

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 21 (697)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 21 (697), ЧЕТВЕРГ, 22 ИЮНЯ 2017 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
КАРАЖЫРЕ
ОТКАЗАЛИ СДЕЛАТЬ
ПЕРЕРАСЧЕТ

02

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС
ЛИНИЯ
ЖИЗНИ

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

04



ТЕНДЕНЦИИ:
ПОТРЕБИТЕЛЬ
ИДЕТ В ОТРЫВ

06

* Бриф-новости

Эксперты: Казахстану нужно усиливать свои преимущества

В столице 15–16 июня завершился X Астанинский экономический форум «Новая энергия — новая экономика», который по традиции собрал ведущих международных экспертов в области экономики и политики для обсуждения актуальных проблем в мире. В интервью «Къ» некоторые спикеры поделились своим мнением о состоянии экономики РК и перспективах ее развития.

>> 2

Новый путь

Фонд «Даму» определил для себя приоритетные направления развития своей деятельности. Об этом в ходе панельной сессии «Новые возможности для роста конкурентоспособности бизнеса» в рамках АЭФ в Астане заявил председатель правления фонда «Даму» Абай Саркулов.

>> 7

Сделка за 1 тенге

На казахстанском банковском рынке продолжается консолидация основных игроков. В минувший четверг Кенес Ракишев продал 86,09% простых акций Qazqom Народному банку Казахстана по 1 тенге за акцию. За такую же цену АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» продало свою долю в Qazqom — 10,72%. Однако, по мнению аналитиков, реальная покупная цена может быть совсем иной.

>> 8

Внезапная девальвация

В последнюю неделю доллар уверенно демонстрирует динамику роста в парах с сырьевыми валютами, которые пали жертвами очередного обвала цен на нефть. Тенге ослаб до \$326 по итогам утренней сессии торгов 21 июня. И если тенденция падения цены на нефть будет сохраняться, то не исключено, что и тенге может потерять еще до 20% стоимости от текущих значений.

>> 9

Преодолевать барьеры

Стагнирующим в своем развитии остается рынок государственных закупок единого экономического пространства. Работа по нетарифным барьерам, отраженным в «Белой книге» ЕЭК, будет проводиться в консенсусе участвующих стран. Тарифные преграды на внешнем периметре из года в год снижаются, согласно расписанию вступления большинства государств-членов ЕАЭС в ВТО.

>> 10

Казахстану нужен страновой бренд

Казахстан нуждается в профессиональном брендинге на мировом уровне. К такому выводу пришли участники X Астанинского экономического форума, прошедшего 15–16 июня в Астане. Они рекомендовали чиновникам срочно заняться формированием узнаваемого и позитивного образа страны.

>> 11

Кемаль Озкан: «То, что я делаю, должно принести счастье»

Кемаль Озкан — человек, который знает все о сладостях, и перед талантом которого не устоял даже шейх Катар. А еще Кемаль тот, кто не любит останавливаться на достигнутом. Оставив успешную отельную карьеру, он создал свое дело. И тоже достиг успеха. О том, как рождаются новые десерты, кондитерской моде и рецепте успеха мы побеседовали с одним из самых известных кондитеров Турции Кемалем Озканом.

>> 12

«Шанхайская восьмерка» — новый этап развития

Членами ШОС стали Индия и Пакистан

Геополитика

Впервые в истории Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) произошло расширение. В ШОС в качестве полноправных членов вошли Индия и Пакистан. Эксперты отмечают плюсы и минусы данного расширения и негласно называют ШОС альтернативой «большой восьмерке», поскольку теперь ШОС представляет около 40% населения Земли.

Дарья МАКСИМОВА

Индия и Исламская Республика Пакистан официально стали членами ШОС. Главы государств Организации на саммите во Дворце независимости в Астане акkurat накануне открытия международной выставки ЭКСПО-2017 подписали историческое соглашение о завершении процедуры приема этих стран в ШОС и присвоении им статуса членов Организации. Был подписан и ряд других документов: Конвенция ШОС по противодействию экстремизму, заявления глав государств — членов Организации о совместном противодействии международному терроризму, а также ряд внутренних документов ШОС.

Третий ВВП мира

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) вступила в новый этап своего институционального развития уже как «Шанхайская восьмерка», сообщил на саммите Организации президент Казахстана Нурсултан Назарбаев. «Символично, что именно в Астане 12 лет назад было подписано решение о предоставлении двум странам статуса наблюдателей нашей организации — Индии и Пакистану. И важность заседания в том, что эти страны впервые участвуют в нашей организации, организация расширяется. Теперь зона ответственности ШОС охватывает территорию с населением более чем три миллиарда человек, около трети ВВП мира. Таким образом,



Эксперты негласно называют ШОС альтернативой «большой восьмерке»

организация вступила в новый этап своего институционального развития уже как «Шанхайская восьмерка», — сказал Нурсултан Назарбаев в ходе заседания в расширенном формате. Президент напомнил, что страны являются свидетелями роста эскалации, геополитической напряженности некоторых регионов, прилегающих к ШОС.

«В этой связи принятие нашим советом заявления глав государств — членов ШОС о совместном противодействии международному терроризму является своевременным шагом. Хотел бы также отметить высокую актуальность конвенции ШОС по противодействию экстремизму, которую мы также сегодня подпишем», — отметил Глава государства.

За прошедший период ШОС провела серьезную работу по укреплению сотрудничества с различными международными объединениями. Так, в ноябре 2016 года принята

резолюция Генассамблеи ООН о сотрудничестве с ШОС.

«Перспективными обещают быть формализация отношений ШОС с Международным комитетом Красного креста. Выступаем также за налаживание взаимодействия ШОС с Евразийским экономическим союзом и Организацией исламского сотрудничества, а чем главы государств говорили в узком составе», — сообщил Назарбаев.

Работа будет многоплановой

В свою очередь президент Российской Федерации также дал положительную оценку расширению ШОС. «Расширение состава Шанхайской организации сотрудничества, несомненно, будет способствовать тому, что она станет более мощной и влиятельной в политической, экономической и гуманитарной сферах», — сказал Владимир Путин в ходе заседания глав стран — членов ШОС.

Путин также подчеркнул, что Индия и Пакистан менее чем за два года выполнили все необходимые условия для вступления в ШОС. «Теперь наша задача помочь новым партнерам встроиться в ведущуюся в рамках ШОС многоплановую работу», — подытожил Путин.

Председатель Китайской народной республики Си Цзиньпин сделал акцент на необходимости укрепления безопасности стран — членов ШОС. Так китайский лидер заявил, что ШОС должна разработать меры реагирования и совместно защищать безопасность власти, общественную стабильность в регионе.

«Нужно укрепить дееспособность и создать крепкую защитную стену безопасности в регионе. Следует активизировать политические контакты и координацию. Разработать меры реагирования и совместно защищать безопасность власти, политического строя, общественную стабильность во

всех государствах — членах организации», — сказал он на заседании совета глав государств ШОС.

По словам вице-президента Исследовательского фонда «Обсервер» Нандана Унникришна, изначальный интерес Индии к вступлению в ШОС определялся несколькими соображениями.

«Первое, ШОС — это организация, которая, по мнению Индии, может внести вклад в региональное экономическое развитие в Евразии, и Индия хочет принять участие в этом развитии, реализовать некоторые из проектов. Второе, ШОС — организация, которая может внести вклад, не одна, но с другими организациями, другими странами, в решение проблемы международного терроризма, и, главным образом, ШОС может стать важным игроком в попытках нахождения какого-то решения для Афганистана», — заявил эксперт РИА Новости.

2 >>

Государство в государстве

Госкомпании безнадежно неэффективны для государства

Дискуссия

Три крупных госхолдинга и их многочисленная сеть «дочек» и «внучек» за короткий срок стали государством в государстве. У квазигосударственного сектора сконцентрирована самая большая ликвидность в стране, он игнорирует указания президента Казахстана и наращивает корпоративные долги, которые, в конечном счете, ложатся бременем на госбюджет и Нацфонд. Эксперты аналитической группы «Кипр» обсудили ситуацию с квазигосударством, который видится им негативным явлением в экономике страны.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Во вторник состоялась совместная сессия палат парламента, где де-

путаты жестко поставили вопрос об эффективности квазигосударственного сектора. Также и в Алматы на этой неделе было организовано экспертное обсуждение на тему «Эффективность квазигосударственного сектора: вопросы и предложения». Мнения участников дискуссии сводятся к следующему. За счет так называемой «трансформации» не были решены вопросы эффективности работы, непрозрачности и качества принимаемых решений в квазиструктурах. Нацкомпании не стали конкурентным преимуществом национальной экономики. Наоборот, квазигосударство ежегодно в том или ином виде дотируется из бюджета и Национального фонда через пополнения уставного капитала, бюджетное кредитование и т.д. Результатами деятельности на протяжении последних лет становятся убытки, снижение рентабельности и дивидендов, выплачиваемых собственнику — государству.

В тумане

Директор Zertteu Research Institute Шолпан Айтеуова вступила с докладом, посвященным

прозрачности и подотчетности квазигоссектора. Для начала она попыталась разобраться, какие компании и структуры можно причислить к этому сегменту. По Бюджетному кодексу это государственные предприятия, товарищества с ограниченной ответственностью, которые принадлежат государству, и акционерные общества, включая холдинги и национальные компании, о которых чаще всего идет речь. Дело в том, что в законодательстве нет понятия, которое бы разграничивало те компании, которые принадлежат государству и работают на экономичку, и те компании, которые предоставляют какие-либо сервисные услуги и являются бюджетозависимыми агентствами. То есть можно предположить, что и те организации, что имеют статус коммунальных или на праве хозяйственного ведения и так далее тоже могут быть отнесены к этому сегменту. В результате того, что нет четкого понимания, идут и расходования в оценке влияния квазигоссектора на экономику. И на последнем Астанинском экономическом фо-

руме была озвучена цифра — 60% от ВВП страны.

Перейдя к вопросу об эффективности обсуждаемого явления в экономической политике страны, спикер рассказала: «За последние три года поступления в бюджет дивидендов, части чистого дохода, доходов на доли участия в собственности составили лишь 11% от объема вложений. По данным Комитета статистики национальные компании завершили финансовый 2016 год с убытком в размере 21,4 млрд тенге, а уровень рентабельности составил 4,9%. Надо обратить внимание, что здесь идет речь об отрицательной рентабельности только национальных компаний, а не всех субъектов квазигосударственного сектора. Из бюджета продолжает финансирование квазигосударственного сектора в разных формах — через приобретение финансовых активов или через бюджетное кредитование. Так или иначе в этом году аудиторские компании, холдинги, АО из квазигосударственного сектора получат более 300 млрд тенге из республиканского бюджета. На

сегодняшний день государство продолжает в этом секторе закачивать бюджетное финансирование, независимо от результатов финансово-хозяйственной деятельности. При этом необходимо отметить, что плоскость ответственности за результативность деятельности квазигосударственного сектора лежит на государстве, как регуляторе, государственных органах и на тех компаниях, которые управляют этими государственными компаниями», — сообщила г-жа Айтеуова.

По словам эксперта, оценку эффективности изобретать не надо — есть рекомендации Всемирного банка, где обозначена четкая система мониторинга и оценки результативности деятельности государства производимых бонусов и вознаграждений руководителям госкомпаний, и каким образом государство производит мониторинг и оценку этой системы.

10 >>

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Эксперты: Казахстану нужно усилить свои преимущества

Форум

В столице 15–16 июня завершился X Астанинский экономический форум «Новая энергия — новая экономика», который по традиции собрал ведущих международных экспертов в области экономики и политики для обсуждения актуальных проблем в мире. В интервью «КЪ» некоторые спикеры поделились своим мнением о состоянии экономики РК и перспективах ее развития.

Мадина МАМЫРХАНОВА



Давид Даоку Ли, председатель корпорации «Джей Пи Морган Чейз Интернешнл», вице-президент РАН, директор стратегических исследований интеграционных проблем ЕвразЭС, директор центра по Всемирной экономике КНР

— Г-н Ли, Китай сегодня является одним из ведущих внешнеэкономических и инвестиционных партнеров Казахстана. Общий объем китайских инвестиций в экономику Казахстана превысил \$42,8 млрд, а кредитов — более \$50 млрд. За январь-апрель 2017 года двусторонний товарооборот вырос на 45,6%. Каковы, на ваш взгляд, дальнейшие перспективы взаимодействия двух стран?

— В экономическом взаимодействии двух стран за последнее десятилетие достигнут заметный прогресс, включая сотрудничество

в несрыевых сферах. Одним из перспективных направлений сотрудничества является сельское хозяйство.

Не менее перспективным направлением являются инвестиции в инфраструктуру. У КНР есть большой опыт в построении инфраструктуры, и Китай может работать с Казахстаном в этом направлении. Здесь скрыт большой потенциал, потому что Казахстан соединяет Восток и Запад.

Мы можем говорить и о железных дорогах. Это направление может улучшаться и развиваться.

— А что нужно сделать, чтобы Казахстан не стал только лишь транзитной территорией?

— Начнем со сравнительных преимуществ Казахстана. Первое, у вас большая территория. Второе, есть опытные и хорошие работники. На мой взгляд, у вас есть два преимущества или две области для развития: вы можете производить крупное оборудование, а также высококачественную сельскохозяйственную продукцию. Потому что во многих областях Казахстана очень солнечно и хорошая вода, а это означает высококачественное сельское хозяйство.

Преимуществом является и то, что население Казахстана составляет около 17 млн человек.

— В чем же преимущество?

— Вам не нужно развивать 10 индустрий. Вам достаточно развить две-три области промышленности и тогда будет все в порядке.

— То есть вы предлагаете правительству не распыляться, а сосредоточиться на реализации нескольких проектов?

— Да. Но надо очень осторожно выбирать направления. Самый перспективным из направлений, на мой взгляд, является сельское хозяйство.

Руководство страны должно учитывать, что Юго-Восточная Азия и Китай будут центром экономической деятельности. Население этих регионов в совокупности составляет более 2 млрд человек. И они

находятся рядом с вами. Это все равно, что жить рядом с огромным футбольным полем, где ежедневно проводятся футбольные матчи.

Вам нужно уже сейчас начать изучение потребностей этих стран. Образно говоря, выяснить потребности футбольных фанатов: может им нужны футболки, или кепки, или вода. Вам обязательно нужно узнать, какие у них потребности и следовать политике их удовлетворения. То есть ваше население в 17 млн человек может обеспечить всем необходимым население этих регионов. У вас очень хорошие природные ресурсы. Но вам не хватает хороших дорог. Надо построить хорошие дороги, трубопроводы и электролинии, тогда все будет хорошо!

Всей молодежи Казахстана рекомендовать ехать в Китай, Юго-Восточные страны и изучать их потребности. Эта часть земли — ваш будущий рынок сбыта.

— Спасибо за беседу!



Иль Саконг, президент южнокорейского Института Глобальной Экономики

В 1987–1988 гг. он занимал пост министра финансов Республики Корея. В 1993–2007 гг. г-н Саконг был консультантом Международного Валютного Фонда. В 2008–2009 — он занимал должность председателя главного совета Президента Кореи по конкурентоспособности, а также был советником президента Кореи по экономическим вопросам.

— Доктор Саконг, как вы оцениваете уровень развития экономики Казахстана?

— Я впервые в Астане. Я вижу, что это новый развивающийся город, но очень-очень впечатлен масштабами развития. И так как я в Казахстане первый раз, мои знания о вашей стране довольно поверхностные. Но насколько я знаю, Казахстан собирается и имеет все возможности для того, чтобы стать мировым логистическим центром, потому что республика находится в середине Шелкового пути. Я знаю, что правительство Казахстана хочет сделать страну центром мировой торговли, что опять же связано с его географическим положением, которое является очень выгодным в том плане, что Шелковый путь проходит через территорию страны.

— На ваш взгляд, на чем должно сфокусироваться правительство республики сегодня для дальнейшего развития страны?

— Государство должно сосредоточиться на том, чтобы сформировать благоприятную среду для бизнеса в стране. Потому что на мировой арене сейчас все страны соревнуются, конкурируют между собой, и я надеюсь, что Казахстан выиграет эту борьбу благодаря тому, что он создаст благоприятные условия для ведения бизнеса, а также развития бизнеса. И тогда международные компании придут в страну. И также местные казахстанские компании начнут инвестировать в развитие своего бизнеса в стране.

— Какие направления сотрудничества, на ваш взгляд, могут и должны развиваться между нашими странами?

— Производственные компании Южной Кореи могут работать с казахстанскими компаниями в сфере разработки полезных ископаемых. Также я знаю, что развивается сотрудничество в банковской сфере. Один из крупнейших корейских банков уже пришел в Казахстан. Надеюсь, другие финансовые институты тоже продолжат эту тенденцию сотрудничества.

— Спасибо за беседу!



Даминго Кавалло, автор «аргентинского экономического чуда» 1990-х годов. Профессор Йельского университета, получил звание доктора экономических наук Гарвардского университета. Занимал пост министра экономики (1991–1996 гг. и 2001 г.) и министра иностранных дел (1989–1991 гг.) в Аргентине.

— Г-н Кавалло, каковы, на ваш взгляд, основные послы Форума?

— Я принимаю участие в работе Астанинского экономического форума 7-й раз, кроме прошлого года. В его рамках всегда идут дискуссии на актуальные темы. Я вижу, что Казахстан ищет более практические пути развития малого и среднего бизнеса, а также перенимает китайскую инициативу «Один пояс, один путь». Такую же инициативу проявляют соседние азиатские республики. Всеми странами на различных площадках, и особенно на этом форуме, делается большой акцент на поиске практических возможностей развития и стимулирования экономического роста.

— А что бы вы посоветовали правительству Казахстана? На чем оно должно сосредоточиться для того, чтобы добиться устойчивого развития страны?

— Для Казахстана сейчас особенно важно выстроить в полном объеме логистическую инфраструктуру, сформировать логистические хабы, чтобы обеспечить свое участие в инициативе «Один пояс, один путь». Необходимо использовать преимущество вашего географического положения, потому что вы находитесь в самом центре Азии.

У вас сейчас уже достаточно развиты добыча полезных ископаемых, и вам нужно бросить все силы на еще большее развитие сельского хозяйства.

Также необходимо очистить, профильтровать свою финансовую политику, то есть необходимо избавиться от неработающих займов, необходимо провести реформу денежно-кредитной политики, чтобы финансирование выделялось предприятиям малого и среднего бизнеса, занятым в обрабатывающем секторе, а не шло прямым финансовым потоком к гигантским монопольным предприятиям.

— А в целом как вы оцениваете экономику Казахстана?

— Казахстан — это страна с развивающейся экономикой среднего размера. Основное различие между развитыми и развивающимися странами заключается в том, что у развитых стран проведены необходимые реформы и усовершенствованы их государственные органы и государственная политика, в результате создан благоприятный климат для бизнеса и инвестирования, развития средних и малых предприятий, и потому у них идет стабильный экономический рост. А развивающимся странам это еще предстоит сделать. Казахстану необходимо усовершенствовать государственные органы, создать новые и упразднить старые, провести политическую программу, которая позволит создать в стране благоприятный климат для введения бизнеса и привлечения инвестиций.

Также необходимо предусмотреть введение новых квалификаций в стране, заняться обучением человеческого капитала для того, чтобы вы могли говорить о стабильной ситуации в плане рабочей силы. При соблюдении этих условий, экономический рост будет происходить естественным образом.

— Спасибо за беседу!

Каражыре отказали сделать перерасчет



ТОО «Каражыра» признало предоплату по рентному налогу на 125,7 млн тенге в 2016 году

Отчетность

В течение 2016 года компания «Каражыра» поставила уголь для коммунальных нужд Семая с месторождения в ВКО по приемлемой цене на 5,7 млрд тенге, а начало 2017 года было отмечено бурным ростом его экспорта. В целом компания выполняет все обязательства перед государством и кредиторами.

Даниар СЕРИКОВ

Компания «Каражыра», разрабатывающая одноименное угольное месторождение в Восточно-Казахстанской области, признала предоплату по рентному налогу на сумму чуть более 125,7 млн тенге, говорится в аудированной финансовой отчетности компании за 2016 год, размещенной на веб-сайте Казахстанской фондовой биржи.

Как поясняется в записке аудитора, предоплата возникла в результате уплаты рентного налога на экспорт на реализуемый уголь в Российскую Федерацию за период 2010–2014 годов. В компании считают, что эта сумма была ошибочно уплачена из-за заработной ранее

«Шанхайская восьмерка» — новый этап развития

<< 1

Бывший посол Индии в России, независимый директор нефтяной компании ONGC Limited Аджай Малхотра отмечает, что помимо плюсов есть и негативные моменты.

«Мы должны быть непредвзяты и не забывать, что они существуют. Один из таких моментов может проявиться, если Исламабад решит вынести на обсуждение в ШОС проблему двусторонних пакистано-индийских отношений».

По его словам, Индия очевидно не будет поднимать двусторонние проблемы в ШОС, но Индии придется отвечать, если это будет делать Пакистан.

Вторым таким моментом Уникришан назвал ведущую роль Китая в ШОС, поскольку «отношения Индии с Китаем, особенно в последний год, были немножко сложными». Но эксперт признает, что взаимодействие в ШОС может и напротив — помочь Пекину и Дели найти новые точки сотрудничества.

Это эволюция...

По мнению ведущего эксперта Института мировой экономики и политики (ИМЭП) Аскара Нурша, объективно странам — участникам ШОС было вполне комфортно и в формате «шестерки». Появление данного вопроса на повестке дня можно рассматривать как отражение нескольких факторов. Первый — эволюционное и институциональное развитие ШОС.

«Например, выстраивая отношения с внешним окружением, ШОС «обросла» странами-наблюдателями и странами-партнерами по диалогу. В русле этих процессов, как признак фазы роста организации, началось обсуждение приема в организацию новых членов. В качестве критерия для приема обсуждалась степень комплиментарности их политики к странам ШОС и наличие «обременения» в виде конфликтов с третьими странами, —

отмечает г-н Нурша в интервью SABAR.asia. — К потенциальным кандидатам на вступление эксперты относили Монголию и Иран. В то же время, отдельные страны участницы не видели острой необходимости в расширении ШОС, чтобы не допустить размывания базиса и разрушения сложившегося баланса сил в организации».

Еще одним фактором, по мнению эксперта, стала осложнившаяся международная ситуация. Параллельно с ШОС Россия — в условиях ухудшения отношений с Западом — наращивала контакты в рамках БРИКС и лелеяла надежду на подъем РИК (Россия — Индия — Китай), рассматривая их важным инструментом строительства многополярного мира.

«С сочувствием, но отстраненно к российской антизападной активности подошли Китай, у которого в свете американского поворота к Азии противоречиво развивались отношения с США. Таким образом, и в Москве, и в Пекине произошла определенная переоценка глобальных рисков и вызовов, которая оказывала давление на повестку развития ШОС, — поясняет Нурша. — Следующий фактор — хотя авторитет ШОС неуклонно рос — содержательное наполнение деятельности ШОС осуществлялось медленнее, чем ожидалось. Активность и становление других региональных объединений на этом пространстве также сказывалось на восприятии ее эффективности в конкурентном поле региональных институтов. Со своей стороны, страны Центральной Азии нуждались в большей степени диверсификации и многовекторности своих стратегий».

Как отмечает Аскар Нурша, расширение ШОС таким образом выдвинуло как свидетельство прогресса организации и решение нескольких проблем. Причем, каждая страна решала посредством расширения свои внешнеполитические задачи. «Неоднозначная очевидность необходимости расширения ШОС,

по-моему, и была одной из важных причин того, почему процесс расширения затянулся. Здесь мы подходим к приему Индии и Пакистана. Понятно, что для обеспечения баланса было принято решение в пользу их одновременного принятия. Кроме того, на момент проведения уфимского саммита ШОС кандидатура Ирана, укорененного в ближневосточный узел проблем и полемизированного с Западом по иранскому ядерному вопросу, не набрала консенсуса среди стран — участниц ШОС, — поясняет эксперт.

По его мнению, преобразование «шестерки» ШОС в «восьмерку» рано или поздно способствует корректировке повестки дня и смещению центра тяжести в деятельности организации, как географически, так и тематически. Но этот процесс трансформации займет несколько лет. Степень универсальности организации возрастает.

«Если мы рассматриваем Индию и Пакистан как равноправных членов организации, а это так, то они будут обладать теми же правами и участвовать в формулировании приоритетов и задач организации, внося в повестку дня собственные инициативы и обеспечивая их реализацию собственными политическими и финансовыми ресурсами, — говорит Нурша. — Вытекают определенные опасения, что вступление новых членов приведет в деятельность ШОС разделение по альянсам: геополитическим осям, «двойкам» или «тройкам», стратегическим или тактическим по отдельным блокам вопросов. Но думаю, что возможные противоречия все же преодолимы, поскольку, во-первых, есть понимание, что на площадке ШОС нет необходимости выносить то, что может быть обсуждено на двустороннем уровне или на других площадках. Во-вторых, ШОС изначально строилась как консенсусная организация, которая расширяется только по тем направлениям, по которым есть общее согласие. Хотя эффекты торможения периодически могут возникать,

например, такие, как инциденты, подобные отказу Индии от участия в саммите «Одного пояса, одного пути» в Пекине в середине мая».

Впереди «большая десятка»?

В свою очередь директор Института ЕАЭС Владимир Лепехин на сайте sputniknews.kz заметил, что на пороге вступления в эту организацию находятся сегодня также Иран (у него статус страны-наблюдателя), а также Турция (имеет статус страны — партнера ШОС по диалогу) — два реальных лидера мусульманского Ближнего Востока.

«Налицо оформление мощной евразийской коалиции («Большой восьмерки», а в скором будущем и «Большой десятки»), объединяющей более чем треть народов мира и превосходящей западную коалицию («Большую семерку») во главе с США по потенциалу развития, — цитирует эксперта Sputnik. — Напомню, что Шанхайская организация сотрудничества — это не военный блок и даже не политический союз (хотя после вступления в ШОС двух больших ядерных держав в дополнение к двум уже имеющимся в составе организации ядерным мегадержавам, мир не может не рассматривать «Большую восьмерку» как новую геополитическую силу). Это, прежде всего, межцивилизационное объединение, сформированное на основе географической, экономической и культурной близости ряда не западных стран», — пишет эксперт.

По словам Лепехина, решение о принятии в ШОС Индии и Пакистана можно считать своеобразным ответом на продолжение бессмысленного расширения НАТО на восток, теракты в Тегеране и очередной авианалет США по подразделениям сирийской правительственной армии в районе города Ат-Танф.

Напомним, ШОС — международная организация, основанная в 2001 году лидерами Китая, России, Казахстана, Таджикистана, Киргизии и Узбекистана. В июне 2016 года на саммите в Узбекистане были подписаны меморандумы о вступлении в организацию Индии и Пакистана. На саммите ШОС в Астане Индия и Пакистан стали полноправными членами организации.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altos Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Толу», 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

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

Реклама на сайте:
Ахат КИТЕБАЕВ
Тел. +7 771 477 01 01,
a.kitebaev@kursiv.kz

Редакция:
«Власть и бизнес»
Ербола КАЗИСТАЕВА
«Компании и рынки»
Вячеслав ШЕКУНОВИЧ
«Банки и финансы»
Мадия ТОРБЕАЕВА
«Инфраструктура»
Данияр СЕРИКОВ
«Культура и стиль»
Елена ШТРИТЕР

Служба распространения:
Раназан БАЙРАМОВ,
g.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор:
Ярослав КОЖЕВНИКОВ

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЬПЕНЧЕНКО
Елена РИБАНОВСКАЯ
Елена ШУМСКИХ

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

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

Корреспонденты в г. Астане:
Ербола 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 РПМК «Азур».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Берик Битабаров: Трансформация HR-направления – важный компонент глобальных изменений в компании

Телеком

На протяжении трех лет «Казахтелеком» реализует программу модернизации «Орлеу», нацеленную на трансформацию деятельности всех подразделений компании, повышение качества сервиса, продвижение новых услуг. О переменах в области регулирования бизнес-процессов, о новых тенденциях в области управления персоналом и об опыте внедрения трендов в практику крупнейшего игрока телекоммуникационного сектора корреспонденту «Къ» рассказал управляющий директор по персоналу АО «Казахтелеком» Берик Битабаров.

Арман БУРХАНОВ

— Берик Абдимажитович, при запуске программы модернизации «Орлеу» было обозначено более десятка пунктов для реформирования деятельности компании. К каким результатам пришла компания за три года реализации программы?

— Программа «Орлеу» уже доказала свою эффективность с точки зрения повышения качества предоставляемых сервисов и принесла ощутимые финансовые результаты. Наибольший финансовый эффект достигнут по проектам, реализуемым в рамках блоков инициатив «Супермаркет услуг для всей семьи» и «Информационный фундамент казахстанского бизнеса». В рамках этих проектов мы разработали и представили потребителям пакетные предложения, покрывающие спрос на услуги голосовой связи и информационных технологий. На протяжении трех лет проекты пакетирования услуг являются чемпионами программы трансформации. По результатам 2016 года более 1 млн абонентов подключены к пакетам платного трафика, а 272,6 тыс. пользуются тремя и более услугами. Это прямое доказательство того, что благодаря подобным решениям «Казахтелеком» смог значительно увеличить абонентскую базу.

Еще одним примером успешной реализации задач программы трансформации стало объединение мобильных операторов с брендами «АЛТЕЛ» и Tele2. Пользователи мобильной связи уже оценили конвергентные сервисы, реализуемые объединенной компанией.

«Казахтелеком» активно развивается и как инфокоммуникационный оператор. Мы запустили на рынок конвергентные услуги «Универсальный номер», единые пакеты домашнего и мобильного интернета, ID Net Wireless, пакеты услуг для бизнеса. Важно отметить значимый проект по запуску услуг оператора фискальных данных, также в августе прошлого года состоялся старт услуги «Безопасный интернет» для сегмента юридических лиц.

С организационной точки зрения важнейшим событием является обновление долгосрочной Стратегии развития компании до 2025 года. В документе пересмотрены параметры отдельных проектов, введен блок инициатив, предусматривающих развитие услуг в сфере инфокоммуникационных технологий. И конечно, наша компания планирует также развиваться в направлении новых бизнесов — «Казахтелеком» намерен оказывать своим клиентам услуги в сфере финансов, электронной коммерции, цифровизации экономики, коммерциализации массивов данных Big Data.

Все изменения позитивно отразились не только на имидже, но и на показателях



финансовой устойчивости компании, позволили повысить доверие инвесторов и партнеров. Подтверждением этого является тот факт, что международное рейтинговое агентство Fitch Ratings повысило кредитный рейтинг АО «Казахтелеком» с «BB» прогноз «Позитивный» до уровня «BB+» прогноз «Стабильный». Кроме того, в результате повышения оценки финансового профиля компании международное рейтинговое агентство Standard & Poor's также улучшило прогноз по долгосрочному рейтингу эмитента со «Стабильного» на «Позитивный» и подтвердило кредитные рейтинги АО «Казахтелеком» на уровне «BB».

— За последние два года в некоторых подразделениях компании произведена централизация отдельных функций путем создания общих центров обслуживания (ОЦО). Насколько успешным и полезным оказался этот опыт? Расскажите о преимуществах такой организации перед традиционными форматами работы.

— «Казахтелеком» одним из первых среди казахстанских компаний реализовал на столь высоком уровне проект по созданию общих центров обслуживания в области кадрового производства — HR ОЦО. Модель ОЦО наилучшим образом подходит для крупных компаний с большой численностью персонала, в которых многофункциональные тяжелые организационные структуры становятся

препятствием для развития. И в этом ключе централизация поддерживающих функций помогает автоматизировать многие процессы и позволяет компании сосредоточиться на основном бизнесе.

Используя единые сервисные подходы в кадровом администрировании, унифицированные ИТ-системы, нам удалось значительно сократить операционные расходы, а наши бизнес-процессы стали более эффективными и прозрачными.

В целом в результате реализации планов по трансформации унифицировано 46 процессов, типизировано более 30 видов документов по кадровому администрированию. Сейчас 38 квалифицированных специалистов, работающих в HR ОЦО, обслуживают порядка 25 000 сотрудников.

Подчеркну, что модель ОЦО мы будем проецировать и на другие функции. В конце прошлого года в пилотном режиме мы запустили ОЦО по функции расчета заработной платы, с апреля текущего года проводится поэтапное тиражирование ОЦО ЗП на все филиалы, и к концу года мы завершим этот процесс. Так, процессы, относящиеся к начислению заработной платы и различным обязательным отчислениям и так далее, будут централизованы. В конечном итоге это позволит повысить эффективность функций расчетов с персоналом.

— Были ли сложности при внедрении трансформации в отдельных подразделениях?

— Конечно, трудности были. Без этого не обходится ни один масштабный проект. В процессе создания ОЦО по функциям расчета и начисления заработной платы пришлось решать вопросы готовности ИТ-инфраструктуры. Но за плечами наших специалистов уже был опыт создания HR ОЦО, и к работе над проблемными моментами, связанными с информационными технологиями и автоматизацией, мы в значительной степени были готовы. На сегодняшний день разработано программное обеспечение, персонал ОЦО обучен и сконцентрирован в единой точке, что также упрощает процесс контроля и управления над подразделением.

— В каких еще подразделениях «Казахтелекома» в ближайшие годы планируется запустить ОЦО?

— В скором времени планируется создание общих центров обслуживания по финансовым, юридическим, административным функциям. Важно отметить, что мы одни из немногих, кто среди крупных компаний в СНГ начал работу над выводом юридических функций в ОЦО. Внедрение юридического общего центра обслуживания целесообразно для больших структур и требует масштабных изменений. Централизации будет подвергнута работа с контрактами, подготовка различной юридической и сопроводительной документации, экспертиза договоров и прочее. Таким образом, мы оптимизируем работу юридической службы с минимальными рисками.

— Какие еще нововведения в области управления персоналом намерены внедрить «Казахтелеком» в ближайшей перспективе?

— В рамках программы «Орлеу» трансформируются в первую очередь подходы к управлению персоналом. В итоге мы придём к тому, что HR в компании будет восприниматься как бизнес-партнер, который помогает менеджменту повысить эффективность работы сотрудников и существующих процессов. К слову, для реализации данной ключевой задачи мы запустили пилотный проект по введению новых должностей в пяти филиалах — HR-директоров. На протяжении нескольких месяцев наши коллеги выстраивают HR-процессы с учетом новых подходов. Мы внимательно изучаем и анализируем данный опыт.

В текущем году мы продолжим работу над модернизацией системы вознаграждения, ранее была внедрена сдельная оплата труда для сотрудников, непосредственно взаимодействующих с клиентами. Данный подход позволил улучшить качество работы, с одной стороны, а с другой — сотрудникам предоставлена возможность получать вознаграждение за труд исходя из достигнутых результатов. Также была внедрена система грейдов, направленная на дифференциацию работы в зависимости от сложности, области решений и ответственности. На данный момент мы проводим мероприятия по оценке соответствия сотрудников утвержденным грейдам, это также очень трудоемкий процесс.

Отмечу, что система грейдов позволила привлекать в компанию лучших кандидатов с внешнего рынка. К команде «Казахтелекома» за последние годы присоединились настоящие профессионалы, люди, которые могут генерировать и продвигать новые услуги и решения.

Отдельное внимание в компании уделяется развитию талантов, разработана специальная программа для кадровых резервистов. В пул кадрового резерва

отобраны лучшие сотрудники с высокими профессиональными компетенциями и потенциалом. Для их развития мы на постоянной основе используем различные обучающие мероприятия с привлечением казахстанских и зарубежных тренеров и коучей. К примеру, в этом году для резервистов запущена «Школа лидерства», ориентированная на проработку компетенций, необходимых менеджерам высшего звена. Наряду с этим действует механизм по управлению талантами, включающий несколько этапов, среди которых: отбор лучших сотрудников, развитие резервистов, продвижение на вакантные менеджерские позиции.

В конце 2016 года мы запустили обучение в «Академии продаж», где проходит подготовку управленческий состав коммерческого направления. Похожие программы будут открыты в скором времени для сотрудников технического и финансового блока.

— Масштаб преобразований в сфере управления персоналом действительно впечатляет. Насколько сами сотрудники оказались готовы принять перемены?

— Оценивая риски и точки роста, была предусмотрена вероятность того, что придется столкнуться со скептическим настроем со стороны персонала. Внедряя изменения, мы проводили стратегические сессии с участием топ-менеджмента и коллектива отдельно в каждом регионе, разработали видео- и текстовый контент, разъясняющий ход трансформации, важность изменений и планы на предстоящий период, согласно которому постепенно будет меняться компания. В результате этого большая часть персонала воспринимают трансформацию как уникальную возможность дальнейшего развития компании.

— И все же любая трансформация в сфере управления персоналом, как правило, предполагает оптимизацию, а это весьма болезненный для сотрудников и для компании процесс. Как удалось смягчить его последствия?

— Мы убедились на собственном опыте, что трансформация в сфере работы с персоналом может проходить безболезненно, если все процессы спрогнозированы заранее. В ходе изменений созданы центры занятости, сыгравшие впоследствии ключевую роль в обеспечении рабочими местами наших сотрудников, позиции которых были оптимизированы. Стоит упомянуть, что в первую очередь мы применяли органический метод оптимизации — первым делом отказались от вакантных должностей, прорабатывали решения для поддержки специалистов, принявших решение досрочно выйти на пенсию, практикуем систему внутренних переводов. 70% сотрудников, чьи позиции были подвергнуты оптимизации, были трудоустроены внутри компании.

При планировании трансформации HR-сферы были изучены лучшие мировые практики. На сегодняшний день я горд тем, что опыт «Казахтелекома» интересен внутри группы компаний АО «Самрук-Қазына», о чем свидетельствуют референс-визиты наших коллег из портфельных компаний Фонда. «Казахтелеком» в этом плане располагает успешным опытом. Уверен, в скором времени не менее высокий результат будет достигнут и другими казахстанскими компаниями. И это станет важным шагом к модернизации и трансформации ряда отраслей, поскольку трансформация HR-направления — это прежде всего изменение мышления, применение новых подходов и прогрессивных методов работы, результат которых, как правило, проявляет себя незамедлительно.

Линия жизни

Госслужба

23 июня в Казахстане отмечается День государственного служащего — соответствующий указ о введении этого праздника был подписан президентом в конце 2013 года. Традиционный карьерный путь казахстанского государственного служащего мы решили продемонстрировать на примере истории жизни Мустафы Бектурганова — специалиста Кокбастауского сельского округа.

Арман БУРХАНОВ

У каждого человека своя дорога к призванию. У Мустафы Бектурганова, специалиста Кокбастауского сельского округа, она началась со студенческого увлечения.

Еще учась в астанинском политехническом колледже, он заинтересовался дебатами. Обычно азы ораторского мастерства постигают на примерах выступлений великих государственных деятелей. Изучая речи политиков, Мустафа стал задумываться о таких серьезных категориях, как гражданский долг, любовь к Родине, национальное самосознание.



После окончания колледжа Мустафа устроился на работу по специальности — работал дорожником. При этом увлечения дебатами не оставил. В 2013 году появилась возможность заниматься своим хобби профессионально — его приняли на работу в Жуальинский молодежный центр при районном акимате, где он открыл дебатный клуб.

«Каждый народ имеет свои особенности, отличающие его от других. Я думаю, что у нас, казахов, это любовь к слову, умение образно мыслить и красиво говорить», — раз-

мышляет Мустафа Бектурганов. — Недаром именно у казахов наравне с героями, воинами и ханами огромным уважением и даже почитанием пользовались жырау — сказители. Причем перевод — «сказители» — не может точно передать значение этих людей в истории народа, их место в социальных и политических процессах. Жырау были батырами, философами, советниками вождей. Но самое главное — эти люди готовы были ради собственного народа отдать жизнь».

Одним из жырау, которого Мустафа постоянно цитирует, является Ақтамберды Сарыулы.

Ақтамберды-жырау начиная с 17 лет участвовал в сражениях против захватчиков, стал одним из инициаторов и организаторов национально-освободительной борьбы против джунгарских завоевателей. После разгрома Джунгарского государства и освобождения восточных областей Казахстана от врага Ақтамберды-жырау принимал активное участие в организации возвращения и закрепления казахов на исконных землях.

«Почему я так много внимания уделяю жырау, их умению говорить? — продолжает Мустафа. — Слово будит в человеке мысли. А правильные мысли рождают правильные поступки. Я и сейчас, перейдя из молодежного центра на работу в сельский акимат, продолжаю вести дебатный клуб. Мне не платят за это денег. Просто мне нравится наблюдать, как ребята, которые у нас занимаются, становятся убежденными патриотами района, области, страны, своего народа».

К слову, воспитанники жуальинского дебатного клуба постоянно занимают призовые места в соревнованиях дебатов областного масштаба. А сам М. Бектурганов в 2014 году признан лучшим дебатным тренером в области.

По словам Мустафы, дебатная практика очень помогает ему в работе. Государственный служащий постоянно контактирует с людьми. Чаще — с доброжелательными, но встречаются и раздраженные, неуравновешенные граждане. Выдержка и умение переводить претензии собеседника в позитивное русло дают возможность выполнять свои обязанности без нареканий.

«Со стороны можно подумать, что я просто разбрасываю красивые словами. Но подумайте, и вы согласитесь, что любой государственный служащий — лицо нашего государства. Это лицо не может быть грубым, недовольным, некомпетентным», — уверен М. Бектурганов.

«Мы в сельский акимат ходим в основном за разными справками», — говорит житель села Кокбастау ақсақал Жексен Мусрепбеков. — С Мустафой очень приятно иметь дело. Он не только быстро выдает нужные бумаги, но обязательно выясняет, для чего они нужны. И если видит, что человек плохо разбирается в том, как эти документы использовать, обязательно проконсультирует, подскажет, как лучше решить то или иное дело. По нему видно, что на государственную службу действительно берут грамотных людей».

Помимо службы и дебатного движения есть в жизни Мустафы Бектурганова еще два очень важных компонента — семья, в которой растет двухлетний сынишка, и увлечение кокпаром.

В нынешнем году в областных соревнованиях по националь-

ным видам спорта сборная Жуальинского района заняла первое место.

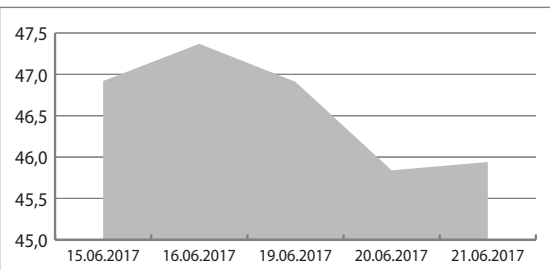
«Представители «зеленого движения» в чем-то правы, считая кокпар жесткой игрой. И коппаристы идут им навстречу, в чем-то меняя правила и условия, но совсем отказываться от игры в Казахстане, думаю, не будут», — размышляет наш герой. — Командный дух, взаимодействие с конями — все составляющие игры складывались веками и олицетворяют собой саму натуру нашего народа — его дерзость и одновременно учтивость, лихачество, наездническое мастерство. Наша семья — потомственные кокпаристы. Меня с раннего детства тренировал дядя. А я передаю свои навыки и секреты моему сыну, как только он подрастет. Так от поколения к поколению наши предки пронесли через века наши традиции и культуру. Мы не имеем права прерывать это движение».

Непосредственный руководитель Мустафы Бектурганова аким Кокбастауского сельского округа считает, что будущее — за такими деятельными и увлеченными молодыми госслужащими.

«Новый закон о государственной службе позволяет методом конкурсного отбора выявлять и принимать на службу молодежь, которая не просто будет выполнять свои обязанности «от звонка до звонка», но и в нерабочее время сможет своим примером демонстрировать окружающим высокие нравственные ориентиры», — прокомментировал аким.

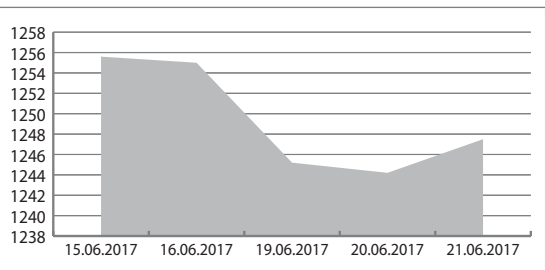
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (15.06 – 21.06)



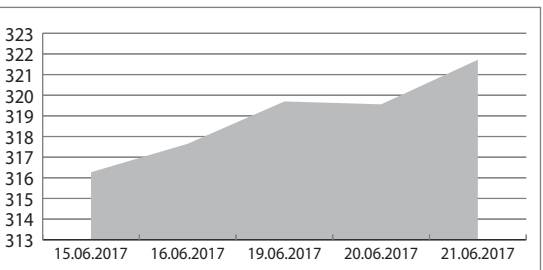
Цена на нефть падает на данных о росте числа буровых в США.

GOLD (15.06 – 21.06)



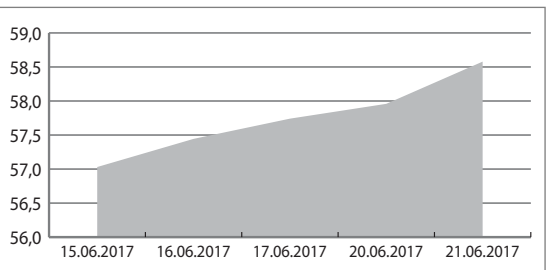
Стоимость золота колеблется около нулевых отметок после снижения до месячного минимума, вызванного удорожанием доллара.

USD/KZT (15.06 – 21.06)



Статистика по дефициту госбюджета за 2016 год оказалась негативной для курса тенге. Кроме того, тенге тянет вниз падающая нефть.

USD/Rub (15.06 – 21.06)



Из России уходят иностранные инвестиции, что не способствует укреплению рубля.

ВАЛютный обзор

Сергей ПОЛЫГАЛОВ, руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар США

Основным событием прошлой недели для доллара США было заседание ФРС, на котором принято решение повысить процентную ставку на 25 базисных пунктов, до значения 1,00–1,25%. Решение было ожидаемым, но больше участников рынка заинтересовала риторика главы Федерезерва Джанет Йеллен. Началось со слов о том, что «экономика находится в очень хорошем состоянии, демонстрирует устойчивость» и что ФРС рассматривают еще одно повышение процентной ставки в текущем году, как это было запланировано ранее. Но самым интересным стало заявление о том, что американский центробанк намерен начать сокращение программы количественного смягчения, которая была запущена в 2008 году, первоначально на \$6 млрд в месяц.

Столь жесткой риторики со стороны представителей FOMC не было слышно давно, даже тогда, когда экономические показатели говорили об экономическом росте в Штатах, что и вызвало ажиотаж инвесторов относительно доллара США. Уверенность аналитиков в еще одном повышении ставки достигла

47 против 31% ранее. На этом фоне доллар укрепился ко всем основным валютам практически на 1%. Но рост оказался не настолько активным, как должно было бы быть.

В чем причина? Вероятнее всего, в неуверенности инвесторов в реальности дальнейшего «ястребиного» поведения ФРС. Основные сомнения связаны со статистикой. В прошлых обзорах я писал, что базовые показатели в США, на которых основывается изменение процентной ставки, продемонстрировали ухудшение экономического состояния. Не буду повторяться, отмечу только один момент: 14 июня, незадолго до отлашения результатов заседания ФРС, были опубликованы данные по потребительской инфляции, которые оказались ниже прогнозов (CPI оказался равен 1,7% в годовом исчислении против 1,9% в апреле). При этом FOMC по итогам заседания признал, что показатели ухудшились и снизил прогнозы по разным показателям на 2018/19 год. Комитет понизил свои прогнозы по инфляции в этом году, хотя по-прежнему ожидается, что годовая инфляция достигнет целевого уровня в 2% к концу 2018 года. Теперь они ожидают, что базовая инфляция в этом году составит 1,7 против 1,9% согласно мартовскому прогнозу.

Также представители комитета отказались от своего прогноза по

безработице в размере 4,3% в конце 2017 года. Теперь они ожидают, что в конце 2018 года и в 2019-м безработица составит 4,2 против 4,55 согласно мартовскому прогнозу. В долгосрочной перспективе безработица вырастет до 4,6 против 4,7% согласно мартовскому прогнозу.

Уже декабрьское повышение ставки в 2016 году привело к негативным последствиям в экономических процессах (снижение ВВП), мартовское повышение ставки в 2017 году снова негативно отразилось уже на инфляционном напряжении, но при этом ФРС упорно продолжает ужесточать кредитно-денежную политику и заявлять о том, что «завинчивание гаек» еще больше усилится. На что делаются ставки? Вот главный вопрос, который приводит в недоумение участников рынка.

В итоге на фоне решения и заявлений ФРС доллар получил поддержку со стороны спекулянтов. Но как долго может продлиться «бычье» настроение и хватит ли сил у участников рынка держать курс доллара в направлении на север?

Евро

Для евро прошлая неделя оказалась неоднозначной. В паре с долларом США единая валюта подешевела, но получила поддержку в кросс-курсах с японской иеной и фунтом.

Обзор сырьевого рынка

Нефть ищет поддержку в районе 40, «ястребы» напугали золото

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

Под воздействием повсеместного спада сырьевой индекс Bloomberg протестировал нижнюю границу диапазона, который держится на протяжении последних 14 месяцев. Индекс, охватывающий 22 основных сырьевых товара, распределенных равномерно между секторами энергоресурсов, металлов и сельскохозяйственных культур, снижается под тяжестью непомерных запасов нефти, китайских проблем с экономическим развитием и ограничением кредитования, а также на фоне ослабления «Трамповой торговли».

В энергетическом секторе продажи продолжались четвертую неделю подряд, так как масштабы добычи в США, Ливии и Нигерии подрывают надежду на то, что ОПЕК уступит снизить уровень мировых запасов в запланированные сроки.

Дорогие металлы были застигнуты врасплох неожиданной сменой тональности политической риторики Федерального комитета по операциям на открытом рынке, который повысил ставки в четвертый раз с декабря 2015 года. Золото оказалось в уязвимом положении после трехнедельного роста спекулятивного спроса, в ходе которого металл достиг отметки \$1300 за унцию, хотя и не пробил ее.

Больше всех убытки понесли выращиваемые товары. Цена сахара обновила 15-летние минимумы, потеряв в стоимости 30% за последние четыре месяца. Начавшийся в середине мая подъем на рынке хлопка постепенно сходит на нет в ответ на ожидаемый высокий урожай в 2017–2018 гг. Такие

перемены в настроении вызвали прекрасные погодные условия для произрастания культур в Индии и США.

Вегетационный период может оказаться неспокойным для трех основных культур в США: кукурузы, пшеницы и соевых бобов. Значительное внимание сейчас приковано к погодным условиям, так как спрос на растущую культуру постоянно меняется, реагируя на жару, засуху, дожди. Недавно сельскохозяйственные товары в США резко подорожали на фоне сильной жары, но ситуация тут же изменилась, когда новые прогнозы сообщили о понижении температуры и об ожидаемых осадках.

Условия для произрастания культур и характер позиционирования фондов будут играть важную роль в определении ценовой динамики, в течение ближайших недель. Каждый понедельник до октября Министерство сельского хозяйства США будет публиковать еженедельный отчет о состоянии культур, оценивая «здоровье» культуры по шкале от «хорошо» до «превосходно» в процентном соотношении.

В настоящее время состояние всех трех культур оценивается хуже, чем было в прошлом году. Особенно это верно для яровой пшеницы, рейтинг которой опустился до самого низкого значения с 1988 года и сейчас равен 45%. Это послужило главным фактором резкого повышения цены на декабрьский контракт на пшеницу на Чикагской товарной бирже на прошедшей неделе.

На этой неделе цена сырой нефти вернулась к майскому минимуму, так как внимание рынка по-прежнему приковано к растущим объемам добычи и запасов. Продажи продолжались четвертую неделю подряд с тех пор, как

страны ОПЕК и ряд сторонних производителей приняли все возможные (но пока безрезультатные) меры поддержать цены, объявив о продлении срока действия сделки по сокращению объемов добычи на девять месяцев.

Дополнительное давление на ОПЕК оказало Международное энергетическое агентство, которое заявило в своем прогнозе на 2018 год, что новых объемов, производимых за пределами ОПЕК, уже хватит, чтобы покрыть возросший мировой спрос.

Это вызывает на рынке тревогу по поводу того, сможет ли картель (при поддержке России и других добывающих стран) устоять единым фронтом до тех пор, пока не улучшится реальная статистика.

Рисков для восстановления цен на нефть великое множество, и борьба спроса, предложения и запасов может удерживать энергоноситель на низких позициях дольше, чем ранее ожидалось.

Вот некоторые из текущих движущих факторов:

— Растущие объемы добычи в Ливии и Нигерии, а также в США внедряют попытки ОПЕК восстановить баланс на рынке.

— Напряженные отношения с Катаром могут привести к разрыву соглашения ОПЕК.

— Слабые результаты в первой половине года ставят под угрозу прогноз для спроса на весь год.

— К ключевым факторам также относятся повышение эффективности в автомобильной промышленности и потенциал спроса, особенно в Соединенных Штатах и Китае.

— Ограничение стимулирующих мер центральными банками может привести к снижению спекулятивного интереса.

В период с ноября по апрель чистый спад производства между

К гринбеку евро подешевела на фоне реакции участников рынка на действия ФРС. Повышение ставки американским регулятором склонило интерес сагу trade в сторону доллара на фоне того, что ужесточение кредитно-денежной политики ЕЦБ в ближайшее время маловероятно. Даже политический позитив во Франции не смог переориентировать трейдеров в пользу евро. Политическое движение «Республика на марше», основанное президентом Франции Эммануэлем Макроном, одержало уверенную победу на парламентских выборах во Франции.

В заключительном туре сторонники французского президента обеспечили себе минимум 355 парламентских мандатов, таким образом получив абсолютное большинство в Национальном собрании страны.

Рост единой валюты к иене вызван интересом азиатских инвесторов к европейской экономике. Проводимая Банком Японии ультрамягкая денежно-кредитная политика подталкивает инвесторов вкладывать свои средства в более перспективные валюты, в частности в евро. Многие участники рынка уверены, что ЕЦБ в скором времени начнет отказываться от политики отрицательных ставок и это окажет поддержку курсу евро, возможно, уже во второй половине 2017 года.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (14.06 – 20.06)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Halyk Bank	10,62%	KazTransOil	-13,22%
Keell	5,94%	KEGOC	-4,20%
Bank TaamKredit	2,99%	KazakhstanTelecom	-2,55%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Dakota	93,36%	Interpace Diagnostics	-44,06%
Novos Technology Inc	83,10%	DynSpire	-38,97%
Rauk/Robotics	63,64%	Boston Omaha	-38,36%
Zion Oil&Gas	47,85%	TSR	-36,20%
Easo Biotech	39,84%	Sky Solar Holdings Adm Rep.	-34,13%
Clovis	39,51%	Pelioner	-32,21%
Gaumed Pharma	35,47%	SpEnergy	-28,18%
Ufu Tech	32,73%	Aptrose Biosciences	-27,56%
Bellium Pharmaceuticals	30,96%	Prynx Tankers Inc.	-24,40%
Wesporn Fuel	26,86%	ObvEvo	-22,35%

MMББ

рост	изм.	падение	изм.
POC АТРО ПАС	5,50%	Гринна АСР	-11,14%
Янгсис	5,44%	Интре РАО ЕЭС ОАД	-10,12%
РУСАЛ	4,57%	Мосэнерго	-7,51%
Сургутнефтегаз (руб.)	4,03%	СН-МНВ ОАД	-7,41%
ФосАгро	3,41%	МедиаОАО	-7,36%
Норильский никель	3,34%	ТНХ ОАД	-6,99%
Татнефть	3,34%	Плюкс Золото	-6,23%
Масштаб (руб.)	3,00%	Мелкс	-5,28%
Система	2,99%	АНКН Групп	-5,08%
Татнефть (руб.)	2,85%	ОСК ЕЭС ОАД	-4,41%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Ahold Delhaize	-14,44%	Philips	6,60%
Volvo Group VZO	-2,99%	Vivendi	4,05%
Sander	-2,20%	E.ON	3,84%
Oranger	-2,15%	Salm	3,24%
Inseco	-1,70%	Enjoie	3,17%
BTHU	-1,25%	Boyer	2,84%
Telefonika	-1,24%	Vinci	2,72%
Deutsche Bank	-1,19%	Deutsche Post	2,46%
Indorex	-0,85%	Schneider Electric	2,44%
Total	-0,70%	Airbus Group	2,41%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
Deutsche Borse	3,90%	VolvoGroup VZO	-2,99%
E.ON	3,84%	BTHU	-1,25%
Haniel	3,41%	Deutsche Bank	-1,19%
RUE	3,07%	Lufthansa	-1,09%
Bliesdorf	2,88%	Aldias	-0,54%
Boyer	2,84%	Linde	-0,53%
Deutsche Post	2,46%	Deutsche Tel.	-0,44%
Freesius SE	2,39%	Siemens	-0,29%
SAP	2,00%	Domar	-0,20%
Infinion Tech.	1,99%	Continental	-0,18%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
QUALICORP ON NM	1,58%	BS ON NM	-6,62%
Bradesop SA	2,01%	Petrobras Brasileira SA Pet.	-5,02%
RUMO ON NM	0,48%	PETROBRAS ON	-3,89%
ECORODVIVAS ON NM	0,61%	Auxcor	-3,67%
ENJIE BRASIL ON NM	1,13%	Companhia Siderurgica Nacional	-3,11%
BTFBOVESPA ON NM	1,85%	GERDUV PI NM	-2,85%
BRASECOOP PI EI NM	0,26%	ARISEV S/A ON	-2,83%
BRMPLAS PAR ON NM	1,21%	NATURA ON NM	-2,78%
LUAS REFINER ON NM	2,02%	Ligas Americanas SA	-2,60%
CCR SA ON NM	2,42%	FBRRA ON NM	-1,71%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,35%
Dow Jones	0,43%
FTSE 100	-0,02%
NASDAQ	-0,11%
Nikkei 225	1,27%
S&P500	-0,04%
Euro Stoxx 50	0,50%
Hang Seng	-0,73%
MMББ	1,07%
IBOVESPA	-1,87%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,14%
Natural Gas	-0,31%
Алюминий	0,13%
Медь	0,06%
Никель	0,68%
Олово	0,00%
Паладий	0,09%
Платина	0,16%
Серебро	0,48%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,03%
Eur/JPY	-0,18%
Eur/Kzt	0,33%
Eur/Rub	-0,02%
Eur/Usd	0,03%
Usd/Chf	-0,05%
Usd/JPY	-0,20%
Usd/Kzt	0,30%
Usd/Rub	-0,17%

Pattern Energy Group сохраняет тренд на выплату дивидендов

Аналитики ГК «ФИНАМ» предлагают покупать акции компании Pattern Energy Group, которые на сегодняшний день торгуются в районе \$24,3. Потенциал роста в среднесрочной перспективе составляет 11,1%.

— Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

— Pattern Energy Group (PEGI) является независимой компанией в секторе альтернативной энергетики и занимается управлением ветровыми и солнечными электростанциями в ряде стран, в частности в США, Канаде, Чили и Японии. Компания управляет 18 ветровыми станциями с общей мощностью 2644 МВт. Стоит отметить, что Pattern Energy Group генерирует

78% выручки в США, далее идут Канада и Чили (12 и 10% соответственно), что является хорошим плюсом для компании в случае проведения налоговой реформы в США.

Менеджмент компании ведет дружественную политику по отношению к инвесторам, выплачивая крайне высокие дивиденды (дивидендная доходность 7,06%). Помимо этого менеджмент неоднократно сообщал, что планирует удвоить совокупную мощность выработки электроэнергии к 2019 году. На текущий момент капитализация Pattern Energy Group составляет около \$2,13 млрд.

— Какие факторы могут способствовать росту акций?

— Мы считаем, что сектор альтернативной энергетики продолжает набирать популярность во всем мире. Причем темпы роста

становятся столь стремительными, что рано или поздно зеленая энергетика сможет превзойти мировую долю угольных станций по фактической генерации электроэнергии.

Отметим, что в 2016 году впервые в истории доля возобновляемых источников энергии в совокупных установленных мощностях превошла мировую долю совокупных установленных мощностей угольных станций. В то же время по фактической генерации электроэнергии альтернативные источники пока уступают угольным производителям. Тем не менее, с учетом набранных темпов роста строительства станций в секторе альтернативной энергетики, мы считаем, что в ближайшие годы доля возобновляемых источников энергии по выработке генерации электроэнергии также превзойдет долю представителей угольной

сектора. Отметим, что, согласно прогнозам МЭА, к 2021 году доля альтернативной энергетики увеличится до 28%, причем темпы роста энергомощностей будут составлять 13% ежегодно до 2021 года.

Стоит отметить, что представители сектора альтернативной энергетики выглядят стабильно, даже несмотря на то, что Дональд Трамп успел отменить указ по борьбе с климатическими изменениями.

Мы считаем, что данное решение не окажет существенного влияния на финансовые результаты Pattern Energy Group, так как у нее заключены долгосрочные контракты на поставку электроэнергии. Причем средние сроки договоров составляют от 20 до 25 лет, в связи с чем у компании будут стабильные денежные потоки на протяжении многих лет. Кроме того, как указано выше, менеджмент Pattern Energy Group планирует вернуть



совокупную мощность выработки электроэнергии к 2019 году, доведя ее до 5 ГВт, что также благоприятно повлияет на финансовые показатели компании.

Мы позитивно оцениваем перспективы Pattern Energy Group в среднесрочной и долгосрочной перспективе и рекомендуем покупать акции компании с целевой ценой \$27.

Даулет ИБРАЕВ,

экс-советник Казахстанско-корейского центра по содействию сотрудничеству

Родился в Алматы в 1986 году. Образование: Закончил КазУМОиМЯ им. Абылай хана по специальности «Иностранная филология» (корейский язык). Дипломатическая академия РФ, г. Москва – курсы повышения квалификации «Переговоры. Заключение договоров, ослащенный, контракт». Сертификат о повышении квалификации.

Венская дипломатическая академия, г. Вена, Австрия – летняя программа обучения немецкому языку и истории Австрии, сертификат о прохождении обучения с отличием. Университет Ёнсе, г. Сеул, Республика Корея – Магистратура по специальности «Политология». Университет Силла, г. Пусан, Республика Корея – программа обучения корейскому языку.

Университет Кёнхэ, г. Сеул, Республика Корея – программа обучения корейскому языку.

Работал переводчиком в банке «ЦентрКредит», внештатным переводчиком-синхронистом корейского языка в Министерстве иностранных дел Республики Казахстан, советником казахстанско-корейского центра по содействию сотрудничеству.

Новый южнокорейский президент – за диалог с Севером

После импичмента экс-президента Республики Корея Пак Кын Хе 10 мая 2017 года в эту должность после прошедших накануне выборов вступил либерал и правозащитник Мун Джэин. О личности нового южнокорейского руководителя и обстоятельствах, приведших его на этот пост, в интервью «Къ» рассказал экс-сотрудник Посольства Казахстана в Южной Корее, экс-советник Казахстанско-корейского центра по содействию сотрудничеству Даулет Ибраев.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

— Даулет, можно ли ожидать «потепления» на полуострове?

— Одним из пунктов предвыборной программы Муна было построение межкорейских отношений и перемена взаимоотношений с КНДР. Вообще в Корее существуют две основные политические партии. Это консервативная партия с региона Кенгсангдо, охватывающего восток и юго-восток страны, и демократическая партия, представляющая регион Чолладо, имеющая сильное влияние на западе и юго-западе Кореи.

По сути Корея как бы разделена ножом на Восток и Запад. Весь крупный корейский бизнес, или, как его принято называть, «чеболи» (Samsung, Hyundai, Kia, LG и др.), находится на юго-востоке страны, в таких городах как Пусан, Ульсан, Пхоханг, Тэгу и Кодже. Представители региона Кенсандо славятся своей деловитостью и предпринимательской хваткой. И вся власть в какой-то мере была сконцентрирована в руках выходцев из восточных регионов — где бизнес, там и влияние.

В качестве примера можно привести экс-президента Ли Мёнбака (2008–2013 гг.). Будучи топ-менеджером Hyundai, пройдя все ступени — от стажера до руководителя корпорации, — он в итоге занял кресло президента страны. Также и Пак Кынхе — представительница восточной части Кореи, имела сильные связи с крупным бизнесом. От этого и пошла коррупционная схема. В результате чего под арестом оказался вице-президент правления корпорации Samsung. Кстати, практически все СМИ, за исключением нескольких, принадлежат крупному бизнесу, что позволяло консерваторам доминировать в медиа-пространстве Страны утренней свежести.

Ранее представители западного региона приходили к власти всего два раза — при президентах Ким Дэчжуне (1993–1998 гг.) и Но Мухёне (2003–2004 гг.). Регион Чолладо — это прежде всего аграрный регион. Из крупных корпораций можно отметить только корпорацию Kumho Asiana. И то она находится ориентировочно на 17 месте в списке крупных корпораций.

Демократы всегда были за нормализацию отношений с Северной Кореей. И Ким Дэчжун, и Но Мухён проводили встречи на высшем уровне с руководителями КНДР. Новизбранный президент Мун Джэин как раз был главой администрации президента при Но Мухёне. Несмотря на то, что он родился на юго-востоке страны, идеологически он ближе к представителям западного региона. И можно предположить, что он будет вести политику, подобную той, которую вел его бывший шеф, то есть стремление к диалогу с КНДР. До выборов он говорил: «Я готов вылететь в США, в Китай, в Японию, и готов в любое время встретиться с главой Северной Кореи». А это очень важно. Ведь как только приходили к власти представители востока страны, они занимали довольно жесткую позицию по КНДР, даже в СМИ новости о КНДР иногда выделялись красным шрифтом (а это на подсознательном уровне вызывало у людей агрессию).

— У вас есть предположения, будут ли смягчаться взаимоотношения двух стран — Южной и Северной Кореи после убийства Ким Чен Нама (старшего брата главы КНДР Ким Чен Ына — «Къ»)?

— На мой взгляд, убийство Ким Чен Нама никак не повлияет на отношения двух Корей. Я считаю,



Есть определенные трудности у крупного корейского бизнеса в Казахстане – ему очень сложно закрепиться на нашем рынке

что в будущем, с приходом новой власти, есть перспективы того, что в Корее все-таки начнется хоть какой-то диалог. Потому что Демократическая партия Тобуро намерена выстраивать диалог. Понятное дело, что не все внешние силы заинтересованы в межкорейском диалоге. Восточная Азия — важнейший регион, имеющий геостратегический интерес для таких крупных игроков, как США, КНР и Россия. Как вы знаете, на территории Южной Кореи размещены военные базы США. Но корейцы прекрасно понимают, что Корея — это Корея, а США — это США. И нельзя жить только ради интересов третьих стран.

Насколько хватит смелости у нового президента вести независимую политику — пока открытый вопрос. Но он не раз утверждал: «Я прежде всего буду защищать интересы нашей страны».

То, что сейчас Северная Корея бесконечно запускает ракеты после выборов южнокорейского президента, я расцениваю как призыв обратить внимание на КНДР. Дело в том, что Мун Джэин, став президентом, отправил своих специальных посланников в основные страны, представляющие первоочередный политический интерес. И по очередности визитов можно проследить приоритеты внешней политики Южной Кореи: сначала в США, потом в Китай, в Японию, в Россию, затем в регионы АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии), и, наконец, в Ватикан (поскольку позиции католической церкви очень сильны в Корее). А самого главного спецпосланника — в Пхеньян — Мун пока не отправил. А перед двумя Кореями стоит и ядерный вопрос, и вопрос объединения. Почему посланники летят «мимо»?

Но для Муна пока не пришло время отправлять спецпосланника в Северную Корею, потому что президента просто заключают противники из консервативной партии. Они могут сказать, что он слабый, первым идет «на поклон» к северянам. Муну надо показать, что он принципиален и ждет некоего смягчения позиций КНДР, что она прекратит запуски ракет и прочие военные провокации. Как только смягчатся риторика по отношению к Югу, Мун Джэин отправит своего посланника. То есть он не может пойти на этот шаг из-за внутренней политической борьбы, он может потерять электорат из старшего поколения, бывших поклонников консервативной партии.

По моему мнению, Ким Чен Ын чуть ли не ежедневно запускает ракеты как раз из стремления «намякнуть» Югу, что надо начинать диалог.

Отмечу, что у новой администрации намечился конструктивный диалог с Китаем о том, что вопрос с американскими комплексами противоракетной обороны THAAD будет более-менее урегулирован.

— Как случилось, что импичмент оказался возможным?

— Когда избирала Пак Кынхе, за нее в большей степени проголосовали люди старшего поколения, ностальгирующие по ее отцу, генералу Пак Чжонг Хи. Он пришел к власти в результате военного переворота, правил в 70–80 годы в течение 18 лет, и именно при нем страна зажила хорошо. Это было «Чудо на реке Хан», двузначный рост ВВП, развитие промышленности и так далее. Взрослое поколение, которое непосредственно поднимало страну своими руками, ностальгировало по ее отцу, по тому периоду. И они видели в Пак Кынхе тень ее отца. Даже ее прическа постоянно напоминала избирателям ее трагически погибшую мать.

Пак Кынхе — человек с очень тяжелой судьбой. На ее глазах были убиты и мать, и отец. Поэтому она была очень замкнута, закрытым человеком, не доверяла никому, даже своим близким. Она ни с кем не общалась. Но нашелся один пастор нетрадиционной церкви, создавший свою собственную смесь из религий. Он каким-то образом нашел ключ к сердцу молодой Пак Кынхе. Когда убили ее мать, он написал письмо, в котором поддержал девушку. Прочитав его, она прониклась к нему уважением и начала с ним общаться. Ее отец был против, даже инициировал слежку за пастором.

Потом Пак Кынхе познакомилась с его дочкой и подружилась с ней. Они сблизились настолько, что та заменила ей семью. Еще в бытность депутатом парламента, экс-президент обсуждала различные вопросы по телефону с Чхве Сун Силь. А когда вспыл коррупционный скандал, выяснилось, что Пак Кынхе, будучи президентом страны, во всем советовалась с Чхве Сун Силь, вплоть до того, что делалась государственными секретарями. Подруга не занимала никакого государственного поста, но когда обнаружила планшетник Чхве Сун Силь, в нем оказались все речи президента, даже те, которые еще только планировались. Она их корректировала, а не президент. Более того, она от имени президента выходила на все крупные корпорации и вымогала деньги на два фонда. Якобы, они занимались поддержкой развития спорта и пропаганды корейской массовой культуры за рубежом. Но на самом деле деньги уходили в неизвестном направлении.

Потом все крупные компании сделали заявления о том, что давали деньги. Позже выяснилось, что президент была в курсе дел подруги, хотя, возможно, и не всех. Чхве Сун Силь устроила без экзаменов свою дочь в престижнейший университет. Выявлена зарубежная недвижимость. Это все вызвало волну возмущения в стране — народ хлынул на улицы с требованиями отставки президента. Народ был возмущен, что управляла не г-жа Пак, а ее подруга Чхве.

— Вообще можно говорить, что у них в стране власть чеболи, или президент имеет влияние?

— Президент имеет влияние. Конечно, чеболи — всемогущие, но к президенту они вынуждены прислушиваться и подчиняться ему. Понятное дело, иногда бывают коррупционные скандалы, подкупы, оказание влияния. Но каждому президенту нужны какие-то средства на те или иные кампании. И они обращаются к чеболи, потому что у них есть деньги. Нельзя говорить, что вся власть в их руках и они посадили своих марионеток во власть. Но влиятельный игрок есть влиятельный игрок — где-то пересекаются интересы, где-то есть конфликты интересов. Даже тот факт, что непобедимый и великий Samsung, самый главный чеболи, не устоял — посадили фактически главу компании Ли Чже Ен. Конечно, высока вероятность, что его выпустят под залог. Но на этот раз все намного серьезнее.

Сейчас уровень поддержки нового президента — 84%. Если до выборов была явная граница по возрасту: молодежь за Муна, а старье — за консерваторов. И люди старого поколения постепенно меняют свои взгляды, склоняясь к поддержке его линии. Пройдет еще полгода-год, и поддержка возможно будет на уровне 90%. Хотя, конечно, консервативная партия начинает его всячески упрекать в либерализме на грани коммунизма.

Президент Мун в первый же день представил народу своих советников, рассказал, почему на них пал выбор. Это было похоже на то, как представлял свою команду Барак Обама. Так, его советник по безопасности при администрации президента Но Му Хёна курировал военные переговоры между Югом и Севером. Это можно расценивать в качестве сигнала Пхеньяну о готовности к диалогу, так как этого человека в Северной Корее знают. Кроме того, в качестве главы разведки Мун назначил человека, который активно участвовал в переговорном процессе с Северной Кореей в администрации Но Му Хёна.

— Что можно сказать о личности нового корейского президента?

— Мун в студенчестве участвовал в демократических движениях, даже был осужден за это. Если говорить о личности Муна Джэина, это довольно-таки грамотный юрист, который дошел до вершин своей карьеры. В молодости бесплатно оказывал юридическую консультацию бедным и занимался правами рабочих, правами человека. В период предвыборной агитации в соцсетях активно выставлял фотографии его объявлений из того периода, когда он бесплатно принимал бедных, чтобы показать, что это человек со своими принципами, не гнавшийся за деньгами.

— То есть, несмотря на то, что он из Пусана, Мун не аффилирован с крупным бизнесом?

— Он не из самого Пусана. Это остров Кочжэ в юго-восточной части Кореи. Казалось бы, он родился в «югове» восточников, но он из семьи беженцев из нынешней Северной Кореи. То есть, он не коренной представитель востока страны. Мун — выходец из семьи беженцев с Севера. Он родился на острове Коджедо, где жил до семи лет. Они снимали маленькую хибару. Я туда съездила и пообщалась с женщиной, которая переехала с пуповиной при рождении маленького Муна. Семья снимала у нее жилье, потом переехала в Пусан. Там они жили в районе, где было много беженцев. Во время войны был период, когда Северная Корея завоевала почти весь полуостров, дойдя до реки Нактонган, которая отделяет Пусан от северной части. Вся Южная Корея буквально сжалась в районе Пусана. Я думаю, жизнь среди беженцев повлияла на формирование мировоззрения Муна, на его глубокое понимание боли разьединенного народа.

Будучи адвокатом, он встретился с президентом Но Мухёном, который по профессии тоже был адвокатом. Они начали работать вместе. После, когда Но Мухён стал президентом, он позвал в свою команду Муна. Позже Мун возглавил администрацию президента.

— Какие перспективы во взаимоотношениях с нашей страной?

— К Казахстану интерес как раз зародился в 90-е годы при Ким Дэчжуне и Но Мухёне. С последним неоднократно встречался наш президент. При этом стоит отметить, что Но Мухён был первым президентом Республики Корея, посетившим Республику Казахстан. Президент Но Мухён во время своего визита в Казахстан не только заручился декларативной поддержкой идеи безъядерного Корейского полуострова и шестисторонних переговоров, но и договорился о сотрудничестве в области энергетики, информатизации и мирного использования атомной энергии.

Учитывая, что Мун Джэин был главой администрации президента, он, конечно же, знаком с нашей страной. Его избрание я оцениваю как позитивное для Казахстана. Трудно сказать, что он любитель Центральной Азии, просто он человек, адекватно оценивающий важность Казахстана. Как страна, добровольно отказавшаяся от ядерного вооружения, и как страна, избранная в качестве непостоянного члена СБ ООН, мы определенно представляем интерес для президента Муна, который твердо намерен разрешить северокорейский вопрос. Ну и наш миротворческий потенциал тоже никто не отметил. На заседании в СБ ООН наш министр иностранных дел, г-н Аб-

драхманов предложил площадку для нейтральных переговоров по северокорейской проблематике в Казахстане.

В июле южнокорейская администрация планирует провести встречу с Трампом. Но есть небольшие опасения, вызванные внутривнутренней нестабильностью в США.

Кстати, есть небольшая вероятность визита президента Кореи в Казахстан уже в этом году. Конечно, традиционно мы далеко в приоритетной линейке у этой страны. Но учитывая наше геополитическое расположение, почему бы ему и не посетить нашу страну по дороге домой после визита в Пекин и Москву.

— То есть можно ожидать, что и Мун будет способствовать активизации наших взаимоотношений?

— Мы, конечно, декларируем, что корейско-казахстанские отношения развиваются чуть ли не семимильными шагами. В прошлом году подписано двустороннее соглашение о том, что мы — стратегические партнеры. Но, на мой взгляд, есть определенные трудности у крупного корейского бизнеса в Казахстане. Очень сложно ему закрепиться на нашем рынке. Не думаю, что в этой ситуации виновата только одна сторона.

Как правило, крупный бизнес Кореи иногда шел на рынок вслед за политиками, кое-где не учитывая всю специфику ведения бизнеса в Казахстане. Где-то не был учтен менталитет. Где-то не были проведены подготовительные работы, включающие в себя глубокое изучение рынка. Так, в нефтехимический комплекс в Атырау пытался зайти крупный корейский бизнес в лице LG, в итоге проект был приостановлен, так толком и не начавшись. Южная Корея также безуспешно заходила в нефтяной сектор Казахстана на месторождение Джамбул. Южнокорейский финансовый гигант Кукмин Банк не смог закрепиться на рынке Казахстана. Совместный проект строительства Балхашской ТЭС уже успел стать долгоостроем с очень туманным будущим.

Все это наводит на мысль, что может уже стоит переориентировать наши отношения с традиционного энергетического сектора на новые направления?

Я считаю, что наши отношения хороши в области медицины. В прошлом году только в одной клинике в Корее лечились 4 тыс. казахстанцев. В итоге мы вышли на второе место после США по количеству клиентов в одной крупнейшей клинике. Плюс — к нам приезжают постоянно корейские врачи, проводят мастер-классы, обучение, а наши врачи на постоянной основе обучаются в Корее. Что касается медицины, то у нас ничем не хуже оборудование. Вопрос только в людях, в кадрах. И можно дать возможность корейским специалистам передавать свой опыт. Например, построить совместную больницу, привлечь специалистов из Кореи. Или передать в доверительное управление одну-две больницы. Тогда деньги, которые наши граждане везут в Корею, будут оставаться у нас. А туда уходят миллиарды. Люди в большинстве своем платят не за лечение, а за хорошие условия, сервис.

По моему мнению, было бы хорошо привлечь опыт корейских аэропортов в Казахстан. Я говорю о сульском аэропорте Инчхон, который на протяжении 12 лет признается лучшим аэропортом мира.

Еще один момент — сотрудничество в области шоу-бизнеса. Это сегмент индустрии развлечений, кузница «звезд» музыки, кино, сериалов. «К-Рор» (Индустрия шоу-бизнеса — «Къ») генерирует огромные деньги для Кореи — страна «из воздуха» делает деньги. Подготовка молодых звезд предложена на конвейер. Есть целые школы и академии, где обучают не только пению, хореографии, но и работе с камерами, умению общаться с фанатами, иностранным языком. В итоге подготовливается очень профессиональный контент. Вся Юго-Восточная Азия просто в восторге от корейских «звезд». Почему бы не создать в Казахстане абсолютно новый кластер экономики. Ведь наша молодежь очень талантлива и ничем не уступает иностранным звездам, что доказано примером Димаша Кудайбергенова.

ТЕНДЕНЦИИ

Потребитель идет в отрыв

Спрос на потребительские кредиты в Казахстане за последний год заметно вырос

Кредитование

Настроение населения постепенно уходит от выжидательного накопления к покупателю раскованности. Аппетит казахстанцев к потребительскому кредитованию за последний год заметно возрос: объем выданных кредитов в апреле 2017 года показал рост на 69,6% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Конечно, до кредитного бума 2007 года еще далеко, но предпосылки для развития сектора заметны уже сегодня.

Айгуль ИБРАЕВА

Потребительский или розничный кредит — заем, предоставляемый непосредственно населению для приобретения предметов потребления. Важной характеристикой потребительского кредита является использование его для личных целей и не использование его в предпринимательской деятельности. Все потребительские кредиты оформляются на неотложные нужды, куда входит проведение ремонта, оплата обучения, приобретение бытовых товаров, мебели, оплата обучения, крупные покупки и прочее.

«Одно из преимуществ потребительских кредитов заключается в том, что заемщикам не нужно подтверждать целевое использование займа, деньги, выданные банком, используются для личных нужд клиентов», — рассказали в Нурбанке. Поэтому целевое использование данного продукта проследить невозможно.

Потребительский кредит занимает особое место в общей системе банковского кредита и играет немаловажную роль в экономике Казахстана. Общий объем кредитов БВУ населению на потребительские цели по состоянию на 1 мая 2017 года составил 2,56 трлн тенге, или 20,4% совокупного кредитного портфеля банков. К тому же доля выданных банками потребительских кредитов в апреле 2017 года составила 27,6% от общего объема выданных кредитов.

В апреле 2017 года 99,45% потребительских кредитов были выданы в национальной валюте. Среди кредитов в иностранной валюте в основном спросом пользовались краткосрочные — 75,88%. Кредиты в тенге, напротив, выдавались в основном на долгий срок. Кроме того, лишь 0,14% кредитов на потребительские цели были выданы физическим лицам — субъектам малого бизнеса.

Любопытный факт — ошутимое сокращение выдачи кредитов на потребительские цели наблюдалось на фоне резкого обесценива-

ния национальной валюты, несмотря на то, что данный вид кредита выдается преимущественно в тенге. Хотя специалисты банков утверждают, что текущее колебание курса не влияет на кредитование.

Так, исторический максимум официального курса доллара США — 383,91 тенге — был зафиксирован в январе 2016 года. В это же время объем выданных потребительских кредитов сократился до минимального уровня за последние несколько лет — 98,05 млрд тенге. Однако позже можно было наблюдать рост выдачи потребительских кредитов вплоть до сегодняшнего дня. То есть неопределенность, вызванная резкими колебаниями курса и, как следствие, дестабилизация на рынке недвижимости, могли привести к уменьшению активности населения и потребительского аппетита на рынке кредитования.

Темпы роста объемов потребительских кредитов в Казахстане за год позволяют говорить о восстановлении доверия населения к кредитным продуктам и банковской системе в целом. Так, объем выданных кредитов в апреле 2017 года достиг 213,68 млрд тенге, по сравнению с аналогичным периодом 2016 года показав рост на 69,6%. Конечно, до кредитного бума 2007 года еще далеко, но предпосылки для развития сектора заметны уже сегодня. Тогда с 2004 по 2007 год общий объем потребительского кредитования в экономике увеличился в 19 раз — с 63,3 до 1 208,1 млрд тенге.

«В данном случае нынешний рост кредитования связан в целом с внутрисистемными экономическими факторами, а точнее, посткоррекционным периодом национальной валюты. Девальвация, произошедшая в августе 2015 года, послужила причиной проседания спроса на кредиты при оставшейся потребности в них, породив тем самым так называемый отсроченный спрос», — объяснили в Qazaq Banki. Таким образом, согласно специалистам банка, с ростом экономической ситуации в стране и укреплением национальной валюты в частности мы наблюдаем повышение спроса на потребительские кредиты.

Согласно аналитикам АО «Банк ЦентрКредит» рост кредитования вызван уменьшением базовой ставки рефинансирования НБРК, которая повлияла на уменьшение ставок вознаграждения по потребительским кредитам банков. Кроме того, высокая конкуренция на рынке кредитования способствует предоставлению клиентам наиболее привлекательных кредитных предложений.

В АО «Нурбанк» также отметили рост потребительских кредитов: «Это востребованный продукт со стороны населения. Привлекателен он тем, что для получения займа нужен минимальный перечень документов, а также отсутствует необходимость в подтверждении

целевого использования, в связи с этим даже если клиент желает приобрести автомобиль либо сделать ремонт, то предпочтение он отдаст потребительскому займу».

В региональном разрезе в апреле 2017 года треть всех кредитов была выдана в городе Алматы (34,3%). На втором месте по объему выдачи потребительских кредитов идет Астана — 8,2%, тройку замыкает Карагандинская область, здесь было выдано 6,7% всех потребительских кредитов.

Большая нагрузка потребительского кредитования наблюдается также в Восточно-Казахстанской области. Здесь на одного работника приходится 943,28 тыс. тенге задолженности по кредитам. При среднемесячной зарплате 136,68 тыс. тенге для погашения кредита жителям области необходимо 6,9 окладов. В Карагандинской области один работник должен банкам 7,7 среднемесячных зарплат при задолженности 831,71 тыс. тенге в разрезе на одного работника и при заработной плате 108,0 тыс. тенге.

Аномально большую кредитную нагрузку взяли на себя алматынцы. Здесь на одного работника приходится в среднем 3,48 млн тенге потребительского кредита, для погашения которых понадобится 16,37 среднемесячных заработных плат.

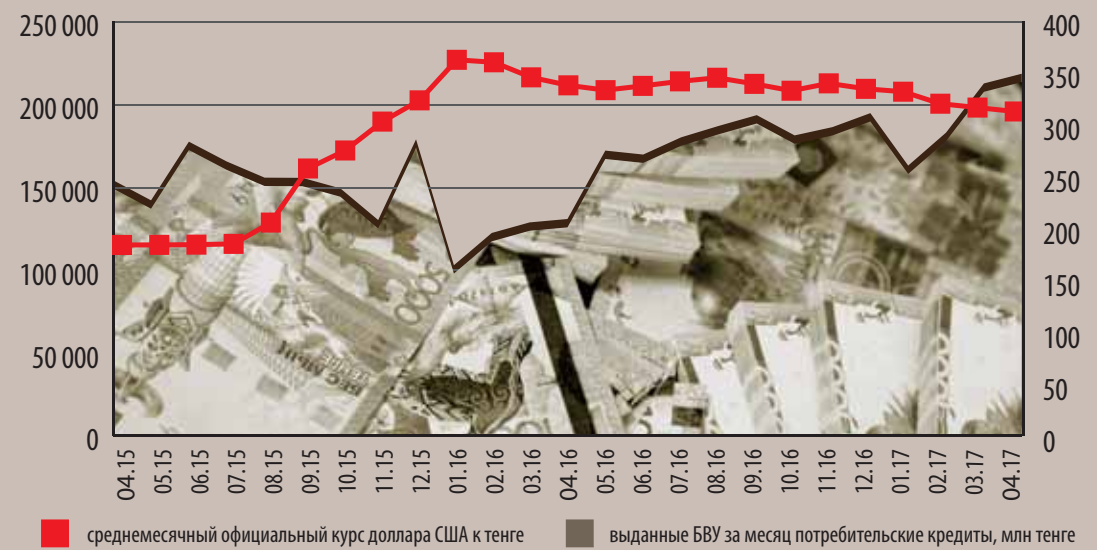
Самый низкий показатель задолженности на одного работника приходится на Западно-Казахстанскую, Северо-Казахстанскую и Акмолинскую области. В ЗКО на одного работника в среднем «висит» потребкредитов на сумму 183,04 тыс. тенге, на покрытие которых нужно будет всего 1,46 окладов. В СКО на одного работника в среднем «висит» 276,62 тыс. тенге в виде кредита. Работники в Акмолинской области должны банкам в среднем по 312,17 тыс. тенге.

В среднем по Казахстану один наемный работник должен банкам только по потребкредитному сегменту 4,86 среднемесячных зарплат, или 694,50 тыс. тенге.

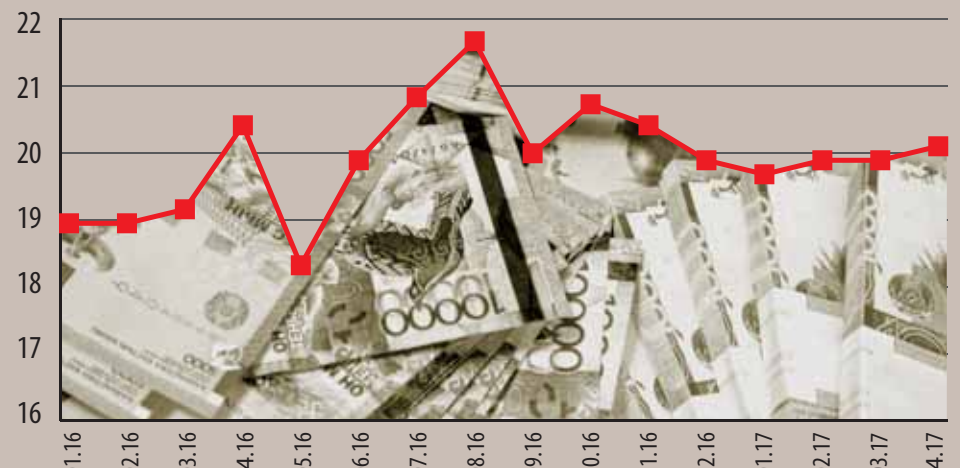
Процентная ставка выданных кредитов, по данным НБРК, варьируется в районе 20%. Процентная ставка по потребительскому кредитованию традиционно считается наиболее высокой в силу относительно высокого риска неуплаты. В апреле 2017 года средняя процентная ставка выданных кредитов сроком до одного года составила 21,5%, а ставка долгосрочных кредитов на потребительские цели — 19,7%. Кредиты, выданные в августе 2016 года, выдавались с наиболее высокой процентной ставкой за последний год — в среднем 21,5%, а дешевле всего клиентам обошлись кредиты, выданные в мае 2016 года под 18,3% годовых.

Процентные ставки, предлагаемые банками сегодня на рынке, отличаются от статистики НБРК. Во многих банках при выдаче потребительского кредита процентная

Потребительские кредиты в Казахстане



Процентная ставка выданных кредитов на потребительские цели в РК, %



Кредиты, выданные банками населению на потребительские цели в региональном разрезе за апрель 2017 года

	Доля от РК	Кредиты выданные, млн тенге	Рост к апрелю 2016 г.	Сумма кредитов, млрд тенге	На одного рабочего, тыс. тенге	В среднем, з/п
Всего по РК	100,00%	213 683,27	69,50%	2555,3	694,5	4,86
Акмолинская	2,10%	4 429,74	58,70%	50,7	312,17	2,98
Актюбинская	4,10%	8 758,35	74,80%	96,83	500,66	4,26
Алматынская	4,20%	9 076,62	58,60%	103,66	465,12	4,43
Атырауская	5,30%	11 248,55	92,90%	116,36	624,75	2,33
ВКО	5,60%	12 012,87	69,20%	133,21	943,28	6,9
Жамбылская	3,40%	7 179,25	52,10%	82,77	500,9	5,22
ЗКО	2,70%	5 684,56	71,20%	61,49	183,04	1,46
Карагандинская	6,70%	14 265,99	63,30%	157,92	831,71	7,7
Костанайская	2,60%	5 627,71	76,00%	59,07	396,26	3,33
Кызылординская	3,80%	8 131,31	63,40%	90,02	560,52	2,24
Мангистауская	5,90%	12 621,68	95,20%	127,33	332,25	3,35
Павлодарская	3,50%	7 415 938	66,70%	83,07	414,18	3,38
СКО	1,40%	2 982 058	46,90%	34,96	276,62	2,84
ЮКО	6,20%	13 294 712	56,00%	171,5	581,64	4,9
г. Алматы	34,30%	73 317 606	72,20%	977,36	3484,96	16,37
г. Астана	8,20%	17 491 645	65,80%	209,07	429,27	2,4

Расчеты Kursiv Research на основе данных НБРК, КС МНЭ

Kursiv Research

ставка указывается в виде «ГЭСВ от определенного процента плюс комиссия», где данные комиссии за организацию финансирования, за зачисление кредитных средств на счет и т. д. увеличивают нагрузку на заемщика. К тому же сумма кредита, выданная на руки клиенту, будет порядком меньше заявленной суммы.

В случае начисления процентной ставки комиссий (когда комиссия уже учтена в процентной ставке банка) на руки клиенту выдается сумма кредита. Однако сумма ежемесячных платежей в этом случае будет чуть больше. При этом специалисты указывают, что не все комиссии учитываются при расчете эффективной ставки.

Рассмотрим некоторые предложения банков второго уровня по беззалоговым кредитам на потребительские цели для физических лиц. К примеру, в Народном банке Казахстана беззалоговый потребительский кредит можно получить по годовой эффективной ставке от 33,1% с комиссиями (за организацию финансирования — 7% и за зачисление кредитных средств на счет — 1%), а кредит без дополнительных комиссий выдается уже под 41% годовых. Банк выдает потребительский кредит по упрощенным условиям для физических лиц, являющихся участниками зарплатного проекта — ГЭСВ от 27,8% и 34,4% без комиссий. Кроме этого банк предлагает несколько видов потребительского кредитования по разным условиям.

В Казкоммерцбанке беззалоговый экспресс-кредит на потребительские цели можно получить от 100 тыс. тенге по годовой эффективной ставке вознаграждения от 16,31% без комиссий. Здесь кредит оформляется на сравнительно небольшую сумму на короткий срок в зависимости от дохода заемщика.

В Цеснабанке экспресс-кредитование физических лиц ведется в рамках зарплатного проекта. Зарплатники банка могут взять кредит до 2 млн тенге сроком до четырех лет под ГЭСВ от 27% с комиссиями (5,5% за организацию займа) либо 35% без дополнительных комиссий.

В Сбербанке беззалоговый кредит на потребительские цели называется доверительным. Здесь кредит до 5 млн тенге можно получить по ГЭСВ от 25,3% с уплатой единовременных комиссий — 0,2% за организацию и 7,1% за выдачу займа либо ГЭСВ от 29,4% без взаимия комиссий и иных платежей.

В АТФ банке предлагают потребительский кредит до 5 млн тенге без залога с годовой эффективной ставкой вознаграждения от 17,2% без каких-либо комиссий сроком до пяти лет. Полное досрочное погашение кредита доступно по истечении шести месяцев.

В ForteBank экспресс-кредит от 100 тыс. до 5 млн тенге выдается от 11,99% (ГЭСВ от 26,5%), с комиссией за организацию займа от 4,99% до 9,99% или от 20,99% (ГЭСВ от 23,1%) без комиссий.

В Kaspi Bank кредит наличными без залога выдается от 20 тыс. тенге до 1 млн тенге. Процентная ставка по кредиту наличными составляет от 17,99% до 26,99%, годовая эффективная ставка — от 21,4% до 33,6%. Комиссия за банковское обслуживание — от 1,32% до 2,19%.

В Нурбанке предлагают кредит на потребительские цели или рефинансирование кредита, полученного в других банках второго уровня, без залога и подтверждения цели кредита «Беззалоговый». Кредит на сумму не более 5 млн тенге выдается на срок от шести до 60 месяцев. С комиссиями кредит будет стоить 21% годовых (ГЭСВ

26,2%) плюс 5% от суммы кредита за организацию и 4 тыс. тенге за выдачу займа, без комиссии ставка кредита составит от 31% годовых (ГЭСВ 35,8%). Имеются льготные условия кредитования для физических лиц, получающих заработную плату по карточкам банка.

Банк Хоум Кредит обещает клиентам кредиты без залогов и без каких-либо скрытых комиссий. Простой кредит от 30 тыс. тенге до 1 млн тенге выдается под 45% годовых (ГЭСВ до 56%).

В каждом конкретном случае решение о сумме кредитования и процентной ставке принимается индивидуально на основе кредитной истории и платежеспособности заемщика. Заместитель начальника управления карточного бизнеса ДБ АО «Банк Хоум Кредит» Жанарбек Азаматов советует при оформлении кредита сравнить несколько вариантов, прежде чем выбрать приемлемый продукт. Для этого необходимо:

— обратиться в соответствующие банки за консультацией с одним и тем же примером — сумма и срок кредита;

— потребовать произвести расчет ежемесячного платежа и общую сумму погашения за весь период;

— выяснить, какую сумму «на руки» в итоге вы получите, за минусом комиссий и прочих сборов при получении (обязательно уточнить, сколько нужно заплатить при получении кредита);

— необходимо постараться получить от банка такой расчет, чтобы они подвели под нужную сумму «на руки».

«Реальная стоимость кредита со сроком может быть адекватно оценена с учетом полученной суммы в использование и общей суммы погашения за весь срок», — отмечает эксперт.

THERE ARE MILLIONS OF PEOPLE CALLED CRISTIANO IN THE WORLD.

BUT THE WORLD IS TALKING ONLY ABOUT ONE: CRISTIANO.

WAKE UP! STAND UP! STAND OUT!
GREAT ACTIONS BUILD A NAME.

MacCoffee

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БАНК АСТАНЫ
 «РЕШИЛ
 ПОПРОБОВАТЬ»

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЭЛЬДАР САРСЕНОВ:
 НАШИХ КЛИЕНТОВ
 Я ЗНАЮ В ЛИЦО

09

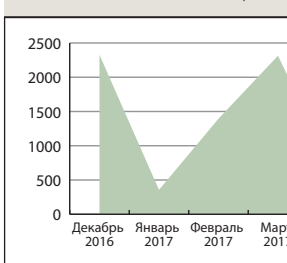
**ПОТРЕБЫНОК/
 МАРКЕТИНГ:**
ДЕННИС КИН:
 ХВАТИТ ЯБЛОК!

11

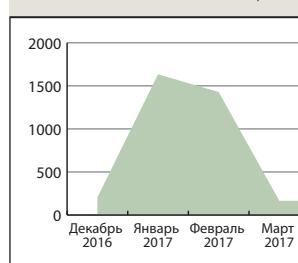
КУЛЬТУРА/СТИЛЬ:
**УБОЙНЫЙ
 СТРИПТИЗ**

12

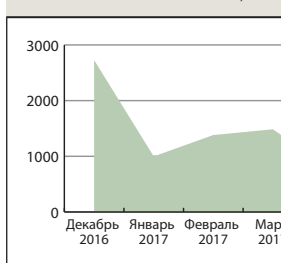
МАСЛО ХЛОПКОВОЕ И ЕГО ФРАКЦИИ, ТОНН



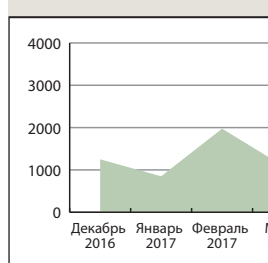
МАСЛО САФЛОРОВОЕ И ЕГО ФРАКЦИИ, ТОНН



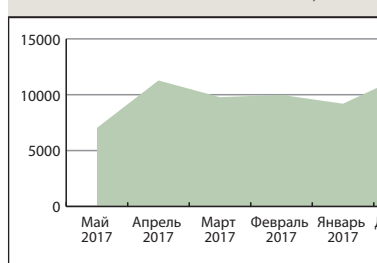
МАСЛО РАПСОВОЕ И ЕГО ФРАКЦИИ, ТОНН



МАСЛО СОБЕОВОЕ И ЕГО ФРАКЦИИ, ТОНН



МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ НЕРАФИНИРОВАННОЕ, ТОНН



Новый путь



Фонд «Даму» определил для себя приоритетные направления развития своей деятельности. Об этом в ходе панельной сессии «Новые возможности для роста конкурентоспособности бизнеса» в рамках АЭФ в Астане заявил председатель Правления фонда «Даму» Абай Саркулов.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Председатель Правления «Даму» Абай Саркулов заявил, что фонд в ближайшее время автоматизирует оказание своих услуг, начнет финансирование сделок по приобретению интеллектуальной собственности, продолжит работу над микрокредитованием МСБ и обучением действующих и начинающих предпринимателей. Также в спектре услуг фонда появятся исламское финансирование и краудфандинг.

«Фонд «Даму» определил для себя несколько направлений развития на ближайшие годы. Это полная автоматизация услуг, создание финансового супермаркета, развитие направления микрофинансирования. Также мы намерены продолжить нашу работу по обучению начинающих и действующих предпринимателей. Бывает, что у предпринимателя есть идеи и нужные навыки, но необходимо собрать большое количество документов для подачи заявки в банки на финансирование. И мы, в свою очередь, планируем исправить этот момент, чтобы бизнесменам было легче работать», — заявил Абай Саркулов.

«Что касается автоматизации оказания услуг. Со следующего года фонд планирует внедрить



Фонд «Даму» внедряет новые инструменты поддержки предпринимателей

платформу по принципу «одного окна» для всех инструментов «Даму». Предприниматель через такие каналы коммуникации как интернет, мобильная связь, социальные сети или электронная почта может самостоятельно подать заявку. Для наших клиентов это возможность видеть статус заявки в режиме онлайн, а также получение таргетированных предложений от фонда», — добавил глава «Даму».

«Еще хотелось бы сказать, что в рамках повышения конкурентоспособности наших предпринимателей мы расширяем линейку услуг, предоставляемых фондом «Даму». Мы планируем уделить

больше внимания микрофинансированию. Это станет дополнительным стимулом развития бизнеса, учитывая, что порядка 200 тыс. предпринимателей нуждаются в подобных инструментах. Микрофинансирование порядка 1 млн тенге очень удобно для бизнесменов. Ведь они могут, взяв данный заем, начать работать уже на следующий день. Таким образом, мы решаем две важные социальные задачи. Это вовлечение населения в предпринимательскую деятельность и решение проблем занятости», — добавил Абай Саркулов.

Для достижения вышеназванных целей фонд «Даму» подписал несколько меморандумов о сотрудни-

честве с иностранными компаниями. «Сегодня мы подписали меморандум с малайзийской группой компаний. Они очень продвинуты в плане электронного предоставления услуг. И мы хотим перенять этот опыт для использования его в нашей онлайн-платформе. Сейчас уже полным ходом идет разработка программы Digital — Даму, где услуги будут предоставляться онлайн. Это снизит наши организационные затраты, а также сократит время рассмотрения заявок от предпринимателей. В общем, делает процесс предоставления услуг более комфортным», — рассказал глава «Даму».

«Хотелось бы отметить интерес-

ные предложения со стороны наших иностранных коллег. Это Организация развития и поддержки МСБ Турции (КОСГЕБ) и французского — ВРІ France, — продолжает Абай Саркулов. — Данные компании оказывают очень большой спектр услуг бизнесменам, начиная от стартапов и заканчивая крупными компаниями-экспортерами. Все эти услуги мы планируем проецировать на фонд «Даму», дополнить ими уже имеющиеся услуги».

По словам вице-президента Организации развития и поддержки МСБ Турции (КОСГЕБ) Ахмеда Ардака, за годы сотрудничества с фондом «Даму» обе организации получили массу положительного опыта. «Мы работаем с «Даму» уже шесть лет. За эти годы помогли друг другу разработать множество интересных и полезных программ по развитию МСБ в наших странах. И я искренне надеюсь, что наше сотрудничество с фондом «Даму» позволит развивать рынки наших стран».

«Наша основная задача в Турции — это стимулирование экспорта страны, — продолжает спикер. — И мы всегда готовы делиться приобретенным опытом с фондом «Даму». КОСГЕБ считает, что в Казахстане производство еще недостаточно развито, чтобы оно было качественным. Нужно приложить много усилий, чтобы наладить экспорт, что, в будущем, даст значительный экономический эффект».

Руководитель международной экспертной компании ВРІ France Винсент ди Бетта заявил, что у фонда «Даму» большой потенциал в поддержке МСБ Казахстана. «Когда мы впервые встретились с представителями фонда примерно шесть лет назад, мы нашли между нашими организациями много общего, что касается подхода к финансовой и нефинансовой поддержке предпринимателей».

«ВРІ France занимается стимулированием экспорта Франции, финансированием начинающих предпринимателей, гарантированием кредитов, обучением и юридическим сопровождением молодых бизнесменов, — продолжает спикер. — Также мы имеем большой опыт в объединении государства и бизнеса. ВРІ France является оператором нескольких государственных программ стимулирования экономики Франции».

«Мы уже предложили «Даму» вступить в программу «Евросбытие». Здесь фонд может всегда найти для себя консалтинговые компании либо обменяться опытом с коллегами из других стран. Также программа предлагает большое количество интересных стартапов, которые могли бы иметь успех. Более того, мы готовы инвестировать финансы в казахстанский бизнес, а также внедрять ваши разработки у себя в стране», — добавил Винсент ди Бетта.

Помимо всего, Абай Саркулов рассказал об итогах деятельности фонда «Даму» за период с 2007 по 2017 год. «В среднем мы ежегодно поддерживаем порядка 16 тыс предпринимателей, в день это около 60 сделок. У фонда развита филиальная сеть. На сегодняшний день около 3 тыс. проектов получили гарантии по кредитам на общую сумму 104 млрд тенге. Также для 9,7 тыс. предпринимателей была субсидирована ставка по кредитам на сумму более 1,8 трлн тенге».

Председатель Правления фонда «Даму» отметил, что только за 2016 год предприятиями, получившими поддержку фонда, было выпущено товаров и услуг на 4 трлн тенге, выплачено 253 млрд тенге в виде налогов и создано 26 тыс. рабочих мест.

www.damu.kz

Известный эксперт встретился с казахстанскими связистами

Телеком

АО «Казакхтелеком» организовало в Астане для лучших сотрудников встречу с одним из ведущих экспертов в области экономики и популярным писателем современности Нассимом Талебом. Эксперту были представлены новейшие технологические разработки «Казакхтелекома», а участникам была предоставлена возможность задать гостю интересные вопросы.

Арман БУРХАНОВ

В ходе встречи Нассиму Талебу были презентованы основные достижения крупнейшего инфокоммуникационного оператора Казахстана, представители компании рассказали о технологиях, реализуемых АО «Казакхтелеком», инновационных услугах, новейших разработках и дальнейших планах развития компании. В свою очередь, гость поделился своим видением ситуации в мировой экономике и ответил на вопросы аудитории. Как отметил Управляющий директор по персоналу Берик Битабаров, мероприятия подобного формата с участием известных экспертов проводятся для сотрудников «Казакхтелекома» не первый год и являются своего рода мотивационными.

По его словам, в компании намерены продолжать подобную практику. «Казакхтелеком» уже не в первый раз организывает встречу своих сотрудников с гостями такого масштаба. Будучи успешным финансистом и экономистом, Нассим Талеб может рассказать мно-



Слева – направо: Председатель Правления АО «Казакхтелеком» Куанышбек Есекеев, эксперт, писатель Нассим Н. Талеб

го интересного и поделиться своим опытом. Сюда мы также пригласили лучших сотрудников компании и у них появилась возможность задать интересные вопросы о всемирной экономике и финансах».

Сотрудников инфокоммуникационного оператора интересовали последние тренды в развитии современных технологий и киберразработок — насколько они способны повлиять на парадигму структуры мировой экономики.

«Понимаете, это неизбежность. Новые технологии будут приходить в нашу жизнь. Так происходило всегда. И сейчас они прогрессируют все больше и больше. Люди начинают осваивать свои профессии заново, но уже с учетом новейших разработок. В этом и есть бесконечная прелесть прогресса: он неумолим, но он и предполагает совершенно иной качественный рост», — ответил Нассим Талеб.

К тому же, по словам автора мировых бестселлеров, новые технологии ведут к заметному облегчению рабочего процесса.

Также вопросы аудитории касались глобализации экономики,

исторических событий, влияния случайных и непредсказуемых явлений на мировую экономику и биржевую торговлю, а также производных финансовых инструментов.

Со своей стороны, Нассим Талеб высоко оценил интерес, проявленный аудиторией, и подробно ответил на все вопросы участников мероприятия. «Я очень рад представленной возможности побывать в Казахстане. Сегодня ваша страна является лидером в Центрально-Азиатском регионе по многим параметрам, в том числе экономическим. Сегодня мне довелось познакомиться с разработками оператора связи и, на мой взгляд, многие из них соответствуют мировым трендам».

В завершение мероприятия все участники получили авторский экземпляр одного из бестселлеров знаменитого экономиста.

Нассим Талеб — американский финансист и экономист. Является автором таких популярных работ как «Антихрупкость», «Черный Лебедь. Под знаком непредсказуемости» и «Одуроченные случайностью. О скрытой роли шанса в бизнесе и жизни».

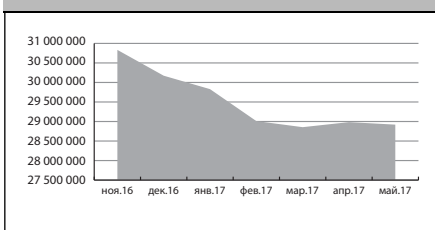
THERE ARE HUNDREDS OF PEOPLE CALLED ELVIS ON THE PLANET.

BUT THE PLANET REMEMBERS ONLY ONE: ELVIS.

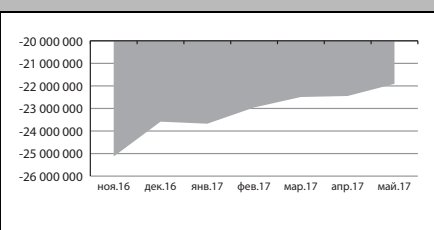
WAKE UP! STAND UP! STAND OUT!
 GREAT ACTIONS BUILD A NAME.
 MacCoffee

БАНКИ И ФИНАНСЫ

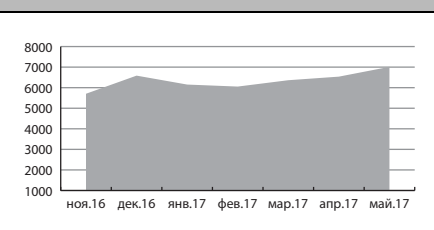
Чистые внешние активы, млн тенге



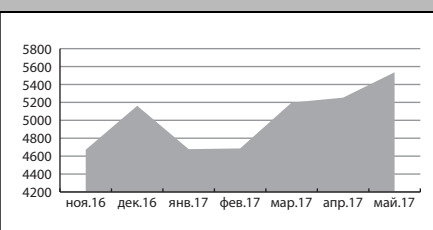
Чистые внутренние активы, млн тенге



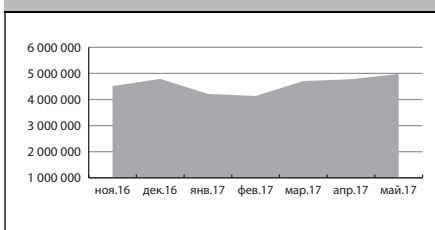
Пассивы, млн тенге



Денежная база (резервные деньги), млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Сделка за 1 тенге

Народный банк купил Qazkom по 1 тенге за акцию



Аналитики сомневаются, что Qazkom был продан за объявленную цену

M&A

На казахстанском банковском рынке продолжается консолидация основных игроков. В минувший четверг Кенес Ракишев продал 86,09% простых акций Qazqom Народному банку Казахстана по 1 тенге за акцию. За такую же цену АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» продало свою долю в Qazqom — 10,72%. Однако, по мнению аналитиков, реальная покупная цена может быть совсем иной.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Символическая покупка

По информации Народного банка, завершение сделки в настоящее время ожидается в III квартале 2017 года. Она предполагает выполнение ряда предварительных условий, включая среди прочего приобретение Фондом проблемных кредитов ряда активов и займов у БТА Банка; погашение БТА Банком задолженности перед Казкоммерцбанком в пределах 2,4 трлн тенге; приобретение г-ном Ракишевым простых акций (в том числе в форме глобальных депозитарных расписок, выпущенных в отношении простых акций), которыми в настоящее время владеет Qazaq Financial Group, г-н Субханбердин и Центральная-Азиатская Инвестиционная Компания; получение стандартных регуляторных одобрений от соответствующих регуляторных органов в Казахстане и определенных иных юрисдикциях.

В рамках сделки, в соответствии с регуляторными требованиями, установленными Национальным банком РК, и в дополнение к оплачиваемой покупной цене за приобретаемые пакеты простых акций после выполнения предварительных условий ожидается, что Народный банк осуществит докапитализацию Казкоммерцбанка на сумму 185 млрд тенге. Предполагается также, что Народный банк профинансирует докапитализацию Казкоммерцбанка из собственных средств.

По словам председателя правления Народного банка Умут Шаяхметовой, данная сделка является знаковой для всего казахстанского финансового сектора. «Она позволит очистить и оздоровить банковскую систему РК, создать крупную финансовую группу, способную не только конкурировать с другими банками в Казахстане, но и расширять свое присутствие за пределами страны, чтобы отвечать на новые вызовы в рамках вступления нашей страны в ВТО. Мы будем концентрировать наши усилия на клиентах как Народного банка, так и Казкоммерцбанка и внедрять лучшие практики, используемые в каждом из банков», — отметила Умут Шаяхметова.

По данным Казахстанской фондовой биржи (KASE), количество объявленных акций АО «Казкоммерцбанк» было утверждено в раз-

мере 24,175 млрд штук, из которых 24,00 млрд штук составляют простые акции, 175,00 млн штук — привилегированные акции. Таким образом, можно предположить, что сумма сделки составила 24,175 млрд тенге (около \$76 млн по среднему курсу тенге на 15.06.2017 — 319 тенге за доллар).

Тогда как на 12:29 по времени Астаны 21 июня последняя сделка по простым акциям ККБ на KASE закрылась на уровне 48,80 тенге. С начала 2017 года акции ККБ упали более чем на 77,8% (с 220 тенге на начало года до 48,80 тенге сегодня). Тем не менее рыночная цена акций ККБ на сегодняшний день все равно остается гораздо выше цены сделки.

Не то, что видно

По словам экспертов, громкая новость о цене акции в 1 тенге может и не совсем соответствовать реальности. «На самом деле компания продана не за 1 тенге, реальная цена составляет гораздо больше, и все об этом знают, но молчат. Потому что все понимают смысл такой сделки — это поддержание банковского сектора в Казахстане», — отметил в комментариях «Къ» главный финансовый аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан» Евгений Чекай.

По словам эксперта, такую символическую плату часто используют в мировой практике. Например, в 2012 году американская компания US Steel продала сербскому правительству свой металлургический завод в Смердереве за символическую цену в \$1. Компания пошла на такой шаг, чтобы предотвратить остановку завода и сохранить 5,4 тыс. рабочих мест. В этот же год японский автопроизводитель Mitsubishi Motors Corporation продал свою компанию VDL Groep B.V. нидерландцам за 1 евро. Требованием договора стало сохранение 1,5 тыс. рабочих мест. «Данный метод применяли и наши соседи. Российский олигарх Михаил Прохоров продал свой проект «Е-мобиль» автомобильному научно-исследовательскому институту за 1 евро. Также г-н Прохоров купил за \$1 в 2009 году контрольный пакет акций Национальной баскетбольной ассоциации. Но в реальности М. Прохоров потратил на команду \$200 млн. Таких примеров не перечислять. У банка имеется задолженность на сумму более 2,4 трлн тенге и много проблемных кредитов, которые предстоит погасить АО «Народный Банк Казахстана», — напомнил эксперт.

Аналогичного мнения о скрытых факторах сделки и распространенной в мире практике приобретения «за бесценок» предприятий с долгами и дырами в капитале придерживается и другой аналитик. По словам эксперта ГК TeleTrade Марка Гойхмана, мизерность цены покупки акций Казкоммерцбанка не должна вводить в заблуждение и удивлять.

«На самом деле речь идет о сделке масштабной, многосторонней и принципиальной для всего банковского сектора Казахстана. Казкоммерцбанк — системообразующий банк. Его острые проблемы с ликвидностью и платежеспособ-

ностью угрожают работе финансовой отрасли и в целом экономике. Они во многом связаны с невозвратными вложениями в БТА Банк. Поэтому в рамках текущей сделки решается двуединая задача. Не только спасение ККБ и БТА, но и консолидация банковского капитала с созданием мощной финансовой группы. А символическая сумма определена с учетом вложений в докапитализацию, которые и выступают реальной стоимостью сделки. Народный банк из своих средств инвестирует 185 млрд тенге. Более того, государственный Фонд проблемных кредитов фактически из ресурсов Нацбанка выкупает ряд активов у БТА Банка. Последний возвращает в Казком 2,4 трлн тенге. Таким образом, общая докапитализация составит до 2,585 трлн тенге. В таких условиях рассматривать еще и значимую сумму приобретения акций нецелесообразно», — отмечает аналитик ГК TeleTrade.

В свою очередь директор OMF Financial Freedom Расул Рысмамбетов подчеркнул, что после кризиса 2008 года в Казкоммерцбанке оставались проблемы, которые усугубились после покупки финансовым БТА Банка. «Дальнейшее усугубление ситуации в экономике страны также повлияло на качество портфеля ККБ. Насколько я понимаю, в сделке был больше заинтересован ККБ, чем Халык. Такой крупный универсальный банк, как Казком, полностью испытал на себе все проблемы нашей экономики. И поэтому у акционеров ККБ был выбор — реформировать банк своими силами или привлечь своих более успешных коллег из других банков. Конечно, всегда можно выходить из кризиса самому, однако такой крупный банк будет делать это медленно, тогда как вопрос не только в развитии собственного банка, но и в поддержке банком экономики страны, малого и среднего частного бизнеса», — говорит в комментариях «Къ» Расул Рысмамбетов.

Эксперты уверены, что в ближайшей перспективе можно ожидать дальнейшей консолидации и ухода слабых игроков. Хотя очевидно, что крупным банкам будет непросто, а маленькие банки смогут успешно конкурировать с большими на региональных рынках и в отдельных отраслях.

По мнению экспертов «Къ», в банковском секторе республики происходят процессы не просто выхода из кризиса, но создания больших устойчивых структур. Системные меры включают и консолидацию в данной сфере, укрупнение кредитных учреждений. Причем за счет объединения это сделать намного быстрее и легче, чем путем постепенного наращивания активов. А в данном случае на примере Народного банка и ККБ видно, что в большом банке выше возможности масштабных операций, диверсификации активов и привлечения пассивов, меньше относительные издержки, более высокая устойчивость. В результате чего создается именно стратегическое объединение ресурсов, клиентской базы, наработка ККБ и Народного банка, поддерживаемое госсубсидиями.

Банк Астаны «решил попробовать»

IPO

Акционерное общество «Банк Астаны» — первый отечественный банк, выходящий на IPO на местном рынке за много лет. Небольшая доля размещения в 6,5% говорит о том, что казахстанским финансовым организациям сложно работать в рамках казахстанского фондового рынка и в условиях нестабильности отечественной финансовой системы.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

По словам представителей банка, эта «проба пера» в большей мере имиджевая, поскольку для банка ожидаемые 2,5 млрд тенге — небольшие деньги. На роуд-шоу в Алматы член правления АО «Банк Астаны», управляющий директор Мадия Лаушев рассказал об амбициях своей компании.

По его словам, в 2012 году в банк вошли новые акционеры и обозначили новую стратегию. Можно сказать, что именно с этого года началась новая история финансового института.

Сегодня банку удалось достичь следующих результатов: активы выросли более чем в 5 раз за четыре года, собственный капитал увеличен в 4 раза. Если посмотреть на финансовые показатели, то они демонстрируют высокий рост.

«И для нас важен не процентный доход, который также растет, что объясняется правильно выбранной стратегией банка, а рост качества портфеля. У нас один из самых низких показателей безнадежных кредитов в портфеле. Из портфеля 180 млрд тенге порядка 45 млрд тенге — это физические лица. При этом 95% из этих 45 млрд тенге — это высоколиквидные ипотечные кредиты, все они обеспечены недвижимостью», — говорит Мадия Лаушев.

По его информации, любой кредит выдается на сумму не более 50–60% от рыночной стоимости залога. При этом провизия в размере 5,5 млрд и 1–1,5 млрд тенге приходится на кредиты физлиц.

«Порядка 9–10 млрд тенге наших активов — это изъятое у должников имущество, которое активно распродается банком. Мы за первый



В Казахстане продолжается роуд-шоу Банка Астаны

квартал текущего года увеличили собственный капитал, он сейчас составляет 35 млрд тенге. Более того, уже на 1 июня наш собственный капитал приблизился к 40 млрд тенге. Практически весь собственный капитал сформирован за счет вложений акционеров», — добавил он.

Между тем цель банка — не заикнуться на процентном доходе, на расширении объемов продаж. За счет того, что темпы роста по комиссионному доходу превышают темпы роста по процентному доходу, планируется дальнейший акцент именно на этом направлении. Поэтому был взят курс на наибольший охват розницы — с помощью карточного сегмента бизнеса. Эта стратегия была разработана еще в 2014 году, когда менеджмент банка изучал тенденции и перспективы развития.

«Мы предвидели тогда, что на наших картах будут хорошо собираться деньги, и теперь пожинаем плоды», — поясняет г-н Лаушев.

«Что касается нашей стратегии, то мы хотим создать удобный цифровой банк. Мы хотим, чтобы в стране кредитные и дебетные карточки ассоциировались с Банком Астаны. 2016 год мы закрыли с 155 тыс. карт. Уже на сегодняшний день выпущенные карты составляют 300 тыс. До конца года мы планируем выпустить до 500 тыс. карт и предполагаем, что к 2019 году 1,5 млн граждан республики будут пользоваться нашими картами. Что касается мобильного и интернет-банкинга, мы планируем, что к концу 2019 года количество активных пользователей составит 1 млн человек. Мы видим, что с 2016 года занимаем пятое место среди казахстанских банков.

Нашими карточками пользовались 72 тыс. человек. И, соответственно, в 2019 году мы планируем, что банк займет первое место. Согласно исследованию с учетом динамики развития карточного бизнеса в стране прогнозируется, что в нашей стране будет выпущено 12 млн карт. И мы планируем, что доля нашего банка составит порядка 11,5%», — добавил он.

При этом представитель банка поясняет, что привлеченные на IPO деньги пойдут не на кредитование, а на инвестиции в расширение IT-инфраструктуры, мощности. «Основная цель была — попробовать этот инструмент привлечения денег. Пилотно планировалось разместить 6,5%. Но мы оговаривали с руководством, что возможно увеличение выпуска», — говорит спикер.

Андеррайтером и финансовым консультантом IPO выступает инвестиционная компания «Фридом Финанс». Член совета директоров компании Нурлан Рахимбаев сообщил, что этим размещением дается возможность инвестирования для физических лиц, а также рассматривается привлечение институциональных инвесторов как в Казахстане, так и в других странах, в частности в России. Он также предположил, что акции банка будут котироваться в премиальном списке Казахстанской фондовой биржи.

Напомним, что IPO состоится в конце июня 2017 года, подписка продлится до 26 июня, торги начнутся 29 июня. Объем размещения: 2,5 млрд тенге. Размещаемая доля: 6,5%, количество размещаемых акций: 2,17 млн. Предварительная цена за акцию: 1150 тенге.

Внезапная девальвация

Аналитики прогнозируют укрепление доллара до 330 тенге

Валюта

В последнюю неделю доллар уверенно демонстрирует динамику роста в парах с сырьевыми валютами, которые пали жертвами очередного обвала цен на нефть. Тенге ослаб до \$326 по итогам утренней сессии торгов 21 июня. И если тенденция падения цены на нефть будет сохраняться, то не исключено, что и тенге может потерять еще до 20% стоимости от текущих значений.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Котировки нефти марки Brent впервые за 7 месяцев опустились до уровня \$45,62 за баррель и остаются под давлением. Активность торгов на биржевых рынках также оставляет желать лучшего.

Нефтяной коллапс

Основная причина того, что рынок нефти завис в ожидании, кроется в излишнем объеме предложений. Усилия ОПЕК+ по сокращению объемов добычи, о котором картель повторно договорился в мае, пока ни к чему не привели. Дисбаланс вносит страны, не участвующие в соглашении: США, Ливия, Нигерия, Иран.

«При договоренности картеля и нефтедобывающих стран, в него не входящих, о сокращении добычи на 1,8 млн баррелей в сутки выше-

названные страны уже нарастили добычу на 1,67 млн баррелей (США +850 тыс., Ливия +320 тыс., Иран +500 тыс.), что не является пределом. В частности, при добыче нефти в США в 9,34 млн баррелей в сутки на сегодняшний день Штаты рассчитывают до конца года нарастить объем добычи до 10 млн баррелей в день. И если раньше сланцевиков останавливали слишком низкие цены (рентабельность была на уровне \$55 за бочку), то сейчас они уверяют, что для них не страшна цена в \$25. Ливия и Нигерия намерены увеличить добычу еще на 250 тыс. баррелей», — отметил в комментариях «Къ» руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia Сергей Полягалов.

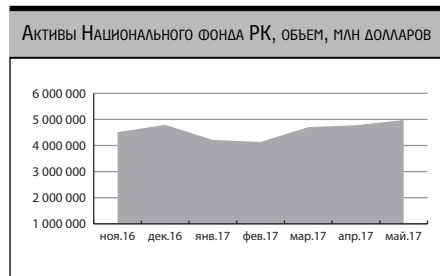
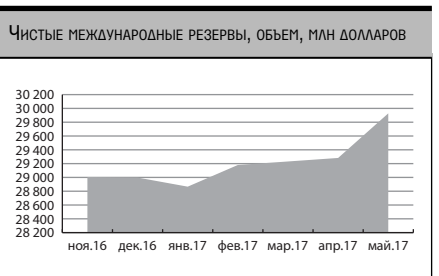
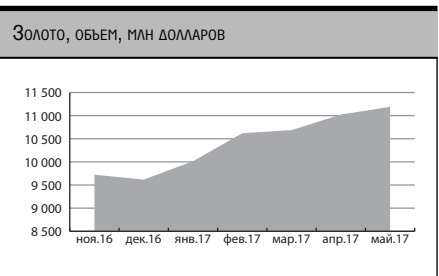
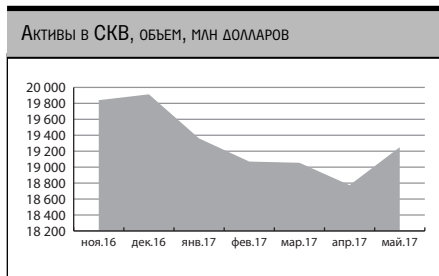
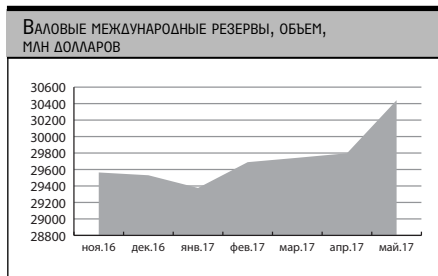
>> 9

Клиника Park Clinic — место, куда может обратиться любой желающий получить современную, исчерпывающую профессиональную консультацию от стоматологов высокой квалификации, прошедших обучение в Германии, Израиле, Корею, Россию.

- Консультация в подарок.
- Имплантация: восстановление поврежденных и удаленных зубов по новейшим технологиям, используя импланты израильского производства.
- Протезирование: установка коронок, мостовидных протезов, люминиров и другое.
- Ортодонтия: использование элайнеров, совместно работая с коллегами из Москвы, установка брекет-систем и другие методы выравнивания.
- Эстетическая стоматология: уникальная американская технология отбеливания, которая не повреждает зубную эмаль, уже ставшая очень популярной среди наших пациентов; установка виниров и реставрация зубов.
- Терия и профилактика: эффективное и безболезненное лечение кариеса, десен, пульпита, периодонтита, удаление зубного камня.
- Хирургическая стоматология: удаление любой сложности.
- Пародонтология: шинирование и другие способы лечения патологий тканей, окружающих зубы.

МЫ РЯДОМ, МЫ ЛЕЧИМ И РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС!

+7 (727) 273-51-25



Эльдар Сарсенов: Наших клиентов я знаю в лицо

Отчетность

Банковский сектор как таковой в следующие пятнадцать лет изменится, причем сильно. О взаимоотношениях с клиентами, проданной работе по улучшению кредитного портфеля, новой стратегии развития и актуальных событиях сектора в интервью «КЪ» рассказал председатель правления АО «Нурбанк» Эльдар Сарсенов, комментируя последние финансовые показатели банка.

Айгуль ИБРАЕВА

— Эльдар Рашитович, у АО «Нурбанк» очень хорошие показатели по итогам 2016 года. Если не ошибаюсь, банк входит в тройку лидеров по использованию доходных активов. Чистый доход Нурбанка, связанный с получением вознаграждения, за 2016 год увеличился больше чем в 6 раз по сравнению с 2015 годом. Как вам удалось достичь этой положительной динамики ключевых финансовых показателей?

— На этот вопрос есть короткий и длинный ответы. Если говорить коротко — мы работаем. Если длинно — мы очень старались за последние два года преодолеть последствия как кризиса 2008 года и его отголосков, что еще чувствуются на рынке недвижимости, так и шока после девальвации на всем рынке. Как вы заметили, мы подросли по основным финансово-экономическим показателям, но самое главное, на что мы сделали упор, — это подушка безопасности. Сильно укрепили депозитную базу физических лиц. Это наши самые прилежные, стабильные и перспективные вкладчики.

Процентные доходы подросли благодаря таргетированной работе. Мы очень аккуратно подходим к выбору наших заемщиков. Всперых, у нас достаточно емкий и сжатый процесс отбора, можно сказать, даже консервативный. При этом, учитывая, что у нас очень хорошая база фондирования, мы можем конкурировать с первой тройкой банков по предоставляемым услугам и ставкам. Здесь мы чувствуем себя комфортно как в Алматы и Астане, так и в других регионах.

Второе — это клиентская база. Многие банки делают упор в своих рекламных кампаниях на привлечение новых клиентов, но когда такой банк выдает заем физическому лицу либо компании, на этом дело в основном и заканчивается. То есть если бы я был традиционной бизнес-единицей, то произвел бы продукцию или услугу, далее



Мы очень аккуратно подходим к выбору наших заемщиков

реализовал товар или предоставил услугу — и все, на этом мои взаимоотношения с клиентом закончились бы. А когда Нурбанк выдает заем, наши отношения только начинаются. Поэтому мы не делаем упор на завлекающую рекламу, она нам нужна просто для того, чтобы освещать наши продукты. Мы делаем упор на взаимоотношения в долгосрочной перспективе.

Банковский сектор как таковой в следующие пятнадцать лет изменится, причем сильно. Поэтому мы уже сегодня делаем акцент: первое — на комфортных условиях, что касается залога или кредитной истории наших заемщиков, и второе — на персональном обслуживании. Наших клиентов я и мои коллеги знаем в лицо, и поэтому мы можем вести диалог, находя взаимовыгодные условия.

— В начале 2016 года уровень NPL Нурбанка составлял 9,32%, к концу года он был снижен до 6,94% от общего объема выданных кредитов. Как банком велась работа по улучшению кредитного портфеля?

— Это диалог один на один с клиентом. Ни один из адекватных людей не хочет быть в долговой яме, не хочет этого и банк. 99% из них просто попали в какую-то сложную жизненную ситуацию и нуждаются в диалоге. Банк не заинтересован в том, чтобы принимать на баланс какие-либо залоги, будь то квартиры, заводы и прочее. Это не наш бизнес. Поэтому нам гораздо выгоднее помочь подняться на ноги нашему клиенту, у которого какие-то временные трудности, и работать в дальнейшем с ним как с доходогенерирующим лицом. Здесь нет ничего запретного,

это персонализация, терпение и эмпатия.

— Недавно S&P изменил долгосрочный рейтинг Нурбанка с «В» до «В+» и подтвердил краткосрочный рейтинг на уровне «В». По мнению S&P Global Ratings, бизнес-позиция АО «Нурбанк» пересмотрена в связи с низкими показателями прибыльности на фоне неопределенной внешней среды. А с чем связано изменение рейтинга?

— Если вкратце, S&P отметил, в частности, что наша доля рынка и показатели прибыльности не соответствуют их ожиданиям. Нам хотелось бы отметить, что мы являемся консервативным банком. Институт, который работает со судами или тем более со вкладчиками, не может быть агрессивным, это очень опасная стратегия. Поэтому наша консервативная политика отразилась на прибыльности банка. Мы не гонимся за сверхдоходами, для нас стабильность и уверенность в завтрашнем дне являются главной составляющей.

Тот консерватизм, с которым мы работаем, себя оправдал. В 2017 году нам исполняется 25 лет, за это время мы пережили не один кризис. Если бы мы следовали всем пожеланиям наших партнеров, неважно, кого именно, мы бы с вами здесь не беседовали. У рейтинговых агентств своя задача — оптимизировать картину того, как должна развиваться страна, компания. А моя задача — это соблюдение интересов акционеров и, самое главное, вкладчиков.

— Недавно банк заявил о запуске новой стратегии к своему 25-летию. Каковы основные

направления данной стратегии? Действительно ли это нечто новое и чем оно отличается от того, что предлагают другие игроки рынка? Чем Нурбанк удивит своих клиентов?

— Какими-то громкими заявлениями мы не привыкли бросаться. Чем мы будем удивлять своих клиентов, так это повседневной бесперебойной работой. То есть самое главное — мы будем предоставлять комфортные условия кредитования. Как это будет выглядеть?

Во-первых, сегодня мы уже работаем с десяткой госпрограмм: это совместные программы с «Даму», к тому же мы успешно закрепили наши взаимоотношения с Банком развития Казахстана, Единым накопительным пенсионным фондом.

Те линии, которые нам были выделены, мы успешно освоили в срок. Наряду с льготными программами кредитования банком успешно используются инструменты субсидирования — удешевление ставки по кредиту для конечного заемщика и гарантирование кредитов конечных заемщиков при недостаточности залоговой массы обеспечения. Такая мера поддержки со стороны государства является одной из эффективных и пользуется успехом среди предпринимателей. Своевременная поддержка, оказанная государством, позволяет обеспечить доступ предпринимателей к льготному и долгосрочному финансированию, что в свою очередь позволяет избежать ухудшения и замедления темпов развития предпринимательства. В этом отношении, как я говорил в ранних интервью, господдержка продолжается.

Мы зашли также в региональные программы «Даму» — это «Алматы-туризм», «Астана-ритейл», схожие программы в ВКО, в планах у нас Атырау, Шымкент и Караганда, Тараз. Мы подписали предварительное соглашение на получение транша с Азиатским банком развития, также планируется заключение соглашения с Европейским инвестиционным банком. Эти соглашения рассчитаны на микрокредитование субъектов малого бизнеса, которым традиционное банковское кредитование недоступно.

Во-вторых, сегодня мы работаем с нашими проблемными заемщиками — физическими лицами, которым в свое время были выданы займы в иностранной валюте. Сумму, которую нам выделили, мы освоили своевременно. К тому же для физических лиц мы запустили ипотеку на выгодных условиях, несмотря на то, что многие банки сворачивают данную программу. Условия предоставления традиционных беззалоговых займов, скорость выдачи и так далее постоянно совершенствуются. Прямая задача, которую я поставил перед нашими сотрудниками, — каждый месяц улучшать нашу продуктивную линейку для физлиц.

— В последние месяцы казахстанский банковский рынок лихорадит. Происходит объединение капиталов, слияние финансовых структур. Одни игроки уходят с рынка, появляются другие. Какова в данном случае позиция Нурбанка?

— Продаваться мы точно не будем, как я до этого уже говорил. Причиной таких сделок обычно служит нехватка ликвидности или нехватка капитала. При этом основной причиной недостатка капитала являются проблемные активы, так как именно они съедают капитал. В свою очередь, мы имеем подчиненную структуру, над которой поработали много лет. И на текущий день мы имеем достаточный капитал, который в полтора раза превышает нормативный уровень.

После банкротства АО «Казинвестбанк», а также в связи с проблемами некоторых других банков на рынке образовался кризис недоверия. Он вызвал отток ликвидности из более мелких и неустойчивых банков. Но наш банк не испытал ошущимого оттока клиентов. У банка имеется достаточно большая база клиентов, в том числе несколько тысяч надежных и долговременных. То есть у нас есть достаточно стабильное фондирование, о чем свидетельствуют коэффициенты ликвидности, которые превышают нормативный уровень в несколько раз. Следовательно, у нас нет предпосылок для продажи или объединения.

А в покупке мы пока не видим необходимости. Мы больше ориентированы на расширение текущего бизнеса. Для этого уже

в текущем году мы открываем 16 отделений. Данное расширение было продиктовано объективной необходимостью, учитывая физический разброс нашего населения. Помимо этого мы ни в коем случае не сворачиваем онлайн-банкинг.

— Как вы полагаете, насколько актуально и необходимо на сегодняшний день предложение Нацбанка по новому инструменту сохранения денег — покупке золотых слитков?

— Это первые шаги для того, чтобы предоставить нашему потребителю возможности фондового рынка. Физическая покупка золотых слитков — это первый шаг к становлению финансово образованного инвестора. У нас, к сожалению, фондовый рынок находится все еще в начальной стадии развития. Но он представляет очень интересную площадку, в первую очередь для широкого круга потенциальных инвесторов, как источник прибыли с неограниченным уровнем доходности.

Покупка золота — это капиталовложение, которое зависит от конъюнктуры цен и мало чем отличается от покупки недвижимости. Скорее всего, уровень доходности такого инструмента не будет превышать ставку депозита в банках.

Следующий этап — покупка акций через мобильное приложение. На фондовом рынке важна скорость. Именно сегодня компьютерные алгоритмы выполняют приказы в наносекундах, поэтому здесь приложение будет играть на руку инвестору.

— В последнее время довольно актуально для банков и их клиентов является вопрос вторжения извне (хакерские атаки, вирусные атаки, спам) и сохранения данных. Как эту проблему решает Нурбанк?

— Те хакерские атаки, которые начались этой весной, еще продолжаются. Я, если честно, их ожидал. Мы были предупреждены нашими зарубежными коллегами. Организации, которые занимаются данной непровамерной деятельностью, работали и на Кавказе, в Бангладеш, России. Это был лишь вопрос времени, когда они придут в Казахстан, так как в отличие от Европы и Америки наши системы защиты не такие совершенные.

Здесь идет принцип защищенности. Хакеры нападают на ту организацию, которая меньше всего защищена. У нас на протяжении последних пяти-шести лет идут очень хорошие закупки по системам раннего обнаружения, защиты как от вирусных атак, так и от взломов. Поэтому во время весенних атак мы пострадали меньше всего. Можно сказать, что наш консерватизм отражается и в системах защиты. Этот случай был уроком для всех, что не надо экономить на информационной безопасности.

Внезапная девальвация

<< 8

В итоге, по его мнению, получается, что практически договор ОПЕК+, который был нацелен на сокращение общемировых запасов, становится бесперспективным, а нефтяной рынок ожидает дальнейшее снижение цен в район \$40–43 за бочку черного золота (Brent).

По мнению российских аналитиков, эффект «безнадежности» на рынке усилился после того, как министр энергетики РФ Александр Новак заявил, что Россия не планирует встречаться с американскими производителями сланцевой нефти и обсуждать ситуацию на рынке. Но пока игроки застыли в ожидании отчета Американского института нефти (API), который должен быть опубликован вечером во вторник 20 июня, а затем в среду, и отчета от Минэнерго США. И если озвученная нами информация покажет резкое сокращение объемов, то не исключено, что игроки попытаются запустить рост нефти, а следовательно, и простот сырьевых валют, в том числе рубля и, соответственно, тенге.

Нестабильность ситуации на нефтяном рынке чревата для сырьевых валют дальнейшим ослаблением. И если статистика подтвердит заявления монетарных властей, то, по всей вероятности, «зеленый американец» еще прибавит в весе. «ФРС 15 июня ужесточила монетарно-кредитную политику, во второй раз в этом году подняв ключевую ставку. Это событие



Нефтяной рынок ожидает дальнейшего снижения цен на нефть в район \$40–43 за бочку черного золота

спровоцирует уменьшение притока иностранного капитала в развивающиеся страны, какой является и Казахстан, что, само собой, приведет к удешевлению тенге в ближайшей перспективе. Также и сам факт поднятия процентной ставки ФРС приводит к общему удорожанию американской валюты.

Очень важным фактором в ценообразовании тенге к доллару является другая валютная пара — доллар к рублю. Уже долгое время сохраняется стабильная цена в тенге за 1 рубль — 5,5. И соответственно, если российская валюта дешевеет к доллару, то и тенге начинает дешеветь к доллару. На рубле отрицательно в будущем отразятся новые американские санкции. И не надо забывать, что Банк России 16 июня

понижил ключевую ставку, что тоже привело к удешевлению рубля к доллару, а это в свою очередь привело к удешевлению тенге в Казахстане», — отметил в комментариях «КЪ» главный финансовый эксперт компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан» Михаил Цой.

В рамках запланированного коридора

Казахстанский рубль, как и российский рубль, значительно связан на динамике нефтяных котировок, а нефть марки Brent с конца мая снизилась более чем на 14%. Тогда как бюджет Казахстана предполагает цену нефти на уровне \$50 за баррель и средний

курс доллара 330 тенге. В этой связи Михаил Цой полагает, что в ближайшей перспективе тенге продолжит свое ослабление и мы увидим в обменных пунктах цену 330 тенге за доллар, возможно даже в июне. «А насколько будет сильно дальнейшее падение тенге и вообще продолжится ли падение, зависит от рубля, но при текущей обстановке 20-процентная девальвация в Казахстане — это реально», — заметил аналитик.

«Давайте подсчитаем. При таких цифрах предполагается получать 16500 тенге с каждой бочки нефти. Но на сегодня эталонная нефть марки Brent стоит \$47,35 за баррель — соответственно, чтобы получить те же 16500 тенге, нам нужен курс 348,39 тенге за доллар. То есть на сегодня доллар недооценен уже на 28 тенге. Если тенденция падения цены на нефть будет сохраняться, то вполне вероятно, что при цене нефти \$42,50–43,00 за баррель тенге может потерять еще 20% стоимости от сегодняшних значений», — отмечает в свою очередь Сергей Польшгалов.

Однако, как считает аналитик ForexOptimum Иван Капустянский, как раз нефть может стать новым драйвером для локальной коррекции тенге, учитывая ее значительное падение. «На данный момент котировки тестируют поддержку на уровне \$45,40 за баррель. В случае пробоя есть вероятность падения до \$45,20 за баррель. Этот уровень будет трудно проигнорировать, от него мы ожидаем коррекцию», — подчеркнул эксперт в комментариях «КЪ».

Внутренние влияния

Следующий немаловажный фактор, который оказывает давление на состояние валюты в Казахстане, — это, безусловно, наши внутренние проблемы. «Как бы мы ни рассчитывали официальный уровень инфляции, есть скрытые потоки, которые сдерживались государством. Но сдерживать их бесконечно, к сожалению, невозможно. И то, что Национальный банк иссушивает ликвидность на рынке, — это не бесконечный процесс. Он рано или поздно заканчивается, потому что иначе мы нанесем непоправимый вред экономике Казахстана», — пояснил «КЪ» инвестиционный консультант FIBO Group Евгений Слесарев.

Однако, по словам эксперта, происходящие в настоящее время колебания не выходят за рамки установленного плавающего курса. «Ничего критичного у нас сейчас не происходит. То, что тенге еще неделю назад стоило 310 тенге за доллар, сейчас дают 320 тенге за доллар, это не критично с точки зрения экономических процессов. Если ситуация будет ухудшаться и дальше, то тогда, к сожалению, мы будем видеть и ослабление национальной валюты», — говорит эксперт.

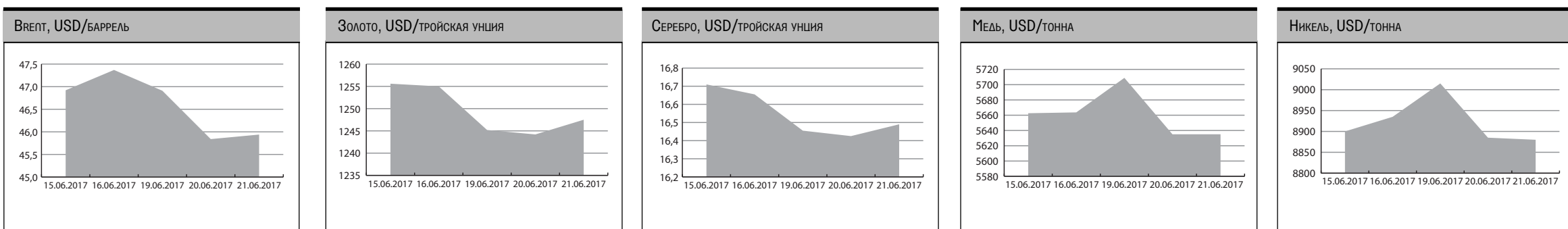
Подводя итог, следует отметить, что в целом все будет зависеть от складывающейся экономической ситуации. Аналитики не исключают, что, скорее всего, мы будем видеть тенденцию к ослаблению национальной валюты, потому что на ближайшее несколько лет нет перспектив для рынка нефти. Да и наше ближайшее экономическое окружение пока не может



Как бы мы ни рассчитывали официальный уровень инфляции, есть скрытые потоки, которые сдерживались государством. Но сдерживать их бесконечно, к сожалению, невозможно. И то, что Национальный банк иссушивает ликвидность на рынке, — это не бесконечный процесс. Он рано или поздно заканчивается...
Евгений СЛЕСАРЕВ, инвестиционный консультант FIBO Group

повзвастать значительными успехами. Причем речь ведь идет не только о России. Тот же Китай пока не показывает тех самых огромных темпов роста, которые были еще совсем недавно. А это тоже будет сказываться, потому что у нас очень много инвестиционных проектов. И если они не будут сворачиваться, то не исключено, что могут уменьшаться, что в конечном итоге также будет подталкивать к ослаблению национальной валюты.

ИНДУСТРИЯ



Преодолевающие барьеры Каражыре отказали сделать перерасчет



ЕАБР: Интеграционные процессы по общим рынкам финансов и электроэнергетики будут идти тяжело

Интеграция

Стагнирующим в своем развитии остается рынок государственных закупок единого экономического пространства. Работа по нетарифным барьерам, отраженным в «Белой книге» ЕЭК, будет проводиться в консенсусе участвующих стран. Тарифные преграды на внешнем периметре из года в год снижаются, согласно расписанию вступления большинства государств-членов ЕАЭС в ВТО.

Нурлан РЫСКУЛОВ

Предстоящие интеграционные процессы по созданию общих рынков в финансовом секторе и электроэнергетике будут проходить тяжело, считает директор Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЕАБР) Евгений Винокуров. Такой вывод эксперт сделал, исходя из непростого годового опыта принятия пакета документов и согласования рынка лекарств и медицинских изделий ЕАЭС, который заработал в компромиссном варианте в мае этого года после длительного обсуждения.

«Внесено несколько сот поправок, предложений, согласование общего рынка лекарств и медицинских изделий поднималось от уровня к уровню, снимались проблемы, даже на уровень премьеров часть вопросов была вынесена в итоге. Ценой компромисса стало существенное снижение планки этого общего рынка. По основному объему обязательств предусмотрены отлагательные условия на пятилетний период до 2022 года. Главное из них — это правила сертификации, потому что общий рынок — это когда предприниматель может серти-

фицировать свое лекарственное средство в одной стране и с этим сертификатом выходить во все пять стран», — сказал эксперт в комментарии корреспонденту «Къ» в кулуарах Астанинского экономического форума.

Одной из критических тем евразийской интеграции в силу объема в \$270 млрд в год остается рынок госзакупок стран — участниц ЕАЭС. В интеграционном центре ЕАБР считают, что на этом регулируемом поле все гладко только на бумаге, однако на деле же малые и средние предприниматели одних стран не могут принимать фактическое участие в конкурсах поставок товаров и услуг госорганов других государств из-за многослойных проблем. Крупные компании могут себе это позволить через территориальные представительства, но необходимо решить вопросы технического уровня, такие как создание общего электронного реестра с общепризнанной цифровой подписью, чтобы предприниматель одной страны не тратил бы огромные усилия для приезда в страну проведения конкурса и физической подачи документов, считает Винокуров.

В то же время работа по нетарифным барьерам является важнейшей задачей для евразийских институтов в плане углубления интеграции, так как такие преграды могут свести на нет отсутствие таможенных пошлин на едином экономическом пространстве. Эта работа начинает приобретать планомерный систематический характер, полагают в интеграционном центре.

«В «Белой книге», выпущенной в апреле Евразийской экономической комиссией, подробно излагаются 60 барьеров, по которым между государствами-участниками есть консенсус по их устранению. Конечно, на самом деле барьеров в разы больше — порядка 300–400, из них правда 80% входит в число дозволенных, то есть государства могут вводить барьеры по согласованной про-

цедуре с уведомлением на срок до 2 лет, но есть и часть барьеров, которые не вошли в эту «Белую книгу». Перечисленные в документе 60 барьеров носят в основном технический характер. Например, по Казахстану там указывается барьер непризнания дипломов об образовании граждан других государств до даты вступления в силу договора Евразийского Союза, то есть на 1 января 2015 года. Этот барьер был снят», — пояснил евразийский эксперт.

Согласно оценкам аналитического института ЕАБР, снятие примерно 50% существующих барьеров даст экономический эффект на уровне 2,8% ВВП для Беларуси, 1,3% — для Казахстана и 0,5% — для России. Но полностью все преграды внутри союза ликвидировать будет невозможно, так как все время возникают новые нетарифные барьеры, которые создаются, в основном, регулирующими органами, признают в центре.

По сведениям Евгения Винокурова, у Казахстана на сегодняшний день из единого таможенного тарифа исключено 1914 товарных позиций согласно графику вступления страны в ВТО. Подобные расписания есть и у Армении — 775 позиций, Кыргызстана — 169 позиций и России, которая практически завершила процесс. По оценкам торговых экспертов, примерно к 2021 году должна быть достигнута полная синхронизация единого таможенного тарифа, который сегодня в среднем равен 7,6–7,7% в сравнении с 10,6% в 2011 году. «То есть защита евразийского общего рынка на уровне таможенных пошлин уже не такая большая. Поэтому центральным вопросом интеграционного процесса во внешней и внутренней торговле является проблема нетарифных барьеров», — подчеркивает директор Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития.

<< 2

Судя по отчетности, в декабре 2014 года компания «Каражыра» подала иск на предмет отказа налоговиков произвести взаимозачет по налогам, опираясь на ранние выплаты по рентному налогу. Заявление было поддержано кассационной судебной коллегией ВКО, а апелляция комитета государственных доходов была отвергнута Верховным судом. Однако еще одно апелляционное заявление налоговиков в специализированный межрайонный экономический суд ВКО закончилось решением отказать компании в перерасчете.

Местный рынок и экспорт

В 2016 году 58% доходов от реализации угля Каражыры на внутренний рынок составляли проводки через торговую биржу. В рамках меморандума с акимом Семей компания поставила местным теплоисточникам 1382920 тонн угля стоимостью 5702727 тысяч тенге, то есть практически цена для городских коммунальных нужд составила 4123 тенге за тонну. Между тем, согласно веб-сайту КРЕМиЗК, недавно Усть-Каменогорская ТЭЦ, также работающая на угле Каражыры, подавала заявку на

увеличение своих тарифов из-за повышения цен на стратегическое топливо.

Вместе с тем стоит отметить, что в этом году Каражыра стала уже больше работать на экспорт. Так, согласно данным форума по отчетной встрече министерства энергетики с населением, за 4 месяца 2017 года АО «Каражыра» добыто порядка 2 млн тонн угля, что на 35% больше в годовом выражении. «За этот период экспорт угля с месторождения Каражыра составил 232 тыс. тонн, что в два раза больше, чем за соответствующий период прошлого года», — уточняется на веб-сайте ведомства. Насколько разнятся цены на экспорт и внутренний рынок и как будут меняться их пропорции при увеличении экспорта — в корпоративной отчетности не поясняется.

Уплатенные обязательства

В прошлом году компания «Каражыра» привлекала займы на обороты на сумму \$5 млн в рамках кредитных линий в Naptron Management Ltd. и на сумму 810 млн тенге и 18,7 млн рублей через заимствование в банке ВТБ-Казахстан. В 2015 году компания также пользовалась долговым обслуживанием в банке «ЦентрКредит». Все займы были полностью погашены, говорится в годовой отчетности.

Кроме того, согласно требованиям контракта на недропользование, угольная компания ежегодно отчисляет на ликвидационный депозит сумму в размере 1% от эксплуатационных затрат, понесенных в отчетном периоде. На конец 2016 года накопленные отчисления достигли 617,9 млн тенге, что больше уровня 2015 года в 501,5 млн тенге. По данным отчета, срок действия контракта на недропользование компании истекает в 2041 году.

По данным корпоративной отчетности, основными акционерами АО «Каражыра» на конец марта этого года были Demex LLC — 49,9%, Эдуард Огай — 20,1%, Владимир Джуманбаев — 20% и Ерлан Нигматулин — 10%. 5 апреля на веб-сайте компании было опубликовано предложение Огай и Джуманбаева остальным акционерам продать принадлежащие им простые акции акционерного общества по цене 13625 тенге 41 тиын за акцию. Позже, 26 апреля, компания KARAZHYRA HOLDINGS B.V., зарегистрированная в Нидерландах, которой, согласно сообщению на веб-сайте www.karazhyra.kz принадлежит 49,9% простых акций, предложила остальным акционерам продать принадлежащие им простые акции Общества по той же цене 13625 тенге 41 тиын за 1 акцию.

Государство в государстве

<< 1

Однако существует приказ 2011 года министерства национальной экономики, согласно которому раз в два года совместно с национальной палатой предпринимателей должна проводиться оценка корпоративного управления акционерных обществ с участием государства. То есть, эта оценка должна была проводиться три раза, но в публичном доступе такой информации нет. Шолпан Айтенова высказала предположение, что такой мониторинг и не проводился.

По ее мнению, необходимо определить уполномоченный орган по мониторингу и оценке квазигосударственного сектора, а не государственного имущества. Формировать портфель государственных компаний нужно не по правовой форме, а по назначению, а прозрачность деятельности государственных компаний обеспечить независимо от правовой формы.

Слон в посудной лавке

Директор Центра прикладных исследований «Талап», экс-управляющий директор «Самрук-Казына» Рахим Ошакбаев сослался на Послание президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева от 30 ноября 2015 года, где он уже говорил о том, что квазигоссектор вышел из-под контроля правительства. И если тогда активы фонда «Самрук-Казына» составляли более 40% ВВП, то сейчас более 60%.

С тех пор прошло почти два года, а основное поручение главы государства о том, что после приватизации все три управляющих холдинга должны быть преобразованы в компактные организации, по мнению Ошакбаева, было проигнорировано.

Эксперт делает вывод: «Администрация президента очень адекватно понимает ситуацию. И те выводы, которые были сделаны еще два года назад, показывают, что ситуация еще более ухудшилась. Мы проанализировали ситуацию за последние девять лет по доступным источникам и обнаружили, что как минимум свыше \$34,3 млрд было выделено прямо или косвенно через кредиты или бюджетные вливания в уставный капитал в субъекты квазигоссектора. В первую очередь — в три крупнейших госхолдинга. Возможно, у нас неполная информация, но 1,6 млрд тенге было выплачено в виде дивидендов. Чисто с экономической точки зрения — с точки зрения правительства, как акционера, я думаю, что обмен неравноценный. Мы видим, что активы растут. Сейчас эта сумма составляет свыше 27 трлн тенге, или около 60%», — сказал он.

По данным Шолпан Айтеновой, из 162 млрд тенге, запланированных в 2017 году в республиканском бюджете на покупку финансовых активов, 92% пойдет на попол-

нение уставных капиталов различных государственных АО. Дополнительное финансирование от государства квазигосударственный сектор получит через бюджетное кредитование. Из 184 млрд тенге бюджетных кредитов для АО с участием государства, запланированных в республиканском бюджете на 2017 год, 63% получит АО НУХ «Байтерек».

Рахим Ошакбаев отметил странность в процессах трансформации «Самрук-Казына». Если поначалу предполагалось сократить количество компаний в портфеле до 300, то сейчас это 450–500.

Более того, эксперт сильно не доверяет плану трансформации. Дивидендная доходность для акционеров в 2019 году должна составлять 190 млрд тенге, или 20% чистой прибыли, в 2016 году — всего 2% чистой прибыли. То есть, текущий трек достаточно далек от поставленной задачи.

«Квазигоссектор, аккумулируя очень большие ресурсы, большие финансовые потоки, обладает невероятной живучестью и невероятной переговорной силой. На Астанинском экономическом форуме мы согласились ввести термин «институциональная ловушка». То есть, квазигоссектор практически размывает и торпедует поручения главы государства или правительства», — делает вывод г-н Ошакбаев.

Очевидно, что данный сектор имеет право на это, поскольку доля квазигоссектора в совокупном доходе предприятий составила 29,2%. На основе данных Счетного комитета, по состоянию на середину прошлого года, квазигоссектор имел в ликвидной форме — либо на депозитах, либо на текущих счетах — 5,4 трлн тенге. По сути это 32% от всех ликвидных денежных счетов населения и юридических лиц и это 57% от общей суммы денежных вкладов всех юрлиц в стране. Это означает, что квазигоссектор является самым большим держателем денежной ликвидности в стране и формирует денежный рынок, создавая соответствующие искажения.

Бывший топ-менеджер «Самрук-Казыны» отметил и негативное влияние сектора на экономическое развитие страны. По его словам, в 2016 году республиканский бюджет выделил рекордный 1 трлн тенге на уставные капиталы и кредиты квазигоссектору. Далее квазигоссектор размещает 5,3 трлн тенге в банковском секторе второго уровня. Банковский сектор имеет избыточную ликвидность, по которой он должен платить проценты. Соответственно, Национальный банк, в том числе, чтобы стерилизовать избыточную ликвидность, а также чтобы дать банкам возможность зарабатывать, выпускает ноты. И в прошлом году открытая позиция Нацбанка (то есть, сколько он забрал и сколько передал) составила 1,1 трлн тенге. Сейчас эта сумма приближается к 2,6 трлн тенге.

«Таким образом, создается некий порочный круг. Мы видим, что темпы роста экономики низкие, соответственно, правительство вынуждено стимулировать сектор фискальными методами, наращивая различные госпрограммы, льготы (то есть, некое казахстанское неокейнсианство).

Поскольку все эти потоки канализируются через узкое горлышко квазигоссектора, а он держит их в банках, Нацбанк вынужден держать высокую базовую ставку, чтобы абсорбировать эти бюджетные остатки. Соответственно, эти деньги не идут в кредитование, поскольку держится высокая базовая ставка. Мы сделали оценку динамики кредитования — оно у нас существенно сокращается. В итоге это приводит к замедлению темпов экономического роста, что снова заставляет правительство искать возможность его стимулировать фискальными способами. И это также нам говорит о том, что не хватает эффективной координации между монетарной политикой, осуществляемой Нацбанком, и фискальной бюджетно-налоговой политикой, которую осуществляет правительство», — пояснил эксперт.

В свою очередь директор департамента аналитики ТОО Green Point Данияр Куаншалиев сообщил, что три основных госхолдинга наращивают свое присутствие в экономике: «Если в 2008 году их доля составляла 47%, то есть совокупный размер активов составлял 7,5 трлн тенге, сегодня эти цифры составляют 59,7% от ВВП — 27,5 трлн тенге. То есть, несмотря на процессы приватизации, этот пузырь раздувается. И перед нами стоит одна из самых больших дилемм — лопнуть его, или сдуть понемногу».

К нему присоединился экономист, советник председателя Нацбанка РК Айдархан Кусанов: «Если в стране проводится политика, в которой не развивается конкуренция, то единственный способ обеспечить экономический рост — это когда государство пытается «играть в бизнес». Со всеми сопутствующими — коррупцией и так далее. С этой точки зрения либо нужен радикальный подход, и тогда не нужно бояться, что будет падение ВВП, — тогда будет перестроение экономики, либо продолжать прятать голову в песок. Это проблема того, что в проводимой в последние восемь лет экономической политике никакого инструмента, кроме квазигоссектора, нет. Обсуждая вопросы квазигоссектора, необходимо, чтобы правительство разработало новую экономическую политику, которая принципиально будет отличаться от того, что было восемь лет назад», — прокомментировал г-н Кусанов.

ЖАҢА РЕЙСТЕРДІҢ АШЫЛУЫНА ОРАЙ ПАЙДАЛЫ УСЫНЫСТАР!

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ РЕЙСОВ!

АСТАНА – ЕРЕВАН
АСТАНА – МИНЕРАЛДЫ СУЛАР
АҚТАУ – КУТАИСИ

Жайлы ұшыңыз, көбірек үнемдеңіз!

Летайте удобнее, экономьте больше!

22 300
ТЕНГЕДЕН БАСТАП

ТЕК 28 МАМЫРҒА ДЕЙІН!
ТОЛЬКО ДО 28 МАЯ!

SCAT AIRLINES
+7 7252 99 88 80
SKAT.KZ

Казахстану нужен страновой бренд



По мнению экспертов, правительству Казахстана необходимо определить конкретное ведомство, которое будет заниматься брендингом республики на мировой арене

Позиционирование

Казахстан нуждается в профессиональном брендинге на мировом уровне. К такому выводу пришли участники X Астанинского экономического форума, прошедшего 15–16 июня в Астане. Они рекомендовали чиновникам срочно заняться формированием узнаваемого и позитивного образа страны.

Мадина МАМЫРХАНОВА

По мнению главы регионального представительства BWC Worldwide Сергея Становкина, Казахстану есть чем гордиться, но об основных преимуществах страны никто нигде не рассказывает.

«Говорить о таком уникальном коридоре, как Китай — Иран — Персидский залив, некому. У вас огромное конкурентное преимущество, которого нет в России, но оно остается неизвестным за пределами государства. Казахстан — одна из немногих стран, которая со всеми живет в мире, у вас все ваши соседи ваши друзья. Это уникальное конкурентное преимущество, но, к сожалению, это редко озвучивается. Об этом говорится на ООН президентом и дальше не поддерживается в других коммуникациях», — посетовал эксперт.

По его мнению, правительству Казахстана необходимо определить конкретное ведомство, которое будет заниматься брендингом республики на мировой арене. В качестве положительного примера он назвал Францию и США, где формированием образа страны занимаются министерство иностранных дел и госдепартамент соответственно.

«Государство и все общественные организации очень много делают для того, чтобы бренд был. Но бренд формируется совокуп-

ностью. Брендинг — это коммуникации. Вот этих коммуникаций у Казахстана пока мало. Для брендинга нужна реклама, обычная реклама на международных телеканалах, которая будет говорить об уникальных конкурентных преимуществах страны. Заняться этим нужно серьезно, на государственном уровне, и следить за тем, чтобы состоялся не только написание концепции и обсуждения внутри Казахстана, а и внешние коммуникации, формирующие устойчивый, запоминающийся позитивный образ республики. Ведь образ страны — это то, что влияет на инвестиционную привлекательность, которая бывает плюсовой или минусовой в зависимости от того, занимаетесь вы своим брендом или нет», — резюмировал эксперт.

С ним солидарна заместитель председателя правления АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» Айгуль Мухамедиева. По ее словам, сельскохозяйственные компании-экспортеры не хватает понимания за рубежом того, что такое Казахстан.

«Я как представитель компании, которая непосредственно работает с теми, кто пытается вывести свои товары на конкурентные рынки, могу сказать, что очень не хватает понимания нашей страны и знаний о Казахстане. Думаю, нам надо формировать бренд «Казахстан». Это очень бы помогло нашим сельхозтоваропроизводителям выходить на конкурентные экспортные рынки, потому что качество нашей продукции говорит само за себя, именно в сельском хозяйстве, изюминка у нас есть. Но этого странового бренда не хватает», — пояснила она.

Однако не все казахстанские эксперты — участники сессии «Инвестиционная привлекательность Казахстана и национальный бренд» Астанинского экономического форума разделили ее точку зрения.

В частности, управляющий директор Международного финансового сектора Астаны Нурбек Саясат отметил, что формировать

бренд Казахстана должны все заинтересованные ведомства и организации, а не какой-то конкретный орган.

Такого мнения придерживается и председатель правления АО «Kazakh Invest» Максат Кабашев.

«Если назначить кого-то ответственным, значит снять с себя ответственность. Но бренд формирует каждый на своем месте: те, кто занимается бизнесом, культурой, искусством, инфраструктурой. И если каждый будет делать свое дело хорошо на своем участке, то об этом мир узнает», — отметил он.

А вице-министр информации и коммуникаций Алан Ажибаев и вовсе уверен в том, что мы уже сегодня «делаем страну узнаваемой».

«Каждый день каждый из нас делает что-то, и делает качественно, благодаря чему растет узнаваемость страны. Кто-то снимает хороший фильм, кто-то поет, кто-то достигает спортивных успехов», — сказал г-н Ажибаев. «На вопрос, каким должен быть образ Казахстана, отвечу кратко: он должен быть разным, но хорошим, прекрасным. Именно разность притягивает сейчас».

Как отметил заместитель министра иностранных дел Роман Василенко, необходимая для развития бренда страны инфраструктура в настоящее время успешно формируется. «До независимости наша транспортная сеть, особенно железная дорога, была в удручающем состоянии. Практически не было связи Центр — Восток, Центр — Юг. Не было выхода в Китайскую Народную Республику. За последние семь лет мы построили порядка 2,5 тыс. км железных дорог и реконструировали порядка 5 тыс. км автодорог. На эти цели затрачено более \$15 млрд. Мы сегодня обеспечили выход в Китай. Имеется и железнодорожное сообщение, и автодорога «Западная Европа — Западный Китай». В настоящее время развиваются сухой порт, индустриальная и логистическая зоны. В это были вложены огромные средства», — подчеркнул г-н Василенко.

Деннис Кин: Хватит яблок!

PR

Прошедший в минувшие выходные в Алматы фестиваль Go Viral собрал под своей эгидой тех, кто любит работать в современном мире, легко встраивается в современные реалии и хочет идти дальше. Своим опытом, как сделать идеи интересными, «вирусными», донести их до целевой аудитории и, конечно же, заработать на них, делились гуру со всего мира.

Елена ШТРИТЕР

Рассказать обо всем, что происходило на фестивале, в одном материале просто невозможно. Миллионы откровений и идей, которые, казалось, просто витали в воздухе. И все же дискуссии на некоторых из площадок не смогли не заинтересовать нас особо. В частности, третий день фестиваля ознаменовался обсуждением того, как создать персональный бренд, а потом продвигать его посредством медиа.

Вопрос разбирался, в частности, на примере платформы Walking Almaty, созданной основателем языковой школы California Academy, ведущим, блогером-путешественником Деннисом Кином. Ресурс предназначен иностранным туристам, желающим увидеть Алматы. Кроме того, это взгляд Денниса на Алматы как на туристический бренд, создавая и рас-

в историю. На их месте построены коттеджи. А делать бренд на основе того, чего уже нет, просто нельзя.

Не проще ли строить бренд на том, что есть реально. К примеру, на советской архитектуре. Масовая советская эстетика — это первое, что привлекает внимание иностранцев. Ведь Алма-Ата была столицей советской Центральной Азии. Советская архитектура в последнее время становится популярна в мире. Это своего рода ренессанс последних лет. И в Алматы есть потрясающие примеры советской архитектуры позднего периода. Но вы никогда не увидите этой информации в туристических брошюрах. В них говорится о яблоках и кочевниках», — считает Деннис.

Вообще, советская архитектура занимает одну из основных позиций в его видении Алматы как туристического бренда: «Не надо стыдиться демонстрировать, что собой представляет настоящий Алматы. Не зря я называю Алматы столицей Советстана. 80% его зданий — здания советского периода. Да, есть новые здания. Красивые и современные. Нурултыгау, Есентай. Их принято демонстрировать. Но представляют ли они душу и повседневную жизнь Алматы? Я думаю, нет. И показывать надо именно настоящий Алматы. То, как алматинцы любят свой город — никто в мире больше не относится к своим городам так же. Это надо отображать».

Пренебрежение советской архитектурой приводит к тому, что ее просто-напросто уничтожают. «К примеру, Дворец Республики не смогли сохранить в первоизданном виде. Я считаю, что советскую

район. И многие думают, что там может быть интересного? Но я бы поспорил: многие туристы считают, что единая концепция микрорайона — это удивительно. Маленький район со своей определенной архитектурой и инфраструктурой (школа, садик, больница). Поймите, туристы хотят осмотреть не только красивые места в центре, но и попасть в такие спальные районы.

В общем, я сделал туристическую карту, но не центра города, а «Компота». Вот кто из вас хоть раз был в «Компоте»? Турист сам никогда его не найдет, несмотря на то, что это всего лишь в одном квартале от проспекта Достык. Но он ведь очень интересен. Там есть музей, старые дома, старые деревья. И ни одно турагентство не представляет это как туристическое место. Но ведь нужно думать вне коробки, вне пузыря. Как сделать Алматы таким местом, которое интересно изучать? Ходить пешком, отойти от избитых маршрутов».

Разумеется, разговор о Казахстане и Алматы в частности как о туристическом бренде не смог обойти фильм Саши Барона Коэна «Борат». «Любой американец, который собирался в Казахстан, упоминал Бората, что жаль. Я не так много знаю о Казахстане, но когда увидел Алматы, понял, что это замечательный город. И — да — действительно нужно больше картинок, показывающих реальный город», — поделился своим мнением присутствующий на беседе режиссер-документалист Гриффин Хэммонд.

Однако г-н Кин считает, что это не столько проблема, сколько воз-



Эксперт посоветовал отойти от клише «яблока» при формировании бренда Алматы

кручивая который, как считает г-н Кин, пора отходить от набивших оскомину яблок.

Платформа Walking Almaty начиналась как блог: «Однажды я увидел определенный информационный вакуум в отношении как Алматы, так и Казахстана в целом. В США, откуда я приехал, слово «Алматы» никому ничего не говорит. И я попытался заполнить эту пустоту картинками и описанием города, чтобы люди видели, насколько необычно это место».

В нем Деннис решил показать город с точки зрения иностранца, а также ответить на вопросы, возникающие у любого иностранного туриста, приезжающего в южную столицу, ответов на которые нет ни в одном путеводителе. К примеру, почему в Алматы побелены деревья?

Его маленький блог постепенно обзавелся поклонниками и вырос в платформу Walking Almaty, которой на сегодняшний день пользуются тысячи людей на крупнейшем сайте для путешественников TripAdvisor.

Создавая собственный ресурс, Деннис изучил огромное количество исследований историков и краеведов, а потом обошел весь город пешком, подбирая интересные маршруты и необычные места: «В Алматы есть много вещей, которые привычны для коренных жителей, но для приезжих это эстетика, которую мы нигде и никогда не видели. Большинство казахстанских специалистов в сфере туризма акцентируются исключительно на казахской культуре. А мне бы хотелось, чтобы сам Алматы тоже стал известным туристическим брендом. А то часто получается так, что люди приезжают в Казахстан и ожидают увидеть поселок из юрт, а видят современный город. Нужно, чтобы впечатления от города соответствовали ожиданиям, а для этого требуется информация».

Постепенно стала формироваться концепция города, интересного туристам.

«Все логотипы Алматы основаны на яблоках. Они уже стали клише. И люди думают, что приедут в город яблоневых садов. Приезжают, а яблок-то здесь и нет. И у людей закономерно возникает вопрос: «А что же с ними стало?»

Да, когда-то Алматы был яблочной столицей Советского Союза, но сейчас яблоневые сады ушли

архитектуру надо продвигать. Я даже сделал постер (он, кстати, очень популярный — со всеми визитерами, которые приезжают сюда), который называется «Дома Алматы». Ведь это удивительная архитектура. Она, конечно, не древняя, как римская, но она уникальна», — утверждает Деннис.

Еще одним столпом туристического Алматы Деннис считает кулинарию: «Люди, приезжающие сюда, хотя бы попробовали казахскую кухню. «Где бешбармак?», — спрашивают они. И вот проблема: он есть далеко не в каждом ресторане. С другой стороны, Алматы — космополитичный город. И кухня в нем такая же. В ней смешались блюда всех народов Советского Союза. И, знаете, это тоже вызывает восторг. Я регулярно вожу туристов в столовые, где можно поесть борщ, бешбармак и медовик или «картошку» на десерт. И они в восторге! Но ни в одном путеводителе этого нет».

И последний бренд, который Деннис продвигает, — это районы: «В Алматы можно увидеть различные районы, которые отличаются характером, дизайном. К примеру, многим туристам нравятся микрорайоны. Казалось бы — спальный

возможность: «Многие казахстанцы очень стыдятся этой темы, сразу занимают оборонительную позицию. Но ведь Бората можно использовать! Почему бы не построить рекламную кампанию страны вокруг Бората. Вот дом Бората, а вот — казахский аул. Чтобы зритель сразу увидел, насколько все отличается, что снимали «Бората» явно не здесь».

Словом, сам Деннис Кин впервые приехал в Алматы около десяти лет назад по программе обмена. «Я жил в казахской семье, начал учить языки, попробовал казахскую кухню, познакомился с городом. И знаете, пожалуй, это была любовь с первого взгляда. Четыре года назад я вернулся в Алматы, чтобы продолжить изучение казахского языка. Город, который я увидел, был мне знаком, но в то же время он был новым. И я подумал, что для того, чтобы узнать город, надо пройти по его улицам и понять его душу».

О своем проекте Walking Almaty Деннис говорит, что он создан для того, чтобы все, наконец, задумались о том, какой потенциал есть в этом городе. Задумались над созданием новых туристических брендов.

Құрметті кәсіпкерлер!

ҚР «Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер палатасы «Іскерлік байланыстар» жобасы аясында бизнес жүргізудің заманауи әдістерін тегін оқыту ұсынады. Жобаға шетелдік серіктестермен іскерлік байланыс орнатуға қызығушылық танытқан жағары және орта буын компания басшылары қатыса алады.

Оқу мерзімі: Өскемен қаласы, шілденің 10 мен 28 аралығында.

Оқуға қатысуға өтініштер маусымның 25-не дейін қабылданады.

Барлық сұрақтар бойынша Өңірлік кәсіпкерлер палатасына және Кәсіпкерлерді қолдау орталығына хабарласуға болады.

Уважаемые предприниматели!

Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» в рамках проекта «Деловые связи» предлагает бесплатное обучение современным методам ведения бизнеса. Участниками проекта могут быть руководители высшего и среднего звена компаний.

Сроки обучения: 2 недели — очно и 1 неделя — заочно (online-семинары и консультации).

Даты тренингов: г. Усть-Каменогорск с 10 по 28 июля 2017г.

Заявки на обучение принимаются до 25 июня 2017 г.

По всем вопросам обращаться в Региональные палаты предпринимателей и Центры поддержки предпринимателей.



Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:

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

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

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



КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Убойный стриптиз

Кино

В казахстанский прокат вышел очередной шедевр на тему холостяцких вечеринок. На сей раз отрываются представительницы прекрасной половины человечества: Скарлетт Йоханссон, Зои Кравиц, Илана Глейзер, Кейт МакКиннон и даже Деми Мур, засветившая где-то на заднем плане. Название у фильма говорящее — «Очень плохие девчонки».



Елена ШТРИТЕР

В ближайших планах умницы, красавицы, блондинки и политика Джесс (Скарлетт Йоханссон) свадьба и выборы в Сенат. И то и другое — события достаточно волнительные. Посему подружки невесты уверены, что ей просто жизненно необходимо отвлечься и устроить отвязный девичник. Так Джесс оказывается в Майами в компании лучшей подружки Элис (Джиллиан Белл), двух бывших сокурсниц Фрэнки и Блэр (Илана Глейзер, Зои Кравиц), а также австралийки Киви (Кейт МакКиннон) — новой подружки Джесс (благодаря ей в фильме будет много шуток про Австралию).

Остепенившаяся со времен учебы Джесс надеется, что все будет вполне пристойно. Но... У летней вечеринки свои законы. Кокаин, алкоголь и общая атмосфера делают свое черное дело: подружки решают, что девичник без стриптизера — это не девичник. Вечеринка перемещается в арендованный коттедж, где по чистой случайности и прерывается жизненный путь несчастного стриптизера.

К слову, убитого стриптизера изображал австралийский актер и модель Райан Купер, у которо-

го Кейт МакКиннон, играющая в фильме австралийку,брала уроки его национального акцента.

Разумеется, никто из подружек в тюрьму не хочет (а у Джесс еще свадьба и выборы на носу). В общем, героини решают избавиться от трупа. А если учесть, что город незнакомый, девушки не слишком трезвы... В общем, я думаю, понятно, что из этого получится.

Назвать идею режиссера (она же и сценарист) Люсии Аньелло оригинальной нельзя даже с очень большой натяжкой. С тех пор как «Мальчишник в Вегасе» сорвал кассу (с учетом продаж DVD порядка \$600 млн при бюджете в \$35 млн), Голливуд время от времени регулярно выпускает очередную разгульную комедию для взрослых. Причем, как выясняется, шалить на экране могут не только мужчины (вспомните почти одноименный «Девичник в Вегасе»).

В принципе, если вы видели вышеперечисленные фильмы, то чего ждать от «Очень плохих девчонок» — уже знаете.

Сначала режиссер под несколько неуклюжий юмор дает зрителю возможность заглянуть в дамский будур (девочки говорят с девочками на девчачьи темы), полюбуйтесь на женскую дружбу (без ревно-

сти лучшей подружки к новой не обойдется), а также на то, с каким удовольствием дамы творят глупости. После смерти стриптизера все вышеперечисленное отходит на задний план. Фильм набирает обороты. Само собой героини — причем речь не только о женской части фильма — ведут себя по меньшей мере нелогично, а то и вовсе глупо. Но именно в этом суть подобных комедий. Юмор становится циничнее и стремительно приближается к состоянию «на грани».

В общем, ничего оригинального. И если вы ждете психологической глубины, второго дна или хотя бы тонкой иронии — вам не сюда. По большому счету юмор «Очень плохих девчонок» довольно специфичен, да и шуточки забываются уже через полчаса после просмотра.

Однако в рамках своего стиля и жанра это вполне удачная картина. Если вам нравится «Мальчишник в Вегасе», вы любите юмор с обилием сексуальных и чернушных приколов, а также Скарлетт Йоханссон (для разнообразия в роли не супергероя, а обычной женщины), то фильм вам определенно придется по вкусу. Впрочем, даже если вы не поклонник всего вышеперечисленного, весело будет в любом случае — атмосфера располагает.

Кемаль Озкан: «То, что я делаю, должно приносить счастье»

Персона

Кемаль Озкан — человек, который знает все о сладостях, и перед талантом которого не устоял даже шейх Катара. А еще Кемаль тот, кто не любит останавливаться на достигнутом. Оставив успешную отельную карьеру, он создал свое дело. И тоже достиг успеха. О том, как рождаются новые десерты, кондитерской моде и рецепте успеха мы побеседовали с одним из самых известных кондитеров Турции Кемалем Озканом, который приехал в Алматы в качестве участника кулинарного фестиваля The Good Life, уже четвертый год проходящего в The Ritz-Carlton, Almaty.

Елена ШТРИТЕР

— Кемаль, что побудило вас выбрать именно это направление в кулинарии?

— Я родился в городе Болу. Это очень маленький город между Анкарой и Стамбулом. И если в Турции тебя спрашивают, откуда ты родом, и ты отвечаешь, что из Болу, то следующий вопрос: «Ты повар?». Все самые известные турецкие повара родом из Болу. Поэтому нет ничего удивительного в том, что я тоже пошел учиться на повара. Я был самым маленьким в группе (по телосложению) и учитель просто побоялся, что я элементарно не смогу справиться со всеми этими огромными кастрюлями и противнями и решил — мне больше подойдет именно кондитерское искусство. И я занимаюсь им с 15 лет.

Однажды мой учитель все же попробовал приобщить меня именно к поварскому искусству — к приготовлению горячих блюд. И я плакал. Честно! И уже на следующий день вернулся к сладостям, выпечке и десертам.

Правда, потом я еще раз возвратился к этому опыту. В Дохе я полгода учился готовить «обычную» еду. Но на тот момент я уже принял решение закончить свою карьеру в отелях и начать свой бизнес. Так что шеф-поваром так и не стал.

— В кондитерском деле, думаю как и везде, есть свои тенденции, тренды, модные направления. Насколько они важны именно для вас?

— Знаете, если в моде пахлава и все делают пахлаву, я не буду делать пахлаву. Тысячи людей в Турции пекут хлеб. Я не буду делать хлеб, потому что это не приведет



меня к успеху. Я предпочитаю следовать все новое.

Что касается трендов, то несколько лет назад в моде была молекулярная кухня. Сейчас уже нет. Сейчас все возвращается к классике и базовым вещам. Например, эклеры — всегда эклеры: выпечка с кремом. С другой стороны, это огромное пространство для экспериментов. Ведь в эклер можно добавить обычный крем или фруктовый. А можно даже соленый. Его можно сделать необычной формы или цвета. Необычно подать.

В этом плане я делаю тоже самое. Экспериментирую. Использую рецепты и ингредиенты, к примеру, китайской кухни. Создаю на их основе что-то свое. Что-то, чего еще нет на турецком рынке.

— Как рождаются десерты?

— Я никогда не придумываю рецепты специально. Если мне дать три часа и сказать, чтобы я что-то создал, я ничего не придумываю. Обычно идеи приходят в голову, когда я бегаю, стою в пробке, что-то делаю. К примеру, я сейчас смотрю на стакан и думаю, что я могу с ним сделать... Что в него положить, как подать... Идеи приходят, когда я вижу что-то интересное. Форму, цвет.

— С какими ингредиентами вы любите работать больше всего?

— Как и у многих кондитеров, мой самый любимый ингредиент — шоколад. Как только он попадает в твои руки, ты понимаешь, что это самый замечательный продукт. А еще я очень люблю использовать экзотические фрукты. Они дают ощущение свежести и ярких цветов.

— Что важнее в десерте: вкус или красота? Согласитесь, укра-

шения десерта не всегда бывают вкусными.

— На самом деле, то, что я делаю, должно приносить счастье. То есть каждый десерт должен быть и вкусным, и красивым. Для этого следует учитывать время года: летом для украшения лучше выбрать не тяжелый крем, а ягоды и фрукты.

Кроме того, сейчас в нашем распоряжении технологии и техника, которые могут придать нужный цвет и форму практически любому ингредиенту, не влияя при этом на его вкус. Соответственно, мы получили огромный простор для деятельности, ограниченный лишь собственной фантазией.

— Кемаль, вы отказались от успешной карьеры ради собственного дела. По сути это был шаг в неизвестность. Насколько он оказался оправданным?

— Сейчас мне 43 года. Четыре года назад я ушел из отеля бизнес и начал свое дело. На сегодняшний день в моей команде уже 45 поваров. И знаете — для меня самого это был шок! — в меня верят. Причем речь не о моих друзьях (они как раз советовали не уходить в неизвестность, а продолжать успешную карьеру), а о деловых людях, которые готовы инвестировать деньги в мой проект. Буквально на днях я получил два предложения.

— Как вы думаете, в чем секрет вашего успеха?

— Думаю, дело в таланте. В 20 лет я стал лучшим кондитером Турции. Самым молодым. Когда я работал в Дохе, мои сладости понравились эмиру Катара. И я был одним из поваров, кто готовил для него десерты.

Кроме того, я всегда ищу что-то новое. Иначе нельзя стоять на месте. Надо все время идти вперед.

— Кемаль, не могу не спросить: совместимы ли десерты и диеты?

— Я работаю с шоколадом. Поэтому, как вы и сами понимаете, тут даже речи не идет о диетическом или низкокалорийном питании.

— Глядя на вас, этого не скажешь...

— Я не сладкоежка. Но пока готовлю, всегда пробую — чуть-чуть тут, чуть-чуть там. Но в моем случае, во-первых, все дело в отличной генетике. Кроме того, я очень люблю бегать и заниматься спортом. А в-третьих, вот уже четыре года я живу в состоянии легкого стресса. Ведь свой бизнес — это всегда движение. Это постоянная необходимость стремиться и расти дальше.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

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

Мероприятия в Алматы

Праздник музыки
Fête De La Musique

23 июня, 19:00

На площади парка «Кок-Тобе» пройдет торжественный музыкальный концерт с участием группы Gipsy Mundo Nuevo (Франция). Зажигательная шоу-программа, выступления танцевальных коллективов, флешмобы, выставка сувениров, французская выпечка, дегустации, призовые лотереи, конкурсы и подарки.

Место: Парк «Кок-Тобе», ул. Омаровой, 41
Вход: бесплатный

Esentai Music Festival

24 июня, 19:00

В предстоящий летний субботний вечер на живописной аллее Esentai Square выступят JACKPOT BAND и группа 101, которые уже завоевали любовь казахстанской публики.

Место: Esentai Square, пр. аль-Фараби, 77/7
Вход: бесплатный

Мероприятия в Астане

Спектакль «Кыз-Жибек»

23 июня, 19:00

Казахскую народную лиро-эпическую поэму, жемчужину казахского фольклора «Кыз-Жибек» можно назвать гимном любви. Эта большая и красивая история не только двух влюбленных, но и целой нации.

Место: Театр «Жастар», ул. Илияса Есенберлина, 10
Вход: от 500 тенге

Концерт Red Opera

24 июня, 19:00

В рамках культурной программы Международной специализиро-

ванной выставки «ЭКСПО-2017» запланирован эксплозивный концерт итальянского певца и гитариста Федерико Пачотти. Он выступит вместе с итальянским оркестром МПО, в составе которого преимущественно молодые музыканты.

Место: ЦКЗ «Казахстан», пр. Мангилик Ел, 10/1
Вход: от 5000 тенге

Концерт Kuss Quartet
и Миши Майского

26 июня, 20:00

Основанный в Берлине, Kuss Quartet является частым гостем самых известных международных концертных площадок и самых престижных фестивалей. Миша Майский — один из лучших виолончелистов мира, чей творческий рост происходил под руководством двух корифеев виолончельного искусства — Мстислава Ростроповича и Григория Пятигорского.

Место: Холл Энергич, пр. Мангилик Ел, 55/2
Вход: 1000 тенге

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ПОБЕДИТЕЛИ SKYTRAX
2012-2017

Лучшая авиакомпания Центральной Азии
и Индии на протяжении шести лет

airastana.com

THERE ARE THOUSANDS OF PEOPLE CALLED STEVE ON THE EARTH.

BUT THE EARTH IS FASCINATED BY ONLY ONE: STEVE.

WAKE UP! STAND UP! STAND OUT!
GREAT ACTIONS BUILD A NAME.