 ноября в Алматы проходил 11-й Казахстанский форум корпоративных юристов. Спикеры обсудили множество изменений в законодательстве, в том числе и то, как действовать в случае судебных разбирательств.

Алексей БЫКОВ

Крупных изменений юристы ожидают в сфере регулирования отношений заемщиков с кредиторами. И данный вопрос является крайне актуальным, так как последнее обобщение судебной практики по данному вопросу было в далеком 1995 году. Юристы отмечают, что с тех пор произошло множество изменений. Были обобщения по отдельным областным судам и даже коллегии Верховного суда по делам, связанным с банковскими спорами. Но общая черта не подведена.

«Раньше иски о взыскании долга рассматривались судами как бесспорные, банку достаточно было доказать лишь факт выдачи кредита, предоставить справку — и все. Суды, честно говоря, особо не рассматривали, не выносили. Сейчас рассмотрение дел данной категории значительно усложнилось. Это связано с тем, что законодательство изменилось в сторону защиты интересов заемщиков. Был принят крупный пакет изменений по договорам банковского займа в 2011 и в 2015 годах. Заемщики стали намного умнее. Они уже представляют альтернативные расчеты, они требуют внутренние нормативные документы банка. Из-за этих факторов судебная практика потихоньку меняется», — рассказывает генеральный директор юридической компании Nexum Даулет Абжанов.

Один из главных вопросов о судебных спорах касался правомерности начисления процентов по кредиту после того, как банк получил судебное решение о досрочном взыскании предмета займа. Раньше в Казахстане было так: когда кредитор предъявлял иск и получал решение о досрочном взыскании, а заемщик не вернул долг за определенный период времени, банк снова шел в суд с начисленными за этот период процентами. Судебная практика сложилась так, что в таком случае представители закона рассматривали иск о досрочном погашении как односторонний отказ от исполнения договора со стороны банка. Следовательно, дальнейшие обязательства заемщика перед кредитором прекращаются. Такая же позиция заложена в проекте нормативного постановления Верховного суда РК «О судебной практике рассмотрения гражданских дел по спорам, вытекающим из договоров банковского займа».



Юристы ожидают крупных изменений в сфере регулирования отношений заемщиков с кредиторами

«Российская судебная практика тоже шла по такому же пути, как мы сейчас. Она рассматривала досрочный возврат как расторжение со стороны банка. И начисление процентов прекращалось. Однако впоследствии российские суды отказались от этого. Они признают требования о досрочном возврате не как односторонний отказ со стороны банка, а как односторонние изменения срока исполнения обязательств. Тут правовые последствия совсем другие. Это означает, что дальнейшее начисления процентов возможно. В российской судебной практике положение невыгодное для заемщика. В этом плане наша практика выгодно отличается в сторону должников», — объясняет Даулет Абжанов.

Юрист смело называет обсуждаемый проект революционным. Это станет сильным разворотом в сторону защиты интересов должников. Как пример, с принятием постановления появится возможность обвинить банк в образовании просрочки по выплатам за кредит. Вину кредитора предлагают учитывать исходя из двух факторов: как действовал банк до выдачи ссуды и как банк действовал после того, как образовалась просрочка. Если кредитор не провел достаточного анализа платежеспособности заемщика и не были истребованы заключения, экспертные оценки по финансовой благонадежности, то можно будет требовать уменьшения размера ответственности. По логике проекта постановления судам также придется исследовать, через какое время после образования задолженности банк обратился с иском, почему не сразу, почему не пошел на реструктуризацию долга. «Достаточно новая вещь. Достаточно смелое положение, из-за которого, на мой взгляд, банкам придется уже не легко», — поделился Даулет Абжанов.

Если проект примет в нынешней редакции, то банкам придется выполнять комплекс мер по досудебному урегулированию споров. Иначе иски банков будут возвращаться или оставаться без рассмотрения. Как объяснил юрист, на практике эти

процессы часто проводятся с нарушениями.

Неоднозначными в проекте остаются вопросы третьих лиц, являющихся залогодателями. Сейчас судебная практика расходится. Были случаи, когда банк предъявлял иск должнику, суд их удовлетворял, а после банк ходатайствовал о взыскании залогового имущества, принадлежащего третьему лицу. То есть залогодатель в судебном процессе не принимал участия, а к нему приходило уже судебные исполнительные с взысканием. Это вытекает в грубое нарушение прав личного поручителя на судебную защиту. Третье лицо в таких случаях лишено возможности оспорить сумму или обращение взыскания. Однако по другим решениям судов подобные ходатайства отклоняются.

Наиболее спорным моментом в проекте постановления Верховного суда являются правовые последствия смерти заемщика. Как посчитали разработчики проекта, обязательства по кредиту неразрывно связаны с личностью заемщика. Из этого юристы делают два главных вывода: 1. Смерть должника влечет за собой полное прекращение каких-либо обязательств. 2. Полученное сторонами решение по делу подлежит отмене. «На мой взгляд, здесь они перегнули палку. Там на самом деле оговорка: если обязательство неразрывно связано с личностью должника. Как классический пример: должник обязан написать картину или сочинить музыку. Он умирает. Естественно, обязательство прекратится. Поскольку здесь обязательство носит неразрывный характер с личностью должника. В случае банковского займа говорить о неразрывности с личностью вряд ли приходится. Все-таки денежное обязательство максимально удалено от личности заемщика. А может быть, кредит использовался на цели, совместные с супругом. А может быть, у него есть наследники, которые пользуются благами. Вот купил он квартиру на кредитные деньги, и там проживает семья, члены семьи», — делится мнением Даулет Абжанов.

Экзамен для корпораций

Фондовый рынок

В США подходит к концу сезон квартальной отчетности американских корпораций. По мнению экспертов, лучшие результаты продемонстрировали финансовые и технологические сектора, при этом компании нефтегазового сектора отчитались хуже прогнозов.

Михаил ЦОЙ

Как рассказал старший аналитик компании «Альпари» Роман Ткачук, среди акций технологического сектора представили отчеты практически все компании.

«На этой неделе результаты опубликовали HSBC, Priceline, Sysco. Ранее отчитавшиеся компании порадовали своих акционеров: у большинства результаты по прибыли и выручке превзошли ожидания. Можно констатировать, что американские компании адаптировались к дороговому доллару, усиление американской валюты не стало для них шоком», — сказал он.

При этом эксперт рассказал о компаниях с самыми яркими показателями за последний отчетный период — Qualcomm Inc и Facebook Inc.

Компания Qualcomm Inc — крупнейший производитель полупроводников для мобильных устройств в мире — отчиталась на уровне ожиданий, резко увеличив чистую прибыль и выручку в III квартале. Выручка компании выросла на 13%, до \$6,2 млрд, а чистая прибыль — на 36%, до \$1,9 млрд, в годовом выражении. Рост показателей в минувшем квартале компания объясняет, в частности, высоким спросом на чипы для смартфонов, в том числе в Китае. Квартальные продажи этих чипов выросли на 4%, что оказалось лучше прогноза самой компании. Также компания повысила прогноз по продажам чипов до конца 2016 года.

Компания Facebook Inc — крупнейшая в мире социальная сеть — увеличила чистую прибыль в III квартале в 2,7 раза, до \$2,4 млрд, в годовом выражении благодаря росту доходов от рекламы. Выручка выросла на 56%, до \$7 млрд, по сравнению с годом ранее. В целом компания превосходит рыночные ожидания уже шестой квартал подряд. Однако она значительно понизила ожидания на следующий год по выручке по причине роста капитальных затрат на строительство дата-центров и нежелания дальше увеличивать объем рекламы, который пользователи видят в своей ленте. Акции компании упали на 7% после роста на 22% с начала года.

Среди компаний спортивной индустрии предоставили отчетность немецкий производитель спортивной обуви и одежды компания Adidas AG и японский производитель Asics Corp. Германская Adidas AG увеличила чистую прибыль в III квартале 2016 года на 24%, до 386 млн евро, и выручку — на 14%, до 1,88 млрд евро, в годовом выражении. При этом Роман Ткачук отмечает двузначный рост продаж продукции этих компаний во всех странах, кроме стран СНГ и России. Акции компании отреагировали на опубликованную отчетность снижением на 3%, так как инвесторы сомневаются в устойчивости дальнейшего роста выручки компании.

У японского производителя спортивной обуви компании Asics Corp чистая прибыль за 9 месяцев текущего года выросла на 23%, до 18,7 млрд иен, рост выручки — на 9,3%, до 312,5 млрд иен. Увеличение выручки в этом году произошло благодаря росту продаж в США и Южной Америке. Акции компании выросли после опубликованной отчетности на 7%, доля акций в ОПИФ акций «Капиталь-Мировая индустрия спорта» — 5,8%. За прошедшую неделю эксперты «Альпари» сократили долю акций Amer Sports с 5 до 3%, а также долю акций

Nike — с 4 до 2% на фоне слабой отчетности и динамики акций данных компаний.

Среди технологических гигантов, по мнению эксперта «Альпари», отчетностью порадовали Microsoft и Google. Сравнительно хорошо отчитался и Apple, выручка компании выросла, а вот прибыль снизилась.

Аналитики компании NAS BROKER считают, что хуже всего отчитался сектор базовых материалов. Основной негатив, по их мнению, пришелся на металлургов и нефтяников. На результатах первых отразилось падение мирового спроса на промышленные металлы, в частности на сталь. Чистая прибыль крупнейшей американской компании производителя стали Nucor Corporation за I квартал сократилась на 41,5%, что гораздо ниже уровня прошлого года. В совокупности с производителями плохо отчитались и обрабатывающие компании.

Также аналитики NAS BROKER отмечают плохие отчеты нефтяных компаний, обусловленные падением цен на нефть. К примеру, отчетность нефтяной компании Chevron оказалась лучше ожиданий, однако чистая прибыль упала на 4,5%, а выручка — на 6%. Хуже прогнозов отчитались и Exxon Mobil.

Среди компаний финансового сектора, показавших наилучший результат, Роман Ткачук выделяет JP Morgan, прибыль на акцию которой составила \$1,59, тогда как ожидалось \$1,39; Citi Group и Wells Fargo, отчеты которых превзошли ожидания; Goldman Sachs и Morgan Stanley.

«Сильная банковская отчетность подтверждает эффективность мер количественного смягчения, в связи с этим политика Федерального резерва останется неизменной. В целом по итогам отчетности можно сказать, что американская экономика демонстрирует восстановление и подает надежду на дальнейший рост», — сказал аналитик компании «Альпари».

Компания	Дата отчета	EPS		Отклонение	Выручка, млрд \$		Отклонение
		Прогноз	Факт		Прогноз	Факт	
Intel	18.10	0,72	0,80	+11,1%	15,55	15,75	+1,48%
Morgan Stanley	19.10	0,65	0,80	+23,08%	8,24	9,64	+16,99%
American Express	19.10	0,96	1,24	+29,17%	7,65	7,77	+1,57%
Microsoft	20.10	0,68	0,76	+11,76%	21,54	20,45	-5,06%
Boeing	26.10	2,62	3,51	+33,97%	23,36	23,90	+2,31%
Amazon	27.10	0,86	0,52	-39,53%	32,71	32,71	0%

Агрострахованию мешает закон

<<< стр. 8

Руслан Калигожин пояснил, что ФКУ и/или БВУ на кредитном комитете в основном определяют необходимость страхования залогового либо выдаваемого в лизинг имущества. Механизм таков, что без страхования зачастую не выдается и кредит.

В целом данный класс оценивается как убыточный. «Закуп специальной техники производится в разных местах, в том числе и в соседнем Китае. И иногда качество покупаемой техники оставляет желать лучшего», — отметил он.

Перспектива

«У нас отсутствует эффективная общегосударственная система страхования сельскохозяйственных рисков, которая обеспечила бы надлежащую защиту как агропроизводителям, так и государственным инвестициям. Рынок агрострахования охватывает ничтожное количество сельхозпроизводителей. В развитых странах этот показатель уверенно превышает 50–60%, а в некоторых доходит и до 90%», — говорит г-н Иминов.

Законодательная база Республики Казахстан в области страхования в сельском хозяйстве существует и позволяет вести этот вид деятельности, однако есть моменты, которые требуют усовершенствования. Особенно это

касается существенного противоречия между законодательством и общепринятой в мире практикой страхования рисков в сельском хозяйстве.

«Сейчас отдельные виды страхования являются обязательными, в силу чего и идет поступление страховых премий. Однако если отменить обязательные виды агрострахования, то агросектор не будет страховать добровольно. Некоторые просто воспринимают страхование как инструмент финансовой защиты. И скорее всего, страховать будут лишь единицы, из числа тех, кто уже получал страховые выплаты ранее», — считает г-н Калигожин.

Г-н Иминов добавил, что на сегодняшний день есть один негативный фактор, который полностью дискредитирует этот вид страхования, — это логика сельхозпроизводителя, который считает: мол, зачем платить за страховку, занимаясь сбором и заполнением бумаг, ведь если случится какая-то чрезвычайная ситуация, государство всегда безвозмездно выделит средства. Однако государство не заинтересовано кредитовать таких фермеров. Он отметил, что трудности заключаются еще и в том, что, однажды обжегшись на страховании в недобросовестной компании, сельхозпроизводитель ставит табу на добровольное страхование.

«Всем миру известно, что ни одна масштабная система не меняется по

щелчку. Надо переписывать закон, создать прозрачные условия игры на рынке страхования сельскохозяйственной продукции. Создание четкого прозрачного механизма сотрудничества между аграриями, государством, страховыми компаниями и другими участниками сельскохозяйственного производства позволит решить основные задачи защиты аграриев от катастрофических рисков», — добавил спикер.

Количество страховых компаний, работающих в данном сегменте страхового рынка, значительно сократилось. Раньше все они активно работали, предоставляя услуги по агрострахованию. Уровень выплат по страхованию культур в те годы свидетельствовал о том, что страховщики готовы выполнять свои обязательства перед клиентами.

«В случае доработки на законодательном уровне мы уверены, что увеличится доля клиентов, добровольно и сознательно страхующих агрориски. Правда, скорее всего, это будут пока преимущественно крупные и очень крупные сельхозпроизводители. Правительственная программа по внедрению в стране института агрострахования находится пока на стадии разработки, и в некотором смысле страховые компании Казахстана вовлечены в этот процесс, но говорить о «возвращении» этого продукта пока очень рано», — заключил г-н Иминов.

Тікелей тұрақты рейстер
Прямые регулярные рейсы

ҚЫТАЙҒА ЖАҢА БАҒЫТТАРДЫҢ АШЫЛУЫ
(Хайнань аралы)
ОТКРЫТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ В КИТАЙ
(остров Хайнань)

АЛМАТЫ → САНЬЯ
үшу 15 қазаннан сенбі сайын / вылеты с 15 октября по субботам

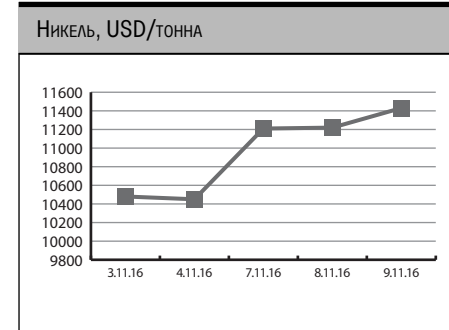
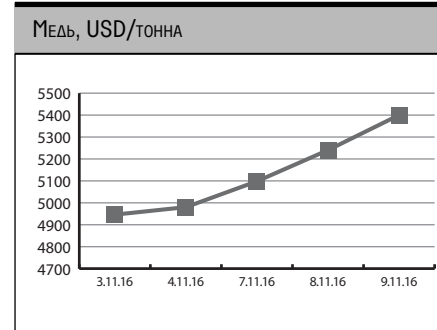
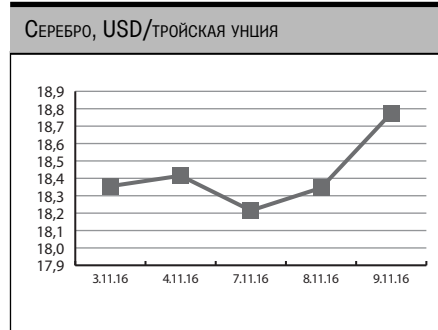
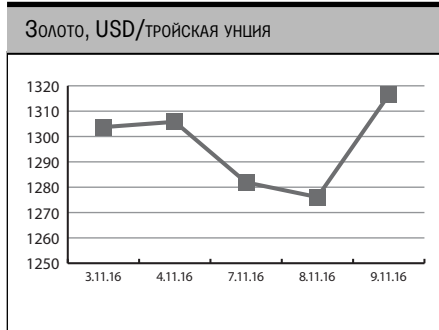
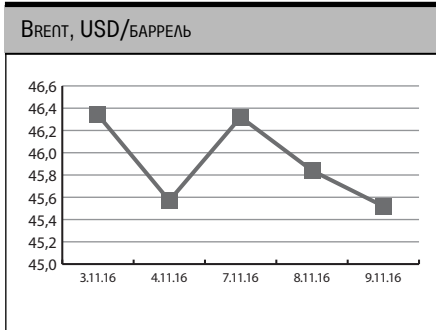
АСТАНА → САНЬЯ
үшу 05 желтоқсаннан дүйсенбі сайын / вылеты с 05 декабря по понедельникам

Билеттерді әуекассаларынан және scat.kz сайтынан сатып алуға болады

Билеты можно приобрести в авиакассах и на сайте scat.kz

Call-center: 8 7252 99-88-80

ИНДУСТРИЯ



Вице-министр по инвестициям и развитию Тимур Токтабаев: «Весь Кодекс о недрах нацелен на то, чтобы инвестор пришел»

Недропользование

18 ноября в Астане состоится съезд работников горно-металлургической промышленности с участием руководства министерства по инвестициям и развитию. Какие вопросы и меры поддержки горно-металлургической отрасли на сегодняшний день решаются и реализуются государством, «Къ» узнал в беседе с вице-министром по инвестициям и развитию Тимуром Токтабаевым.

Даниар СЕРИКОВ

— Тимур Серикович, какие проблемные вопросы планируется обсудить и представить со стороны профильного министерства на Съезде горнопромышленников?

— Самым мероприятием занимается много экспертов министерства. Самая главная тема — это наш Кодекс, мы планируем его принять, в сентябре 2017 внести в Мажилис и надеемся, что уже с 2018 года он вступит в силу. Мы хотим сделать это быстрее, поэтому многие депутаты работают сейчас в рабочих группах еще на стадии подготовки самого текста и концептуальных вопросов. Недавно мы выезжали в составе нашего комитета по природопользованию в город Актобе, проводили расширенное заседание с участием местных исполнительных органов, там было много депутатов. Мы достаточно открыто переговорили по многим вопросам, презентовали саму концепцию нового Кодекса о недрах и недропользовании. На нынешней встрече мы планируем как можно более детально осветить те вопросы, которые интересуют наш бизнес, отраслевые организации, ассоциации.

— То есть это реализация выполнения поручения премьер-министра Бакытжана Сагинтаева — всенародно обсуждение Кодекса о недрах?

— Да, абсолютно верно. На самом деле, текст-то у нас уже готов. В недропользовании сегодня в мире наблюдается обостренная конкуренция. Посмотрите, инвестор очень избирателен, если ему что-то не нравится — многие страны сейчас могут предложить условия не хуже, чем в Казахстане, условия именно в части геологических перспектив, поэтому многие компании идут в Африку или в Монголию. Мы должны выстоять в этой конкурентной борьбе, потому что наши месторождения по большей части были открыты еще в советское время. Есть новые, которые были открыты в период независимости, но количество их недостаточно. Важно понять, что сейчас в мире идет борьба за качество сырья. Она позволяет достигнуть низкой себестоимости продукции, что является залогом конкурентоспособности наших предприятий. Поэтому мы должны находить месторождения не только большие по запасам, как в советское время, но и очень хорошие по качеству. А с этим у нас есть проблемы, потому что содержание полезных ископаемых в других странах намного богаче.

В Казахстане есть такие месторождения, и на 90% их еще предстоит открыть, но все они на глубине. В советское время, как правило, технологии позволяли бурить до 200 метров. Там, где уже детально работали, конечно, были более глубокие скважины. В целом, территория изучалась близ поверхности месторождений. А сейчас основные перспективы у нас связаны с большими глубинами. В этот момент как раз появились новые технологии. Те технологии, которые у нас были до этого в геологии, прошли усовершенствование. Сейчас они позволяют исследовать глубину до 800 метров, такие технологии в Казахстане уже есть, наша геология их реализует.

Есть технологии с изучением недр до 2 километров с самолета. Пролетая на нем можно импульсным путем, при проведении аэрогеофизики выявлять аномальное скопление полезных ископаемых. Вы представляете себе, что это значит? Таким образом Казахстан вообще не изучался, но нам природа уготовила много подарков, которые предстоит узнать. Из тех данных, что мы получаем, мы видим, что качество растет, это правило хорошо знают в геологии и мы надеемся на открытие крупных месторождений с большим содержанием, это наша задача.

Весь Кодекс нацелен на то, чтобы инвестор пришел. Бурить, осуществлять исследования на глубине — все



Сегодня в мире идет борьба за качество сырья

это стоит больших денег. Государство само не способно все это профинансировать, в этом случае придется остановить многие наши программы и заниматься только геологоразведкой, а эта работа очень рискованная, вероятность открытия месторождения не больше 15%. Поэтому государству лучше стимулировать инвестора, чем рисковать самому. Инвестор готов идти. Например, капитализация австралийской или канадской биржи составляет более 58 млрд долларов и складывается за счет юниорных компаний. Соответственно, вот это тот небольшой бизнес, та прослойка энтузиастов, небольших компаний, которые будут заниматься изучением перспективных территорий, получением данных первоначальных, которые впоследствии смогут привлечь более крупных игроков, транснациональные компании, вот этот рынок надо создать. В Австралии он составляет 15 тысяч компаний, у нас их всего 80, поэтому мы надеемся, что все эти меры, новеллы, нормы, которые заложены в Кодексе, позволяют существенно оживить наш рынок и, как следствие, обеспечить открытие новых объектов.

— Недавно министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек говорил о том, что в следующем году на финансирование геологоразведки будет выделено денег в 4–5 раз меньше, чем в прошлом году. Как тогда будет проходить стимулирование геологоразведки? Часто говорят, что патент выдают компании для получения отдельного участка или права на продажу эксклюзивной информации.

— Самый главный критерий финансирования геологоразведки в мире — это затраты государства на один квадратный километр. Сегодня объем инвестиций у нас в Казахстане, включая частные — 7 долларов на квадратный километр, в Австралии 167 долларов тратят на это, в Канаде — 203 доллара. Вы представляете, насколько мы отстаем! В 20 и более раз. То есть сегодня помимо увеличения объемов госфинансирования нужно увеличить в 20 раз финансирование всего бизнеса. Как это сделать? Это очень серьезная задача. Чтобы мы стали такими же конкурентоспособными, эти страны нужно догонять. Поэтому что делает государство — есть четыре стадии геологоразведки — сначала большие площадные работы. На огромных площадях выявляется прогнозный ресурс, перспективы, скажем, здесь динамика тех геологических процессов, которые происходили в древности, свидетельствует о перспективах открытия отдельных месторождений. Это целая огромная зона. Потом второй этап — выявляются конкретные рудные поля, там, к примеру, зона, там золото или медь, и на ней уже проводятся детальные площадные работы. Выявляются участки, так называемые аномалии, большое скопление полезных ископаемых, а сколько их, куда простирается тело — непонятно. Вот эти — большая площадь, меньшая площадь, участки, три стадии — на этих стадиях государство должно финансировать. Потому что инвестор придет, скажет: «Рейта, я готов бурить, но покажите мне примерно где». Чтобы сказать примерно где, подготовить геологическую информацию, дать ему заготовки по материалам — это все задача государства и всего в общем объеме затрат это не больше 10% от

того, чтобы найти месторождение. А 90% — это уже детальная разведка, проведение лабораторных исследований. Вот возьмем большие площади — это тысячи квадратных километров, это региональные работы. Поисковые площадки составляют 100 километров. Потом уже на участке с аномалиями в 10 квадратных километров и далее — уже конкретные месторождения, где небольшие участки в несколько километров. Так вот, на последних нужно детально все разбурить, чтобы узнать, какова мощность пласта, какое содержание, его полностью оконтурить, чтобы ничего не потерялось и так далее. Государство должно финансировать региональные и поисковые работы. В поисково-оценочных работах, где можно предварительно оценить ресурсы и запасы, могут быть задействованы средства бюджета и бизнеса. Разведочные участки для передачи в промышленную отработку выполняются за счет частных инвестиций.

— Хорошо, сколько государство планирует выделить из бюджета на геологоразведку в следующем году по сравнению с предыдущим?

— Государство в 2011 году выделило 4,3 млрд тенге, в 2012–8,7 млрд в 2013–9,4 млрд в 2014–9,1 млрд в 2015 году — 11,4 млрд тенге. В этом году было выделено всего 8,2 млрд тенге, несмотря на то, что была принята пятилетняя программа с 2014 по 2019 год с расчетом выделения 30 млрд тенге в год, то есть геологоразведка была недофинансирована. Об этом наш министр на заседании правительства говорил. На нее нужно, как минимум, в пять раз больше выделять средств, чем выделяется сегодня. Это еще притом, что произошла девальвация. То, что сейчас выделяется на 2017 год (8,2 млрд тенге) вы сравните с теми 11 миллиардами, которые были в 2015 году. Эта цифра уже в два раза меньше. А 30 миллиардов до девальвации — это было \$200 млн. Сегодня государство не может столько тратить. И денег нет. Поэтому мы должны находить механизмы, что-то финансировать сами, больше работать с инвесторами, подготавливать площадки. Кодекс нацелен именно на упрощение процедуры предоставления права на недропользование, всех процедурных вопросов в геологоразведке.

— Какие конкретные стимулы будут применяться?

— Лицензии. Вот смотрите, контракт сегодня заключается 18 месяцев, ну кто будет столько ждать? 18 месяцев — это очень значительный срок, это только на разведку. На добычу — 24 месяца. Люди хотят иметь право на участок; понятное дело, что для того, чтобы приступить к операции по недропользованию надо будет делать техническую документацию, пройти экологию, ЧС и так далее. И после этого ты можешь уже начать непосредственно работу на месторождении. Но сегодня сам процесс заключения контракта происходит только после того, как ты весь этот процесс прошел. А это очень неудобно. Человек должен же вкладывать значительные деньги в проектирование и подготовку, не имея окончательных прав на закрепленный за ним участок. Есть только протокол результатов аукциона или прямых переговоров, но самого-то контракта нет. А если вы будете разговаривать с серьезными юридическими компаниями, которые

оценивают ваши правовые риски вхождения в Казахстан, они вам скажут: «Этот документ, да, он дает относительные права, но он не является подтверждением ваших прав на этот участок». Поэтому везде в мире надо быстро человеку дать право, лицензию в течение срока до трех дней и все, после этого он осуществляет проектирование и так далее. Но у нас сейчас государство очень сильно вмешивается в эти процессы. За рубежом не вмешивается, потому что есть презумпция добросовестности, она должна присутствовать у нас в бизнесе, государство должно доверять своему инвестору, а инвестор государству, что оно его не обманет. А государство от него ждет, что он будет вкладывать — это главное требование, вкладываешь и к тебе никаких претензий нет, платишь необходимые платежи — пожалуйста. На геологоразведке всего два платежа — платеж государству и минимальная программа — 10 тысяч долларов на два квадратных километра. Это понятные запросы и очень комфортные для инвестора — пришел, оплатил и работаешь, никто тебя не трогает. Сейчас же постоянно беспокоят недропользователей всевозможными проверками, согласованиями, все это не нравится инвесторам. Мы в мировом рейтинге очень сильно отстали и нам необходимо подняться. У нас по нормативно-правовой базе самые большие проблемы — торговые барьеры, качество геологической информации, дублирование, несогласованное законодательство, среди этих проблем также есть налоги.

Режим налогообложения у нас тоже не самый лучший. Я вам приведу простой пример. Мы предлагаем найти баланс интересов, вот этим сейчас мы занимаемся. Очень много предложений по налогообложению недр, я думаю вам министерство по нацэкономике подробно расскажет, есть отдельные группы, мы в них участвуем. Как отраслевиками мы ратуем за геологические, юниорные компании недропользователей, поэтому мы стараемся максимально условия для них учесть в нашем Кодексе.

— Иностранцы компании, которые работают в Казахстане, например, RioTinto, тоже получили какие-то гарантии или они работают через «Казгеологию»? Если они что-то откроют, например, большое медное месторождение в Карагандинской области, то как они будут реализовывать свое право на недропользование?

— А у них уже есть контракт. Они работают в партнерстве с «Казгеологией», которая даже выполняет их подрядные работы. То есть «Казгеология» уже стала серьезной организацией: закупила современное оборудование, привлекла аэрогеофизические технологии, которые были самые лучшие у канадской фирмы. Так что у RioTinto не было необходимости что-то привозить, она закупила услуги здесь, часть услуг для нее выполняла «Казгеология». Но появились и казахстанские компании с высоким качеством работ, тоже стали для RioTinto подрядчиками. Австралийская компания работает в рамках контракта, на все что она найдет у нее будет исключительное право на переход к этапу добычи.

долларов, а налог тот же. В чем же тогда у недропользователя стимул в глубокой переработке? Если мы говорим, что стремимся к глубокой переработке в Казахстане, то у нас налоговых стимулов в этом плане нет, об этом аналитики McKinsey говорили на рабочей группе и об этом уже знают в министерстве экономики. Мы занимаемся этим очень активно, стараемся защитить такое нововведение. Например, в Австралии 7,5% у вас на руде налог, на концентрате уже 5%, а на металле — 2,5%. То есть, чем вы больше переработку допускаете, тем ниже налог.

Понятное дело, что цена продажи конечной продукции при увеличении переделов растет, и у государства доходы увеличиваются, так как выгоднее брать 2,5% налога с передела на уровне металла, нежели 7,5% на этапе налогообложения руды.

И переработчику-недропользователю выгодней — он уже получил товар с высокой добавленной стоимостью, и ему несложно отдать государству больше, потому что он сам получит больше. Вот такие экономические стимулы.

Поэтому мы к этому стремимся, мы это предлагаем, конечно, есть вопросы по администрированию, и как это реализовывать в нашем законодательстве, как не допустить злоупотреблений этими нормами и так далее, мы, конечно, сейчас над этим работаем. Поэтому есть поручение, чтобы наш Кодекс о недрах и недропользовании был синхронизирован с Налоговым кодексом.

— Ранее говорилось, что будет освобождение от НДС в геологоразведке, возмещение каких-то затрат. Это так?

— Какая может быть добавленная стоимость на геологоразведке? Во всем мире геологоразведка считается признанным убытком. Вы, условно говоря, руководитель компании, традите на геологоразведку пять миллионов долларов и сразу ставите себе на убыток — вы закопали эти деньги в землю. А у нас еще налог нужно заплатить с этой суммы. Нелогично? Нелогично, потому что недропользователи не платили его ранее, НДС на разведку ввели только с 2009 года. Было сложно, недропользователь должен был прийти, доказывать инспектору, что он действительно провел геологоразведку, все это нужно было проверять, ездить иногда, ходить, сверку делать для возмещения. Не стали мучиться, взяли и отменили возмещение затрат по НДС в геологоразведке. То есть, не всегда были возможности и желание заниматься сложными вопросами администрирования налогообложения. Поэтому понятно, обеспечение доходной части бюджета очень важно, и желание побыстрее собрать налоги — естественно, но мы не должны приводить к некомфортным экономическим условиям недропользователя. Мы должны найти баланс интересов, вот этим сейчас мы занимаемся. Очень много предложений по налогообложению недр, я думаю вам министерство по нацэкономике подробно расскажет, есть отдельные группы, мы в них участвуем. Как отраслевиками мы ратуем за геологические, юниорные компании недропользователей, поэтому мы стараемся максимально условия для них учесть в нашем Кодексе.

— Иностранцы компании, которые работают в Казахстане, например, RioTinto, тоже получили какие-то гарантии или они работают через «Казгеологию»? Если они что-то откроют, например, большое медное месторождение в Карагандинской области, то как они будут реализовывать свое право на недропользование?

— А у них уже есть контракт. Они работают в партнерстве с «Казгеологией», которая даже выполняет их подрядные работы. То есть «Казгеология» уже стала серьезной организацией: закупила современное оборудование, привлекла аэрогеофизические технологии, которые были самые лучшие у канадской фирмы. Так что у RioTinto не было необходимости что-то привозить, она закупила услуги здесь, часть услуг для нее выполняла «Казгеология». Но появились и казахстанские компании с высоким качеством работ, тоже стали для RioTinto подрядчиками. Австралийская компания работает в рамках контракта, на все что она найдет у нее будет исключительное право на переход к этапу добычи.

— Как в Кодексе о недрах будут одновременно регулироваться использование международной системы отчетности по запасам CRIRSCO (Комитет по стандартам международной отчетности по минеральным запасам. — ред.

«Къ») и советской системы учета запасов ГКЗ (Государственной комиссии по запасам полезных ископаемых — ред. «Къ»)?

— Предусмотрен переходный период, когда будут действовать стандарты ГКЗ, мы же гарантируем стабильность наших контрактов. То есть те контракты, которые не заходят переходить на новые условия, могут остаться на старом законодательстве, на гарантированных условиях и для их обслуживания, конечно, ГКЗ будет сохранено.

— До какого срока примерно?

— Думаю, что после принятия Кодекса максимум три года. После этого мы будем стремиться к полному переходу. Это удобно, саморегулируемые организации уже созрели у нас для того, чтобы полностью на себя эту функцию взять. Бизнес заинтересован, не будет необходимости постоянно перепроверять. К примеру, такая ситуация сложилась: вы — банк, я пришел к вам за кредитом. Вы перепроверяете запасы, ГКЗ перепроверяет. Завтра пошли на биржу — биржа перепроверяет, частные инвесторы, все перепроверяют, так как есть элемент недоверия. Действительно, переходный период, старые системы подсчета запасов, где-то советский подход, несовершенство нашего законодательства породили моменты, когда демонстрируются не совсем достоверные запасы, по которым принимались инвестиционные решения. Когда недропользователи-инвесторы обожлились на этом деле, то они начали тщательно проверять всю информацию, в том числе старую. Вы же знаете, что в любом бизнесе есть недобросовестные люди, которые задействуют мошеннические схемы. Эта новая система позволит это все исключить. Основную роль будет играть компетентное лицо. Оно будет получать за это хорошее вознаграждение, это практикуется во всем мире. Лицо это — большое уровня профессионала, оно дорожит своей репутацией, работой и персонально подписывается под отчетом. То есть, брендовые люди в геологии несут ответственность за подсчет запасов. Этот человек может выступать консультантом, в зависимости от желания, но если компетентное лицо ошибется, то его саморегулируемая организация исключит навсегда. Он больше никогда не сможет этой работой заниматься. Он никогда не сможет получать большую зарплату за свою работу. А это тоже очень выгодное дело, на это и идет расчет.

— Глава АО НК «Казгеология» Галым Нуржанов говорил о том, что сейчас идет покупка лабораторий, где будет проводиться анализ. Они сами будут ее закупать?

— Здесь будет государственно-частное партнерство, наверное. Видите, самое главное в лабораториях, когда вы сдаете пробы, вы их шифруете для того, чтобы не было элемента подтасовки. Потому что можно пробу позолотить, содержание золота будет высокое и скажут, что открыли гигантское месторождение, хотя это неправда. Поэтому сама целая система создана. И эта система должна быть международно признана. Лаборатории, которые есть у нас в Казахстане, к сожалению, не могут обеспечить то, чтобы их лабораторные исследования признавались на бирже. Поэтому наши вынуждены вывозить в лабораторию в Кыргызстане, там есть международно признанная лаборатория, в Россию, в другие места, где это делают. А у нас в Казахстане минерально-сырьевой комплекс — это базовая отрасль в стране, новые отрасли только появляются, развиваются. И у нас нет лабораторий — все наши лабораторные образцы, керны вывозятся за рубеж, это неправильно. Если вы не планируете на биржу, то, конечно, вы здесь можете сделать лабораторный анализ, поставить на государственный баланс, начинать добычу. Но если вы хотите найти серьезного инвестора, то вам нужно получить международную экспертизу, провести свои запасы через международные лаборатории, где существуют все системы для исключения некачественного и недостоверного анализа.

— Когда будет закончена интерактивная геологическая карта?

— Интерактивная карта позволит узнать о наличии свободной территории, оформить покупку геологической информации, здесь же можно будет подать заявку на лицензию. Вся интерактивная карта будет запущена с Кодексом. Ее ТЭО уже сейчас разрабатывается, ее будет делать «Казгеология», может быть в ГПТ, а может быть самостоятельно — этот вопрос решается.

Кредит в помощь

Тренд

За 9 месяцев нынешнего года официальными дилерами было реализовано 30 759 легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 59% ниже аналогичного показателя минувшего года (74 911 единиц). Продажи в стоимостном выражении в отчетный период составили \$569 млн, уступив 58,7% значению соответствующего периода 2015 года.

Лина СОЛОВЬЕВА

При этом, по данным СПАОК «КазАвтоПром», 23 568 автомобилей (76%), реализованных по итогам 9 месяцев, пришлось на импорт, 7 154 покупателя (24%) остановили выбор на продукции казахстанских автозаводов.

За сентябрь этого года официальными дилерами в Казахстане продано 2 865 авто, что на 61% меньше, чем в сентябре прошлого года (7 260 авто). Причем наиболее продаваемыми стали бренды, попадающие под льготное кредитование (автомобили отечественной сборки) и имеющие собственные кредитные программы, в частности, Toyota Financial Services.

Как сообщает КМК «Астана Моторс», по итогам сентября нынешнего года первое место по количеству проданных автомобилей заняла Toyota, показав рост на 173% по сравнению с сентябрем 2015 года (было продано 843 автомобиля, тогда как в аналогичном периоде прошлого года – 309, а компания была на 9-ом месте). LADA опустилась на 2-е место, потеряв по сравнению с сентябрем прошлого года 71% (393 единицы против 1 337). 3-е место сохранил за собой Hyundai, продавший 323 авто (-55%), в сентябре 2015 года компания продала 713 автомобилей).

Связано это прежде всего с тем, что Toyota запустила собственную программу финансирования, аналогичную той, что предлагает Банк развития Казахстана (БРК), по которой автомобиль отечественной сборки можно купить в кредит по номинальной ставке 4%. Собственная программа Toyota — также 4%, но в том числе и для автомобилей, не произведенных в Казахстане.

Помимо Toyota, положительную динамику в сравнении с сентябрем 2015 года показали Lexus (+1 042%), Mercedes-Benz (+1 000%), Land Rover (+36%), BMW (+35%), Ford (+8%) и Nissan (+3%). Что в целом подтверждает тезис о том, что кризис меньше всего влияет на бренды люксового сегмента. Причем, по словам исполнительного директора Казахской моторной компании «Астана Моторс» **Антон Афонин**, впервые за 5 лет его работы в КМК «Астана Моторс» BMW стали дефицитом: «Сейчас на складе на весь Казахстан меньше 30 машин, более 20 дней машина на складе не задерживается».

Рейтинг наиболее востребованных казахстанцами брендов по итогам девяти месяцев текущего года возглавляет Lada: за 9 месяцев 2016 года на территории республики продано 6 086 автомобилей российской марки. Сбыт дилеров Toyota составил 5 728 единиц. Тройку лидеров замыкает Renault с показателем 2 925 реализованных автомобилей. В десятку наиболее успешных брендов вошли также Hyundai (2 659 ед.), KIA (2 325 ед.), Volkswagen (1 583 ед.), GAZ



Наиболее продаваемыми стали бренды, попадающие под льготное кредитование и имеющие собственные кредитные программы

(1 467 ед.), UAZ (1 196 ед.), Nissan (1 103 ед.) и Chevrolet (644 ед.).

Лидерство в рейтинге моделей сохраняют Lada Priora. Российский седан предпочли 2 237 покупателей. Пятерку бестселлеров составили также Toyota Camry (2 232 ед.), Lada 4x4 (1 534 ед.), Renault Duster (1394 ед.) и Hyundai Accent (1261 ед.). Среди моделей, вошедших в TOP-10 потребительских предпочтений, также Volkswagen Polo (1 236 ед.), Lada Granta (1 164 ед.), KIA Rio (1 015 ед.), Renault Sandero (1 012 ед.) и Toyota Land Cruiser Prado (916 ед.).

«Текущие цены на рынке — исторически самые низкие. Например, стоимость Hyundai Accent опускалась до \$7 тыс. долларов, тогда как во время запуска на рынок она составляла 14 тыс. долларов. Ни один производитель не сможет нести это бремя, постепенно цены будут повышаться. В частности, BMW сообщила, что повышает цены в России, соответственно, в Казахстане тоже — на 4–5%. Каждый производитель потихоньку будет отыгрывать тот дисконт, который давал нам, но шоковых скачков цен не ожидается», — считает Антон Афонин.

Наибольшую активность в приобретении легковых автомобилей в январе-сентябре т.г. проявили жители г. Алматы (9 281 реализованный авто), Астана (5 333 ед.), Атырау (2 234 ед.), Усть-Каменогорск (1 656 ед.), Караганда (1 623 ед.), Шымкент (1 573 ед.), Актау (1370 ед.), Костанай (1 368 ед.), Уральск (1 320 ед.) и Актобе (1 196 ед.).

Что касается автопроизводства, то по итогам 9 месяцев 2016 года на территории республики было произведено 8 332 единицы автотранспортных средств на сумму 51,6 млрд тенге. В сентябре 2016 г. отечественные автозаводы выпустили 1 019 автомобилей общей стоимостью 9,6 млрд тенге (включая грузовой транспорт и автобусную технику), что на 46% выше прошлогоднего показателя. Производство легковой техники в республике демонстрирует непрерывный рост, начиная с июня, и по итогам сентября (853 ед.) превзошло аналогичный показатель 2015 года на 68,2%.

Выпуск грузовых автомобилей в казахстанских предприятиях по результатам трех кварталов 2016 года вырос на 14,1% к аналогичному показателю годичной давности и составил 1201 ед. Выпуск автобусной техники в отчетный период сократился на 30,4%, до отметки 103 ед.

Сбыт отечественных автозаводов в январе-сентябре 2016 года составил 7 859 единиц. Рыночная доля предприятий Казавтопрома по итогам отчетного периода составила 24,1%. При этом в июле-августе этот показатель впервые в истории отрасли перешагнул 30%-ную отметку.

Рейтинг продаж легковых моделей локального производства возглавили Lada 4x4 (1 398 ед.), Hyundai Elantra (730 ед.), Kia Sportage (552 ед.), Skoda Rapid (436 ед.), Peugeot 301 (281 ед.), Hyundai Santa Fe (272 ед.), JAC S3 (270 ед.), Lada Granta (258 ед.), Toyota Fortuner (216 ед.) и Chevrolet Aveo (231 ед.).

«Казахстанский автомобильный рынок пребывает в состоянии спада со второй половины 2014 года. Он тяжелее других секторов потребительского рынка пережил девальвацию и другие макроэкономические потрясения. Но в текущем году продажи вышли на рыночное «плато», от которого авторетейл может оттолкнуться и начать движение вверх. Ежеквартально казахстанцы приобретают порядка 10 тыс. новых легковых автомобилей. Это стабильная цифра, которую мы наблюдаем с начала года. При этом все большее число покупателей предпочитает автомобили локальной сборки. Если в первом квартале их доля не достигала 20%, то к июлю-августу 30–32% авторынка пришлось на модели, выпускаемые внутри страны. Производство автомобилей также демонстрирует непрерывный рост начиная с июня. Рост объемов в сентябре достиг 46%. За 9 месяцев с начала года выпущено 8,3 тысячи единиц автотранспортных средств», — комментирует ситуацию председатель правления «КазАвтоПром» **Олег Алферов**.

В целом же, за 2016 год официальными дилерами РК предполагается реализовать 40 тыс. авто, что более чем вдвое меньше показателя пророчного 2015 года, когда было реализовано 89 тыс. авто (в лучшем для казахстанского авторынка 2013 и 2014 годы объем продаж составлял 165,7 и 163,5 тыс. авто соответственно). Сейчас же авторынок вернулся к показателям 2011 года, когда было продано 45,3 тыс. автомобилей.

Впрочем, аналитики КМК «Астана Моторс» предполагают, что в следующем году рынок достигнет дна и начнет расти. В 2017 году «официально» планируют продать 60 тыс. автомобилей.

Мирная экспансия

Автомобили казахстанско-китайского производства выйдут на российский рынок уже в следующем году

Производство

Производственная площадка AllurGroup по выпуску автомобилей полного цикла в Костаное продемонстрировала модельную линейку автомобилей JAC, производство которых налажено на технической базе ТОО «СарыаркаАвтоПром».

Анна ЭМИХ

На данный момент компания AllurGroup имеет право на производство полного модельного ряда JAC. С учетом того, что JAC Motors достаточно оперативно вносит обновления в модельный ряд своих автомобилей (рестайлинг моделей происходит через каждые 2 года с момента выпуска модели, каждые 3 года выпускается новая модель, тем самым происходит расширение модельной линейки), в планах AllurGroup осваивать новые модели и обновлять выпускаемую линейку.

В частности, ожидается запуск новой модели JAC S2 для РК, а в следующем году — компактного внедорожника SUV стоимостью от 3,9 млн тенге. Этот сегмент сейчас показывает стабильный рост на казахстанском рынке, где предпочтения покупателей сейчас направлены в сторону более доступных и качественных автомобилей казахстанского производства. Покупатели выбирают доступную стоимость, качество автомобилей и выгодные условия льготного кредитования.

В соответствии с казахстанско-китайским сотрудничеством в области индустриализации и инвестиций в проектах с высокой степенью проработки, между производственной площадкой ТОО «СарыаркаАвтоПром», входящей в AllurGroup и China National Machinery IMP. & EXP. CORP (CMC), 7 июля 2015 года был подписан первый контракт в рамках стратегического партнерства двух компаний Казахстана и Китая. По условиям сотрудничества, компания CMC осуществляет финансовую поддержку китайских проектов на Костанайском заводе.

Так, в дальнейшем развитие производства автомобилей JAC на сегодня инвестировано \$28 млн, из которых \$18 млн вложил китайский инвестор CMC, а оставшиеся \$10 млн — AllurGroup.

В ходе мероприятия в формате телемоста приняли участие ключевые представители правительства Китая и Казахстана: премьер-министр КНР **Ли Кэцзян** и премьер-министр РК **Бакытжан Сагинтаев**, а также руководители компаний-партнеров — заместитель генерального директора компании Anhui Jianghuai Automobile Co., Ltd (в РК больше известна как JAC Motors) **Ю Янг** и председатель совета директоров AllurGroup **Андрей Лаврентьев**.

Говоря о сотрудничестве китайской инвестиционной компании China National Machinery IMP. & EXP. CORP (CMC) с автомобильной компанией JAC Motors, Андрей Лаврентьев отметил, что «в апреле 2017 года будет запущен процесс сварки и окраски автомобильной модели JAC S3



В дальнейшее развитие производства автомобилей JAC инвестировано \$28 млн

с локализацией производства более 30%. В течение 3 лет планируем достичь 50% локализации за счет производства автокомпонентов в РК. Стратегическая цель нашего партнерства — выход на рынок Таможенного Союза».

В свою очередь заместитель генерального директора компании JAC Motors г-н Ю Янг подчеркнул перспективы дальнейшего развития казахстанско-китайского сотрудничества. Он отметил, что компании развивают партнерские отношения и прорабатывают разные форматы ведения бизнеса. К примеру, после запуска производства автомобильной модели JAC DKD — методом следует переход к полному циклу производства, включая сварку, окраску и сборку модели JAC S3 в первой половине 2017 года.

«Наш совместный с Казахстаном проект выходит на решающую стадию. В Китае произведено все необходимое технологическое оборудование, и мы приступаем к его поставке в текущем месяце».

Локализацию производства и расширение сотрудничества между нашими компаниями мы планируем на базе индустриальной зоны в Костаное. Используя наш промышленный опыт и новые технологии, мы совместно с казахстанским партнером сможем занять уверенные позиции на рынке», — отметил он.

Планируемая производственная мощность линии CKD пассажирских автомобилей JAC S3 составит 10 000 единиц в год. Экспорт данной модели будет осуществляться в Российскую Федерацию, авторынок которой автомобили JAC покинули с начала 2016 года. Компания также прекратила обслуживание автомобилей по причине того, что дистрибьютор («Богдан-Авто», Украина) из-за политически нестабильной ситуации в стране не смог продолжить продвижение пассажирских автомобилей бренда JAC.

Компания AllurGroup намерена заниматься реализацией на территории России не только коммерческими грузовиками, но и пассажирскими автомобилями, начиная с JAC S3. К примеру, модель JAC S3 производится в Казахстане уже в течение одного года, за это время модель

имела обновление 1 раз. С первого квартала 2017 г. начнется производство JAC S3 методом CKD и локализация составит 32%.

С конца первого квартала 2017 г. автомобили будут иметь новый двигатель объемом 1.6 л. Тогда же, в 2017 году, они поступят на рынок России.

За 10 месяцев текущего года на площадках AllurGroup произведено 5352 ед. автотранспорта. На текущий момент на производственной базе ТОО «СарыаркаАвтоПром», входящей в AllurGroup, действует и ведется производство автомобилей JAC методом DKD. Рассматривается возможность запуска производства крупноузловым методом (DKD) модели компактного SUV AC S2. В 2017 г. реализация бренда JAC будет осуществляться по всей существующей сети AllurAuto, которая насчитывает 15 городов.

По завершении церемонии Председатель совета директоров AllurGroup Андрей Лаврентьев отметил, что торговая марка JAC полюбится большой популярностью, как на родине — в Китае (лидируя в ряде сегментов и получая награды за лучший дизайн автомобиля и уровень безопасности), так уже снискала свою нишу и на отечественном рынке, получив признание казахстанцев в рамках национального конкурса «Халық маркасы». Активно продвигается направление электромобилей и альтернативных направлений, поскольку JAC в Китае имеет значительные инновационные разработки, инженерно-технические мощности, лаборатории и научно-производственные площадки.

В рамках казахстанско-китайского сотрудничества AllurGroup использует колоссальный опыт партнеров в изготовлении экологически безопасного вида транспорта — электромобилей. Производство автомобилей JAC характеризуется минимальной экономией на стали и материалах. JAC является государственным брендом в Китае, и все автомобили компании проходят строгий контроль качества и безопасности, что доказывает признание и признание высшего балла в 5 звездах по безопасности C-NCAP.

Pajero Sport: в лучших традициях Pajero

Тест-драйв

Мое знакомство с предыдущим Pajero Sport состоялось в offroad-парке, где он настолько легко и задорно проходил не самую легкую трассу, что даже у меня — не фанатки тотального бездорожья и больших brutальных автомобилей — невольно зачесались руки сесть за руль.... С тех пор прошло 2 года. Мы пережили пару девальваций, рынок — кризис, а Pajero Sport — смену поколения.

Елена ШТРИТЕР

Надо сказать, что в третьем поколении Pajero Sport изменился до неузнаваемости. Причем речь идет не только о новом интерьере и экстерьере. Инженеры компании основательно поработали над системами безопасности и комфортом.

Но давайте по порядку. В духе нынешнего корпоративного стиля Dymatic Shield, впервые продемонстрированного год назад на Outlander, автомобиль получил X-образный перед, объединяющий фары, фальшрадиаторную решетку, воздухозаборник и противотуманки в единую композицию, сверкающую

хромом. Впрочем, надо сказать, выглядит это вполне стильно, гармонично и современно. Фары, к слову, получили современный стреловидный дизайн, подчёрнутый росчерками ДХО.

В профиль Pajero Sport напоминает ликап L200, что неудивительно — ближайший родственник какникак. Уходящая вверх подоконная линия и огромные колесные арки делают образ внедорожника современным, динамичным и брутальным. До тех пор, пока взгляд не натывается на корму. Откровенно говоря, понять, что дизайнеры хотели добиться этим несколько странным решением фонарей, кровавыми полосами стекающих к бамперу, так и не удалось. Возможно, их вдохновил пример Nissan Juke, дизайн которого либо нравится, либо раздражает, но не оставляет равнодушными. Возможно, они просто решили сделать новый Pajero Sport узнаваемым. Что ж, если причина в этом, то попытку можно смело засчитать: сзади третий Pajero Sport совершенно точно не спутаешь ни с кем.

Внутреннее оформление изменилось столь же кардинально, как и экстерьер. Единственная черта, доставшаяся от предшественника — симметричность центральной консоли. В целом же, по сравнению с предшественником новый Pajero Sport настоящий сибарит. Тут тебе и новые кресла с выраженной бо-

ковой поддержкой, обогрев руля и заднего дивана, новый четырехспицевый мультируль, мониторинг слепых зон, система кругового обзора и многое-многое другое.

Кстати, раз уж мы заговорили о руле и системе кругового обзора, хочется отметить, что включение камер и выбор режима изображения в Pajero Sport осуществляется кнопкой на руле, а не под экраном мультимедиа, что невероятно удобно. А сам руль теперь регулируется не только по высоте, но и по вылету.

Архитектура центральной консоли традиционна: сверху — экран мультимедийной системы и бортовой компьютер, на среднем «этаже» — блок управления климатом, ну а в самом низу кнопки управления режимами работы двигателя и трансмиссии. Подсвечивается это все традиционно оранжевым цветом.

А вот «приборка» стала магиче: подсветка стала белой, а между колодцами спидометра и тахометра поселился дисплей со всякой необходимой в дороге информацией (средний расход топлива, расстояние до следующей заправки, режим трансмиссии и т.п.).

В целом же новый Pajero Sport перелопотнул по уровню оснащения и использованию современных технологических решений не только своего предшественника, но и флагманскую модель Pajero. Правда, обычный Pajero 4 произво-

дится уже 9 лет и отчаянно требует обновления.

Однако вернемся к участнику нашего тест-драйва. В лучших традициях модели, третья генерация Pajero Sport представляет собой автомобиль с рамной конструкцией в основе. Кроме того, внедорожный арсенал автомобиля составляет новое поколение легендарной системы полного привода Super Select 4WD-II, положения которой теперь легко переключаются шайбой. Ну и внушительный клиренс в 215 мм (говорят, что брод до 70 см для Pajero Sport — не проблема).

Под капотом внедорожника поселился трехлитровый бензиновый двигатель мощностью 209 «лошадок», работающий в паре с восьмиступенчатым автоматом AISIN.

Однако первое, на что обращаешь внимание на старте (помимо кнопки Start/Stop, которая, как и у Porsche, находится слева от руля) — это шумоизоляция. На холостых оборотах двигателя в автомобиле не слышно абсолютно. Честно говоря, первое мгновение сложилось ощущение, что я снова за рулем Outlander PHEV — готовность к движению видно только по ожившей «приборке».

Впрочем, на больших оборотах двигатель тоже практически не слышим. И единственное, что нарушает тишину в салоне — это шестшипованный шале на асфальте.

Но ведь для внедорожника это не самое главное? С главным —

внедорожными качествами авто — мы смогли познакомиться на конкурном поле конно-спортивного клуба «Алтын Тай». Помимо искусственных препятствий проверить их помог рыхлый песчаный грунт, обильно сдобренный пролившимся накануне дождем. В общем, обстановка заядлым покорителям бездорожья знакома.

И вот здесь однозначно впечатлила способность автомобиля тронуться в гору («с одного колеса» (под остальными тремя были ролики), — в гололед в нашем совсем не равнинном городе это дорогого стоит. Как и маневренность — при солидных габаритах у автомобиля относительно небольшой радиус разворота (кстати, количество оборотов руля тоже стало меньше).

Единственное, что во всем этом смутило внедорожник — это... заляпанные грязью парктроники, которые «ослепнув», начали «пакиковать».

Впрочем, «камерные» испытания — это здорово, но мы решили проверить автомобиль в боевых условиях и отправились в горы. И — да! — это все тот же бесконечно понравившийся мне Pajero Sport! Приличные углы въезда и съезда позволяют не дергаться на подъемах и спусках. А грубоватая жесткая подвеска создает непередаваемое чувство уверенности — проедем!

Кстати, руль остается тяжелым не только в условиях бездорожья, но и

на асфальте. Да и короба разгоняет автомобиль спокойно: с толком и расстановкой. Позволяя себя чувствовать достаточно уверенно при любом маневре, но не более. А на скорости выше 100 км/ч крены, не ощутимые до того, становятся неприятными. Все это не позволяет забыть, что ты управляешь большим тяжелым внедорожником. Соответственно, всевозможные «чудеса на виражах» — не его программа. Несмотря на то, что при отключенном полном приводе ведущим становится задний (!) мост — спорт же как-никак! Но, пожалуй, это, а также подрулевые лепестки (они позволяют ехать немного «веселее», но участником «Формулы 1» себя не почувствуешь точно) — все, что оправдывает слово Sport на шильдике.

Зато с третьим Pajero Sport по-прежнему «море по колено и горы по плечо». Для него дорога — это направление, по которому хочется проехать. И по-прежнему он провоцирует обехать пробку по бордюру или обочине. Потому что для него это — пустяк.

Знаете, беря на тест этот автомобиль я опасалась, что мода на всеобщую кроссоверизацию не пощадит и его. Однако — и меня это очень радует — я ошиблась. На все 100%. В третьем поколении Pajero Sport сохранил авантюрный дух покорителя бездорожья, который так впечатлил меня у его предшественника.

История со дна бутылки



Кино

Чужая жизнь, чужие секреты... Порой мы становимся невольными свидетелями каких-либо событий, которые способны неотвратимо изменить нашу жизнь. Именно об этом социальная драма Тейта Тейлора «Девушка в поезде».

Елена ШТРИТЕР

Главная героиня Рейчел (Эмили Блант) — одинокая безработная алкоголичка с двухлетним стажем и стабильными провалами в памяти. Все, что осталось в ее жизни — поездки в поезде, на котором она каждое утро едет в город, а вечером возвращается домой (все думают, что Рейчел все еще ездит на работу). Из окна поезда Рейчел каждый день наблюдает за домом бывшего супруга Тома (Джастин Теру) и его нынешней жены Анны (Ребекка Фергюсон). Впрочем, гораздо больше ее внимание привлекают их соседи — молодая супружеская пара (Хейли Беннет и Люк Эванс). Они — идеальная семья с точки зрения Рейчел. Она называет их Джейсон и Джес и уже в деталях придумала их историю.

Но, как известно, жизнь любит вносить свои коррективы даже в самые идеальные истории. И вот однажды Рейчел видит как Мэган (а именно так зовут Джес на самом деле) обнимается на балконе с другим мужчиной. Объятая праведным гневом (а заодно и изрядным количеством алкоголя), Рейчел собирается высказать Мэган все, что думает по поводу ее безразличного поведения. Но алкоголь штука коварная, и утром Рейчел приходит в себя на своей съемной квартире в крови и без малейшего понятия о том, что было вчера вечером.

Между тем выясняется, что Мэган пропала... И Рейчел просто необходимо вспомнить все.

Фильм снят по одноименному роману британки Пола Хоккинса, который год назад стал бестселлером. За первые несколько месяцев в мире было продано более 3 миллионов экземпляров книги (сейчас эта цифра уже превысила планку в 15 млн экземпляров), а на данный момент она переведена на 44 иностранных языка.

В отличие от книги, где Пола Хоккинса старательно мистифицирует атмосферу, Тейт Тейлор акцентирует внимание на несколько других вещах. Психологический триллер в его исполнении превращается скорее в социальную драму, главной темой которой становятся одиночество, доверие, предательство, эмоциональное насилие. А детективная составляющая становится фоном. Вернее, даже, пожалуй, спусковым механизмом, который расставит все по своим местам.

Господин Тейлор с головой окунает зрителя в жизнь Рейчел, Мэган и Анны. Причем повествование ведется не линейно, а скачками. Обрывками. Сегодня, неделю назад, вчера, три дня назад, несколько лет назад. Рейчел, Мэган, Анна...

И если поначалу это сбивает с толку, то ближе к середине фильма из этих хаотичных штрихов начинает проявляться картина. Отчаянно унылая и безрадостная. Откровенно говоря, «Девушка в поезде» из тех фильмов, которые оставляют крайне неприятное послевкусие, тягостные раздумья и абсолютное нежелание смотреть их повторно.

Каждый из героев — крайне неприятен. Рейчел, которая спивается из-за того, что не смогла родить ребенка и удержать мужа, а сейчас живет, вдохновенно лелея свой комплекс вины и уверенности в собственной никчемности. Том, нуждаю-

щийся в постоянном подтверждении своей мужской состоятельности. Нимфоманка Мэган, не желающая расстаться с прошлым, которым она оправдывает свое неумение быть счастливой. Ее муж Скотт, ревнующий жену к каждому столбу. Анна... Впрочем, Анна, пожалуй, самая адекватная из всех здесь присутствующих. Ее действия все же можно объяснить с точки зрения здравого смысла.

И, несмотря на то, что каждый из них вызывает отторжение, Тейт Тейлор заставляет проникнуться их проблемами. Ставить себя на их место и, пусть с легкой брезгливостью, но понимать...

И все же фильм восхищает. Восхищает музыкальным сопровождением: Дэни Элфман прочувствовал историю и снайперски точно написал под нее музыку. Восхищает актерской и режиссерской работой. Тем, как филигранно передана эта атмосфера безнадежности (осень, пожелтая трава, невыразительные краски, невыразительные эмоции), и как достоверно и глубоко отыграны характеры персонажей. Неуверенный в себе садист Джастина Теру. Обрюзгая, неопытная с потухшими глазами героиня Эмили Блант. Неуравновешенная и инфантильная Мэган в исполнении Хейли Беннет. Все они слишком живые и настоящие. И именно поэтому глубоко неприятные.

В конечном итоге развязка (Рейчел все-таки начнет восстанавливать воспоминания) становится не кульминацией фильма, а всего лишь смазанной точкой, завершающей очередной жизненный этап героев. И самое неприятное в этом то, что выходя из зала, ты начинаешь понимать, что это не художественный вымысел: люди, подобные главным героям, живут вокруг. И каждый из нас слышал или знает такого человека — слабого, сломанного, одинокого.

Кубок президента РК отправится в Узбекистан

Стиль жизни

В Алматы завершился международный турнир по гольфу на Кубок президента Казахстана 2016. В этом году он прошел уже в семнадцатый раз и традиционно собрал не только казахстанских гольфистов, но и спортсменов из ближнего и дальнего зарубежья.

Лина СОЛОВЬЕВА

Для того, чтобы определить лучших из лучших, спортсмены собрались пожим осенним днем в предгорьях Заилийского Алатау на полях гольф-клуба Nurtau. Игра проходила в формате «строукплей» (победителем считается игрок, сделавший наименьшее количество ударов по итогам раундов) с учетом гандикапа (числовой показатель квалификации спортсмена) в трех группах: «А» (НСр 0–14), «В» (НСр 15–28) и «С» (НСр 0–36).

Среди мужчин абсолютным чемпионом турнира и обладателем Кубка президента — 2016 (Best Gross) стал узбекский гольфист Канатбек Курбаналиев с результатом 76.

Кстати, это уже вторая победа Канатбека на казахстанских полях в этом году: в начале сентября он



стал чемпионом Казахстана среди любителей.

Среди женщин чемпионкой турнира на Кубок Президента стала Гульмира Абдулина с результатом 68.

Второе место заняла Диана Бегешева (70). А почетное третье место досталось Инне Хегай (71).

В номинации Net призовые места в группе «В» первое, второе и третье места соответственно заняли Ерлан Дуйсенбин — 65 (НСр-17); Куаныш Кисиков — 65 (НСр-26) и Марат Саркытбаев — 66 (НСр-22) В группе «А» первое место завоевал Марат Багжанов с результатом 66 (НСр-13), второе место у Исы Мальгасова — 68 (НСр-9), и почетное третье место у юниора

Айбека Турсумбаева — 71 (НСр-9).

Приз в номинации Longest drive у женщин достался Лауре Кадировой, а ближе всех к лунке (Nearest to the Pin) оказалась Елена Топольская.

У мужчин приз за самый дальний удар (Longest drive) получил Дмитрий Тен, и приз в номинации Nearest to the Pin у Мукана Сагындыкова.

Заметим, международный турнир по гольфу на Кубок президента — это одно из наиболее значимых событий в мире казахстанского гольфа. Он был основан в честь президента страны Нурсултана Назарбаева одновременно с открытием гольф-клуба Nurtau в 2000 году и с тех пор проходит на полях этого клуба ежегодно.

Норберт Нидеркофлер о казахской кухне, картофеле фри и счастье

Высокая кухня

Норберт Нидеркофлер — обладатель двух звезд Мишлена и шеф-повар итальянского ресторана St. Hubertus. Автор собственной кулинарной концепции, гурман, эстет и философ. В Алматы он третий год подряд приезжает на фестиваль Celebrate the Senses. Во время неспешной беседы шеф Норберт рассказал «Курсиву» об особенностях высокой кухни, перспективах казахской кулинарии и, конечно же, философии еды.

Елена ШТРИТЕР

— Норберт, что такое авторская или высокая кухня в Вашем понимании?

— Это одновременно и простой, и сложный вопрос. Если вы только начинаете карьеру в ресторанном бизнесе, то вам необходимо о себе заявить. И в этот период повара начинают творить безумные вещи: странные комбинации, маленькие порции — в общем, что во что горазд! Но стоит найти свою стезю, свой путь, меняется подход к еде и пиару. И получается, что высокая кухня — это необходимость постоянно развиваться и придумывать что-то новое. И если ты нашел свой путь, у тебя появятся и свои последователи (многие гости в наш ресторан уже приезжают постоянно по 10–15 лет).

— Не только последователи, но и награды. Вы обладатель не только звезд Мишлен, но и нескольких итальянских наград. Что они значат для Вас?

— Сначала все награды были для меня очень важны, — благодарим люди узнали обо мне. Сейчас же лучшая награда для меня — это гости, которые раз за разом возвращаются в мой ресторан и рекомендуют его своим друзьям и знакомым. А это, согласитесь, гораздо лучший пиар, чем статьи в газетах или журналах. Статьи — это хорошо, но впечатления людей — это гораздо более надежный долгосрочный пиар.

Звезды Мишлен — это, несомненно, очень важно. Но вот этим летом в нашем ресторане выдался день, когда были заняты абсолютно все столики. И ближайшие гости приехали из Лондона. А так в зале были люди из Бразилии, США, Австралии, Индии. И многие из них приехали именно по рекомендациям своих друзей. И это для меня самая важная награда.

— Наверное, со многими клиентами у Вас уже сложились если и не дружеские, то приятельские отношения?

— О, конечно! К примеру с парой, которая в нашем ресторане была уже 95 раз. У меня есть постоянные гости из Казахстана, Америки, Англии.

— А что насчет Ваших помощников? Ведь за эти годы их, наверное, сменилось немало?

— Я помню каждого су-шефа, каждого повара, который работал с ним на протяжении 20 лет существования ресторана. Знаю, чего они добились и какими стали. Сейчас, в 20-летие ресторана, я подготовил меню бест-



селлеров за все эти годы. И очень хочу однажды собрать всех помощников, которые работали со мной над каждым из них, и чтобы каждый приготовил именно то, свое блюдо.

— Норберт, а каким должно быть идеальное блюдо?

— Самое главное, еда должна быть хорошо сбалансирована. Ну, к примеру, что-то сладкое должно подаваться с чем-то кислым. Мягкие продукты идеально сочетаются с хрустящими. Кстати, хрустящие продукты дают ощущение счастья. Как вы думаете, почему все так любят именно картофель фри? Именно потому, что он хрустит! Я стараюсь делать простые вещи. Правда, в этом случае приготовление каждого продукта приходится тщательно продумывать. Недостатки еды просто спрятать в большом количестве ингредиентов. Если же их мало, каждый из них должен быть приготовлен идеально.

Знаете, это очень похоже на моду. К примеру, есть Армани — абсолютная классика, простые чистые линии, строгий силуэт, идеальный крой. А есть Готье, который привлекает внимание, показывает совершенство сумасшедшие вещи и постоянно шокирует. Но Армани никогда не выйдет из моды, потому что это классика. Высокая кухня для меня — это такая же классика, которая не устареет, но для этого она должна быть идеальной.

— То есть, кулинария — это философия?

— Да.

— Что Вас вдохновляет?

— Жизнь. Книжки, каждый новый опыт... Причем, зачастую негативный опыт даже более полезен. Потому что он чему-то учит. Что-то позитивное быстро забывается, а вот негативные переживания остаются в памяти и заставляют совершенствоваться. Мое вдохновение в каждом новом дне, в каждом новом знакомстве, в каждом новом опыте.

— Кстати о негативе, у Вас случались неудачные рецепты?

— Да. Я не великий и всемогущий. Как и все люди, я ошибаюсь. У меня на кухне есть специальная зона, куда официанты приносят тарелки со столов, и я всегда интересуюсь почему то или иное блюдо вернули. И если не получаю внятного ответа (к примеру, клиент был сыт), иду и спрашиваю гостя, что не понравилось. Это позволяет мне провести работу над ошибками, совершенствоваться и расти.

— А какую кухню предпочитаете Вы?

— Японскую. Прежде всего потому, что в ней очень много истории,

культуры, уважения к продуктам. Японская кухня — это не просто суши и сашими. Это искусство. Ритуал. Смотреть за процессом приготовления блюда удовольствие не меньше, чем их есть.

К примеру, на то, чтобы просто надеть фарфур у японских поваров уходит около 10 минут. А приготовление говядины Kobe — это философия. Какие угли использовать, какую температуру выдерживать... Но самое главное, японские повара работают не над идеальной подачей, а над идеальным вкусом.

— Норберт, это уже не первый Ваш визит в Алматы. У Вас уже сложилось какое-нибудь мнение о казахской кухне?

— Мне нравится стиль общения за столом. Мне нравится, как подается еда — на обиходных блюдах. И люди не сидят в своих гаджетах, а общаются. Кроме того, вот уже три года я хожу в местные рестораны и с каждым годом вижу, как они развиваются. Улучшается презентация и подача еды.

Я очень люблю Зеленый базар. Там за каждым продуктом есть человек, который этим продуктом гордится. Когда ты спрашиваешь, откуда это, тебе отвечают. Причем, не просто информируя, а с горящими глазами. И это здорово! У нас такого рынка, к сожалению, нет. Что жаль. Ведь Зеленый базар это не только вдохновение, но и великолепные продукты. У нас таких продуктов нет. Вернее есть, но привозные — с юга Италии. Здесь же все местное. И это дает огромный потенциал для развития казахстанской кулинарии.

Но для того, чтобы казахская кухня стала известной и востребованной, нужны повара, которые будут жить ею, нужна работа с фермерами и поставщиками. Ваш рынок имеет огромный потенциал. К примеру, Франция всегда была популярным гастрономическим направлением, а вот Испания развивала его искусственно. 10 лет назад никому в голову не приходило поехать в Копенгаген за каким-нибудь кулинарным опытом. Сейчас северная кухня стала популярной. Это тренд последних 3–5 лет. То же самое происходит и с перуанской кухней. За счет того, что развивается собственная культура еды, страна развивает сельское хозяйство, туризм, — количество гастрономических путешественников в эту страну каждый год увеличивается на 5%.

Соответственно, и казахстанская кулинария имеет огромный потенциал. С единственным условием — развивать надо именно национальную кухню. Я приезжаю в Казахстан, чтобы выпить вина «Арба Вайн» и поест мяса. Но не за суши. Кулинария сейчас на виду и привлекает очень много внимания. Просто надо развивать свой путь.

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ВОЛШЕБНЫЕ ТАРИФЫ В ЕВРОПУ

Приобретайте авиабилеты в Европу из всех городов Казахстана по сниженному тарифу и получите скидку 99% для Вашего ребенка.

в продаже с 7 по 20 ноября

airastana.com