

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 25 (701)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 25 (701), ЧЕТВЕРГ, 20 ИЮЛЯ 2017 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ЦЕНЫ НА ЛЕКАРСТВА
ВОЗЬМУТ ПОД
КОНТРОЛЬ

02

ИНВЕСТИЦИИ:
СЫРЬЕВОЙ
РЫНОК

04

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
РЫНОК

04



HI-TECH:
HUAWEI ПЛАНИРУЕТ
ПОТЕСНИТЬ
КОНКУРЕНТОВ

06

* Бриф-новости

Кризис вокруг Катар: все плюсы и минусы для Казахстана

После скандальной публикации в газете The Washington Post вчерашние союзники — страны Персидского залива — обменялись новыми обвинениями в адрес друг друга. Конфликт перешел в новую фазу. Чем грозит это Казахстану — в материале «Къ».

>> 2

Albemarle – основной поставщик сырья для аккумуляторов

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции компании Albemarle Corp (ALB). Бумага торгуется на NYSE, целевая цена — \$180, прибыльность — 65%.

>> 4

Ваш код, господин Касперский!

После того, как американские власти заявили о возможном запрете продукции «Лаборатории Касперского» на территории США, ее руководитель Евгений Касперский заявил, что готов раскрыть исходный код антивируса властям Америки.

>> 6

Странная программа повышения устойчивости банковского сектора

Прогрессивность и решительность текущего руководства Нацбанка явно стали сдвигаться. Меры, предложенные регулятором по повышению устойчивости банковского сектора, не решают реальных проблем и выглядят как государственное поощрение проблемных банков.

>> 8

Заграница нам поможет

В 2017 году объем прямых иностранных инвестиций в различные секторы экономики РК может выйти на докризисный уровень.

>> 9

Забывтая история «великого комбинатора»

Как «решаются дела» в Казахстане, показывает дело Алипаша Байрамова, который в начале нулевых вложил собственные немалые средства в предприятие, а после того, как много лет разными путями попытался вернуть деньги, его посадили.

>> 11

Имамов поддержат материально и духовно просветят?

Очень часто вопросы культуры и религии вызывают ожесточенные споры. Как правило, единого мнения о происходящих изменениях в плане духовных ценностей нет, но в целом общество все же разделяет общее представление о том, как и что должно осуществляться. Вопрос лишь в том, должно ли государство вмешиваться в создавшуюся структуру отношений?

>> 12

Векторы внешней политики давно определены?

Казахстану придется определиться, с кем дружить

Политика

Нурсултан Назарбаев рассказал о дальнейших направлениях внешней политики республики. А она как и прежде направлена на равноправное партнерство, объединение усилий для повышения роли региона в международных делах. Получится ли нам продолжать многовекторную политику? Ведь ситуация становится все более напряженной, и жить как раньше — уже довольно сложно.

Олеся БАССАРОВА

«Мы будем уделять пристальное внимание тому, чтобы совместно работать с центрально-азиатскими странами, нашими соседями, учитывая наши исторические, культурные, языковые совместные корни», — сказал Нурсултан Назарбаев на встрече с главами дипломатических, аккредитованных в РК.

Президент добавил, что Казахстан продолжит укрепление стратегического партнерства с США и новой администрацией Белого дома. «Будет продолжен курс на развитие многосторонних отношений с Европейским союзом — нашим крупнейшим торгово-экономическим, инвестиционным партнером. Как вам известно, мы подписали расширение и углубление сотрудничества в торговле, этот документ пройдет ратификацию в странах — членах ЕС. Я прошу и надеюсь на поддержку других стран. Идет ратификация, кто уже ратифицировал, мы благодарны за это», — отметил президент.

По словам Назарбаева, Казахстан продолжит традиционное сотрудничество со странами постсоветского пространства. Большое значение Астана придает укреплению всестороннего сотрудничества и с Турцией, в основе которого лежит общность исторических корней и культурных ценностей двух народов.

Казахстан также выступает за реализацию совместного всеобъемлющего плана действий по ядерной программе Ирана и внутриполитического урегулирования в Афганистане. Астана принимает активное участие в делах Афганистана, помогая обучению кадров, в вопросах восстановления инфраструктуры, социальных объектов, и намерена продолжить эту работу.

«Мы будем углублять дружественные взаимоотношения со странами Среднего и Ближне-



Будет продолжен курс на развитие многосторонних отношений с Европейским союзом

го Востока. Намерены и дальше укреплять азиатский вектор нашей внешней политики. Здесь акцент делается на углубление торгово-экономического, инвестиционно-технологического сотрудничества», — добавил глава государства.

Последовательно будут развиваться отношения Казахстана с партнерами в регионе Латинской Америки, Карибского бассейна, на Африканском континенте.

Укрепляя субъектность

Как сказал руководитель алматинского офиса Института мировой экономики и политики при Фонде Первого Президента РК Аскар Нурша, дискуссия о перспективах многовекторности Казахстана активизировалась в середине «нулевых», когда в Центральной Азии еще присутствовали военные объекты США, а Россия и Китай открывали для себя новые грани сотрудничества в Центральной Азии в рамках ШОС и совместными усилиями «держали фронт» на случай усиления геополитического и военно-политического влияния США в регионе.

«Под влиянием этих процессов раздавались призывы в адрес центральноазиатских республик, включая Казахстан, более четко определиться в своих внешнеполитических приоритетах

и геополитической ориентации. С запуском Таможенного союза в 2010 году Россией, Казахстаном и Беларусью, многие зарубежные эксперты поторопились все решить за Астану, заявив о конце казахстанской многовекторной политики», — отмечает г-н Нурша. — С тех пор в мировой и региональной политике произошло много изменений. Фокус внимания Запада сместился на другие регионы планеты, и он заметно сократил свое присутствие в Центральной Азии. Отношения Казахстана и России стали еще теснее, усилилось экономическое присутствие Китая в регионе. Очередной виток дискуссии о казахстанской многовекторности происходил на фоне украинских событий, охлаждения отношений между Россией и Западом и эксцессов в российско-турецких отношениях. Поэтому ситуация сегодня и десятилетней давности различна».

По мнению эксперта, когда мы говорим о многовекторности, многие упускают из вида фундамент, на котором должна строиться внешняя политика любого государства — международная субъектность.

«То есть по-настоящему многовекторную внешнюю политику может реализовать только страна, обладающая субъектностью

и самостоятельностью в международной политике. Причем, многовекторная политика вторична по отношению к настоящей субъектности», — поясняет г-н Нурша. — Это не просто возможность не занимать позицию или отстраняться от тех или иных международных событий и процессов, это право на независимую позицию и собственные национальные интересы, и это главный источник по-настоящему многовекторной внешней политики».

«Поэтому если смотреть на развитие и становление внешней политики Казахстана за последние годы, то мы видим именно работу нашей республики по укреплению своей субъектности через активную деятельность и председательство в различных организациях (ОБСЕ, ОИС), работу в качестве непостоянного члена СБ ООН, посреднические и миротворческие инициативы. Позитивное отношение к нашей стране в мире — это как раз следствие возросшей субъектности, которая затем дополняется многовекторностью», — говорит Аскар Нурша.

Не объять необъятное

В свою очередь политик Амиржан Косанов отмечает, что по большому счету так называемая «многовекторная внешняя по-

литика» была уместна в самом начале обретения страной независимости.

«За это время прошло 26 лет. Был первый этап «многовекторности» — мы принимали любого главу любого государства, для нас все это было в новинку. Между делом подписывались разные соглашения, в том числе и ни к чему не обязывающие. Но для нашей власти был важен сам факт таких высоких встреч. А для встречной стороны — наши природные ресурсы», — отмечает г-н Косанов. — На этом этапе мы как-то «забросили» укрепление отношений с ближайшими центрально-азиатскими соседями, конкуренция за лидерство в регионе не способствовала налаживанию эффективных связей, у нас появился некий «нефтегазовый» снобизм в отношениях с ними».

Второй этап, по мнению политика, был связан с желанием нашей власти постараться войти (или хотя бы постучаться) в клуб наиболее развитых стран мира. «Вспомните события вокруг G-20, наши инициативы по расширению этого круга. Также в свое время была принята программа «Путь в Европу», которая была приурочена к председательству Казахстана в такой специфической организации, как ОБСЕ», — говорит Амиржан Косанов. — Но та программа так и осталась на бумаге, а мадридские обещания тогдашнего министра иностранных дел Марата Тажина по политической либерализации и демократизации не были исполнены: покормили ОБСЕ сладкими обещаниями — и всё! Я даже писал тогда по этому поводу, что «после того, что Казахстан сделал с ОБСЕ, он обязан на ней жениться!».

Третий этап, как отмечает политик, более определяющий, и продолжается до сих пор. Это однозначный крен в сторону двух больших соседей — России и Китая. «Причем, с Россией мы больше связаны политически (те же ЕАЭС и ОДКБ), а с Китаем — экономически и финансово. Я имею в виду миллиарды долларов кредитов и экспансию Поднебесной в нефтяную сферу и сельское хозяйство, добавте сюда и анонсированный властью перенос 51 китайского предприятия в Казахстан, — поясняет политик. — Несомненно, ладить и дружить с соседями надо. Но входить в политические союзы чревато определенными последствиями. Добавьте сюда и пункт Договора между РК и РФ о проведении «согласованной внешней политики».

2 >>



с 03 июля по 29 сентября 2017 года!

Банковская гарантия Народного банка – это верное решение для победы!
Воспользуйтесь тендерными гарантиями на выгодных условиях:

- Выпуск покрытых тендерных гарантий – **0 тенге!**
- Срок выпуска **1 день!**
- Минимальный пакет документов!
- **Скидка 20% от стандартных тарифов на РКО*.**

Ждем Вас в филиалах Народного банка!

*На срок с 02.10.2017г. по 30.03.2018г. при выпуске от 5-ти покрытых тендерных гарантий в период акции. Скидка не предоставляется клиентам, имеющим скидку аналогичную или большую.

Лицензия от 8 ноября 2016 года № 1 2 47/230/01, выданная Национальным Банком РК

www.halykbank.kz

Кризис вокруг Катара: все плюсы и минусы для Казахстана

Геополитика

Завершившиеся визиты Госсекретаря США Рекса Тиллерсона и министра иностранных дел Франции Жан-Ив Ле Дриана в страны Персидского залива не принесли ожидаемого результата. Напротив, после скандальной публикации в газете The Washington Post вчерашние союзники обменялись новыми обвинениями в адрес друг друга. Конфликт перешел в новую фазу. Чем грозит это Казахстану — в материале «КЪ».

Анатолий
ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Государственный департамент США возлагал большие надежды на визит своего Госсекретаря Рекса Тиллерсона в страны Персидского залива. По плану он должен был состояться 11–12 июля текущего года, но продлился 4 дня. Предполагалось, что глава внешнеполитического ведомства Соединенных Штатов в ходе своих встреч в Эль-Кувейте, Дохе и экономической столице саудитов — Джидде сумеет убедить представителей монархий Залива снизить накал страстей вокруг Катара, обвиненного арабской коалицией во главе с Саудовской Аравией, ОАЭ, Бахрейном и Египтом в сотрудничестве с Ираном и поддержке терроризма. Ради этого в Вашингтоне даже отменили ранее запланированный визит Тиллерсона в Мексику, у которой имеется немало вопросов к Соединенным Штатам после прихода в Белый дом Дональда Трампа. Однако судя по сообщениям СМИ арабских стран, четырехдневная челночная дипломатия Рекса Тиллерсона фактически потерпела провал.

Челночная дипломатия успеха не принесла

В частности, согласно информации базирующегося в эмирате Дубай телеканала «Аль-Арабия», состоявшаяся в Джидде встреча американского Госсекретаря с королем Саудовской Аравии Саудом ибн Абдул-Азизом аль-Саудом «околонасилась безрезультатно». Причиной тому стали как сделанные Тиллерсоном в столице Катара накануне переговоров с королем Саудовской Аравии заявления об успешности сотрудничества между Дохой и Вашингтоном в противодействии терроризму и экстремизму, так и под-



РК надеется, что братские страны смогут преодолеть возникшие разногласия путём диалога

писанный совместный американско-катарский меморандум о борьбе с терроризмом и финансированием экстремистских организаций. Официальный Эр-Рияд и его союзники по арабской коалиции посчитали, что тем самым Соединенные Штаты, а вместе с ними и страны Запада в их конфликте с Катаром фактически стали на сторону Дохи. «Вместо того, чтобы беспристрастно относиться к заинтересованным странам, каждая из которых является союзником США, госсекретарь США отдал предпочтение Катару, который постоянно брал на себя обязательства, но никогда их не выполнял. Это и похорило американское посредничество», — было отмечено в главном материале «Аль-Арабия» за 14 июля.

Надо заметить, монархии Персидского залива в своих подозрениях недалеки от истины. Первым свою поддержку позиции Тиллерсона в разрешении конфликта вокруг Катара высказал глава МИД ФРГ Зигмар Габриэль. «Кризис в Персидском заливе длится уже шесть недель. Пришло время всем сторонам как можно быстрее сесть за стол и начать вести переговоры непосредственно друг с другом», — подчеркнул он в своем официальном заявлении от 15 июля. В тот же день с аналогичным высказыванием выступил и министр иностранных дел Франции Жан-Ив Ле Дриан, вслед за Тиллерсоном совершивший визит в страны Залива. «Франция призывает как можно скорее снять все меры, которые влияют на граждан Катара, многонациональные семьи, которые были разделены, и студентов», — подчеркнул французский глава

внешнеполитического ведомства на встрече в Дохе со своим катарским коллегой Мухаммадом бен Абдурахманом аль-Тани.

Вот только своей цели и немецко-французские призывы как-то не достигли. По информации телеканала «Аль-Джазира» это стало очевидно в субботу вечером во время переговоров Жан-Ив Ле Дриана в Эр-Рияде с министром иностранных дел Саудовской Аравии. В беседе со своим французским коллегой Адель аль-Джубейр дипломатично заметил, что решить вопрос о снятии морской, воздушной и сухопутной блокады с Катара может только Совет сотрудничества арабских государств. Причем лишь в том случае, если официальная Доха «примет требования международного сообщества», состоящие из 13 пунктов. Среди них: отказ признавать Иран исламским государством, вывод своей территории подразделений турецкой армии, выплата компенсаций всем людям, пострадавшим от актов терроризма, совершенных поддерживаемыми Дохой организациями «ХАМАС» и «Хезболла», а также запрещенным в Казахстане движениями «Братья мусульмане», «Талибан» и «Исламское государство».

Новая фаза конфликта

Эта «несговорчивость» коалиции арабских стран Персидского залива, похоже, сильно не понравилась странам Запада. Во всяком случае либо иным трудно объяснить появление вечером 16 июля в одной из самых влиятельных газет США The Washington Post материала, в котором со ссылкой на источ-

ники в американских спецслужбах сообщалось, что конфликт между странами Залива организовало руководство ОАЭ. «Объединенные Арабские Эмираты организовали взлом правительственных новостей Катара и социальных сетей с целью публикаций, приписываемых эмиру Катара шейху Тамиму бин Хамату аль Тани скандальных цитат, вызвавших потрясение в странах Персидского залива», — отмечалось в статье The Washington Post. При этом было подчеркнуто, что план и реализация хакерских атак на Катар была обсуждена 23 мая на встрече старших членов правительства ОАЭ.

По сути, с этой публикацией во влиятельнейшем издании США, которую тут же подхватили СМИ и официальные лица Катара, изначально утверждавшие, что на их ресурсы была осуществлена хакерская атака с применением неизвестных «айфонов», кризис в странах Персидского залива перешел в новую, куда более серьезную, фазу. Фактически со стороны стран Запада Объединенным Арабским Эмиратам предъявлены тяжкие обвинения, которые в свете решений, принятых на саммите лидеров стран «большой двадцатки» в Гамбурге о кибербезопасности, могут привести к введению международных санкций против ОАЭ. При этом они нанесут намного больший ущерб во многом зависящей от импорта экономики Объединенных Эмиратов, нежели санкции Запада, введенные против России. Достаточно сказать, что если власти ОАЭ не предоставят доказательств о своей непричастности к хакерским атакам, спровоцировавшим кризис в стратегически важных для всего

мира странах Персидского залива, введение санкций, скорее всего, поддержат все постоянные члены Совета безопасности ООН.

Неубедительные оправдания

Понимают ли это в ОАЭ? Однозначно. Вот только их попытки оправдаться пока выглядят неубедительными. К примеру, министр иностранных дел Объединенных Арабских Эмиратов Анвар Гаргаш ограничился заявлением, что сообщение от The Washington Post не соответствует действительности, заметив, что на самом деле 23 мая высшее руководство ОАЭ обсуждало введение санкций против Катара. В свою очередь посол Объединенных Эмиратов в США Юсеф аль Отайба объявил скандальную публикацию в ведущем американском издании фейком, напомнив случаи, когда свои официальные извинения за распространение ложной информации публично принесли не менее известные американские издания The New York Times и CNN. Сюда же можно добавить и появившиеся в средствах массовой информации ОАЭ ответные публикации. В них рассказывается как о, якобы, поставленных на службу Катару хакерских группах, постоянно взламывающих государственные сайты стран Исламского мира, так и о том, как в 2001 году американские издания обвиняли Саудовскую Аравию в организации атаки на башни-близнецы в Нью-Йорке, из-за чего Эр-Рияд также подверг сомнению публикацию в The Washington Post.

Кстати, в арабских СМИ появились и очень актуальные материалы о планах Саудовской Аравии решить проблему Катара военным путем. И хотя, согласно этим сообщениям, инициатива самой влиятельной монархии на Ближнем Востоке не получила поддержки со стороны стран Запада, очень похоже, что на берегах Персидского залива не исключают подобное развитие кризиса в Персидском заливе. Потому, думается, отнюдь не просто так 18 июля Соединенные Штаты показали всему миру возможность своей новой лазерной пушки, мгновенно сбившей небольшую беспилотник именно в Персидском заливе. Вероятно, таким образом США решили остудить «горячие головы» и в странах арабской коалиции, и в поддержавшем Катар Иране.

Что сказал Кайрат Абдрахманов

Между тем, в случае, если против ОАЭ в качестве назидания для других «несговорчивых» монархий

Векторы внешней политики давно определены?

<< 1

Хотя, с другой стороны — это нонсенс. Ведь у каждой страны есть свои исключительные интересы, коими нельзя поступаться! Ситуация усугубляется еще и тем, что Россия имеет свою, отличную от западной коалиции, позицию по некоторым актуальным вопросам мировой повестки дня. И Казахстан становится заложником неоимперских амбиций союзника по ЕАЭС и сопутствующих им геополитических (а по сути — цивилизационных) коллизий».

Как отмечает г-н Косанов, нам нужно новое, качественное наполнение избитого термина «многовекторная внешняя политика». В нынешней ситуации она не должна подразумевать под собой всеядность и заведомые уступки потенциальным (а на деле — зачастую мнимым) партнерам, априорное соглашательство в связях с сильными мира сего. «Она должна включать в себя такие основополагающие принципы, как четкое отстаивание стратегических интересов Казахстана (за такую позицию будут только уважать!) и отказ от неуместных внешнеполитических амбиций и от заведомо невыполнимых инициатив, таких как желание «объять необъятное» и «примирить непримиримое», — заметил Косанов.

Альтернатив особых нет

Как считает политолог Султанбек Султангалиев, многовекторная внешняя политика Казахстана не является каким-то уникальным ноу-

хау нашего министерства иностранных дел. Все страны мира, которые не относятся к так называемым «странам-изюмам», придерживаются принципа многовекторности в международных отношениях. Связано это в первую очередь с объективными экономико-географическими факторами, которые и определяют преимущественно прагматичный характер внешнеполитического фарватера любой страны.

«Многовекторность принесла нашей стране свои положительные результаты, однако в новой, неуклонно меняющейся, международной реальности приходит время для того, чтобы определить ее окончательно — с кем и против кого придется дружить Казахстану. Полагаю, что выбор уже сделан и, честно говоря, особых альтернативных вариантов у Казахстана, по сути, и не было, — считает Султангалиев. — Казахстанская многовекторность уже в начале 2000-х годов имела ярко выраженный русско-китайский акцент, что опять-таки обусловлено геополитическим положением нашей страны, расположенной между двумя евразийскими гигантами. Интеграционные процессы в рамках Евразийского экономического союза и китайского проекта Нового Шелкового пути еще более закрепили особый характер отношений между Казахстаном с одной стороны и Россией и Китаем — с другой. А угрозы, исходящие от международного терроризма, обусловили всё большее военно-политическое сближение стран ОДКБ».

Таким образом, по мнению по-

литолога, главный вектор внешнеполитического курса Казахстана на сегодняшний день и в долгосрочной перспективе — это приоритетное развитие всесторонних отношений с Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой.

На вопрос, связанный с опасениями относительно того, что же будет, если РФ и КНР рассорятся между собой, политолог пояснил, что если внимательно посмотреть на ситуацию, то мы увидим своеобразный «гармоничный» раздел сфер влияния между Китаем и Россией в Центральной Азии: Китай беспрепятственно осуществляет экономическую экспансию, Россия же укрепляет свое военно-политическое влияние в регионе.

«Полагаю, что в первой половине XXI века какого-либо конфликта интересов между двумя державами не произойдет, — отмечает эксперт. — Развитие отношений с исламским миром, систематически потрясаемым внутренними неурядицами, для Казахстана предпочтительнее в культурном и экономическом аспектах, но совершенно не следует залезать в эту банку с нефтяными пауками».

Что касается западных стран, то, по мнению Султангалиева, для Казахстана они всего лишь экономические партнеры, и в данном статусе они и должны оставаться, к взаимному удовольствию обеих сторон. Ни к чему хорошему для Казахстана попытки особого политического сближения с Западом не приведут. За примерами, как говорится, ходить далеко не надо.

Цены на лекарства возьмут под контроль

Фармация

В Казахстане до конца текущего года будут установлены предельные цены на все лекарственные средства. Таким образом Минздрав планирует снизить стоимость лекарств в стране и сделать их доступными для населения. Однако эксперты опасаются, что внедрение такого механизма ценообразования может ударить по отечественным производителям фармпродукции.

Мадина МАМЫРХАНОВА

В настоящее время, как отметил министр здравоохранения Елжан Биртанов в ходе заседания правительства, бесконтрольная система ценообразования в первую очередь начинается с того, что производители имеют право устанавливать любую цену продажи своих лекарств в Казахстане. В свою очередь аптеки имеют право устанавливать любую наценку на лекарства. В результате чего разброс цен между аптеками в одном городе может достигать 20%, а в некоторых случаях, например, при дефиците препарата на рынке, наценка может вырастать и до 200%.

«Для регулирования цен на все лекарственные средства в настоящее время министерством разработан проект нормативно-правового акта. В соответствии с этим документом каждый про-

изводитель будет регистрировать стоимость производимых лекарств на условиях «франко-завод». Оно включает в себя базисное условие поставки, то есть стоимость лекарства на территории завода. Цены предоставляются каждому производителю. За достоверности предоставленной информации он несет ответственность», — пояснил Биртанов.

На следующем этапе, по его словам, будет утверждаться зарегистрированная цена, в которую входят — помимо цены «франко-завода» — затраты на доставку товара, таможенное оформление, оценку безопасности и качества, а также маркетинговые расходы в случае, если производитель имеет в Казахстане отдельное юридическое лицо.

После определения зарегистрированной цены министерство, в соответствии с утвержденной регрессивной шкалой, утвердит предельную оптовую цену и максимальную цену на лекарство (в рознице).

«Таким образом, в целях сохранения духа конкуренции на рынке, государством будут установлены предельные цены на лекарства, от которых каждый дистрибьютор или аптека сможет предлагать свои цены уже со скидкой. Однако данная система не позволит производителям и дистрибьюторам в случае дефицита того или иного наименования лекарства бесконтрольно завышать цену и получать сверхдоход», — заверил глава минздрава.

При этом он отметил, что проект закона планируется внести на рассмотрение мажилиса в сентябре этого года.

Персидского залива будут введены международные санкции, то они неизбежно отразятся на экономике Казахстана. Да, с одной стороны велика вероятность, что резко поднимутся цены на главный экспортный продукт нашей страны — нефть. По оценкам ежегодного «Статистического Бюллетеня ОПЕК» за 2017 год, со своими 3088,3 тысячи баррелей добываемой нефти в день ОАЭ занимает 7-ю строчку в мире среди стран — экспортёров нефти. Для сравнения: по данным этого же «Бюллетеня», Казахстан, ежедневно извлекая из своих недр 1295 тысяч баррелей нефти, находится лишь на 15 месте. Соответственно, не трудно предположить, что при «удалении с поля» Арабских Эмиратов интерес иностранных инвесторов к Казахстану только возрастет. С другой стороны ОАЭ входит в число ведущих экономических партнеров нашей страны, вложив в казахстанскую экономику более \$2 млрд прямых инвестиций. В свою очередь и Казахстан инвестировал в ОАЭ более \$900 млн, отмечая значительное увеличение товарооборота между нашими странами, который с 2015 года вырос более чем в 3 раза, достигнув \$325 млн. Очевидно, что проблемы Объединенных Эмиратов отчасти станут и проблемами многих казахстанцев, активно сотрудничающих с Абу-Даби, так и с Дубаем и Шарджей, и им придется искать новые рынки для закупки по отношению невысоким ценам качественных металлоконструкций, подолочных камней, фитингов, ювелирных изделий и чая, о чём хорошо осведомлены власти ОАЭ, стремясь заручиться поддержкой официальной Астаны.

Показательной в этом вопросе стала прошедшая 14 июля в столице Казахстана встреча министра иностранных дел Казахстана Кайрата Абдрахманова с делегацией из Объединенных Арабских Эмиратов во главе с министром здравоохранения и социальной защиты Абдурахманом аль-Уэйсом, в ходе которой, в том числе, обсуждался кризис вокруг Катара. И надо заметить, что Кайрат Абдрахманов проявил незаурядную выдержку. Следуя правилам многовекторности во внешней политике, министр иностранных дел РК особо подчеркнул, что Казахстан установил дружественные отношения со всеми арабскими странами, включая ОАЭ, Саудовскую Аравию и Катар. В связи с чем Кайрат Абдрахманов выразил надежду, что братские страны смогут преодолеть возникшие разногласия и урегулировать текущий кризис путём диалога во благо своих народов.

Идеи минздрава поддерживает и НПП «Атамекен». Однако, по словам заместителя председателя правления НПП «Атамекен» Нуржана Альтаева, в концепции имеются риски, которые могут ударить по отечественным производителям фармпродукции.

«Мы понимаем, что ранее тот механизм ценообразования в рамках Гарантированного объема бесплатной медицинской помощи был не совсем прозрачным, содержал очень много субъективных факторов. То, что сейчас министерство здравоохранения предлагает, это серьезно совершенствует механизм ценообразования. Но в этой концепции есть некоторые нормы, на наш взгляд, которые несут определенные риски. Мы бы хотели обратить внимание на эти риски, возможно, когда концепция пойдет во все государственные органы, будет на всех общественных площадках обсуждаться, постараться решить и исключить эти риски», — сказал он.

Речь идет о том, что предложенная минздравом схема предполагает унифицированный подход к формированию цен на все лекарственные средства через установление предельной розничной цены на 8 тысяч лекарственных препаратов на основе зарегистрированного референтного ценообразования с учетом оптовых и розничных наценок. Однако сложившаяся структура рынка показывает, что лишь 11% объема фармпродукции приходится на отечественные препараты, произведенные в Казахстане. Остальное — импорт. Началата опасается, что может произойти крен, когда этому регулированию подвергнутся отечественные производители, а производителей импортной фармацевтической продукции министерство здравоохранения не сможет регулировать предлагаемым механизмом ценообразования.

Зеленая «энергия будущего»

Эпоха нефти позади — армия экспертов, согласных с этим утверждением, растёт из года в год. И пока цены на черное золото демонстрируют лишь оправданность подобных выводов, в мире набирают обороты принципы энергобережения: стремительно растёт популярность возобновляемых источников энергии (ВИЭ), повсеместно в производство внедряются так называемые «зеленые технологии». Кажется, сама неизбежность заставляет бизнесменов искать новые безопасные, трудоемкие, дешевые (а то и вовсе бесплатные) механизмы. Невверно будет в этом контексте не упомянуть выставку ЭКСПО в Астане, которая за последние годы сделала из «энергии будущего» не просто новую философию, а настоящий тренд. Корреспондент «КЪ» ознакомился с коммерческими павильонами выставки, которые ярче других раскрывают тему выставки и демонстрируют, какое будущее ждет энергетику.

Арман БУРХАНОВ

По подсчетам экспертов, спрос на энергию во всем мире к 2050 году в сравнении с 2000 годом возрастет вдвое. Этот прогноз, а также стремительное изменение климата и загрязнение окружающей среды требует радикально нового подхода к глобальной энергосистеме и развития целого ряда альтернативных источников энергии.

На выставке ЭКСПО единственной международной компанией с собственным павильоном стал концерн «Шелл» — одна из крупнейших энергетических компаний



в мире. На ЭКСПО компания представила энергетическую лабораторию. Ее посетителям предлагают в игровой форме ознакомиться с распределением энергетических ресурсов в мире и даже поучаствовать в создании энергии. Заставляет задуматься над будущим планеты заключительная зона павильона, где каждый участник создает собственную планету со своими принципами использования ресурсов.

По мнению специалистов «Шелл», в ближайшие десятилетия углеводороды будут по-прежнему играть очень важную роль в жизни человечества. Вместе с тем вот уже несколько лет аналитики «Шелл» разрабатывают сценарии, которые могут помочь подготовиться к решению одной из важнейших проблем энергетического будущего — снижению выбросов углерода в атмосферу. Сценарии описывают вероятное будущее планеты, «в котором к 2060 году до 40% энергии в мире может получаться из возобновляемых источников энергии — Солнца и ветра, а еще через десятилетия Солнце станет главным источником энергии». К слову, сегодня более половины добычи в концентре приходится на природный

газ — единственное ископаемое топливо, которое полностью сгорает при использовании. Что касается усилий концерна по развитию ВИЭ, не так давно «Шелл» выиграл тендер на строительство комплекса по производству ветровой энергии мощностью 700 МВт в Нидерландах. У «Шелл» также имеется парк ветровых установок в США. Помимо этого концерн является одним из крупнейших производителей продукции из биотоплива в Бразилии в рамках совместного предприятия «Райзен». В перспективе «Шелл» планирует увеличить свои инвестиции в возобновляемую энергетику. По сообщениям зарубежных СМИ, компания планирует выделить на эти цели \$1 млрд ежегодно.

Большое внимание использованию эффективных и экологических решений уделяет в своей работе компания «Сименс». Показательными здесь являются проекты в области энергетики. Помимо производства оборудования для возобновляемых источников энергии компания развивает новые технологии для более гибкой, доступной, надежной и экономичной передачи электроэнергии.

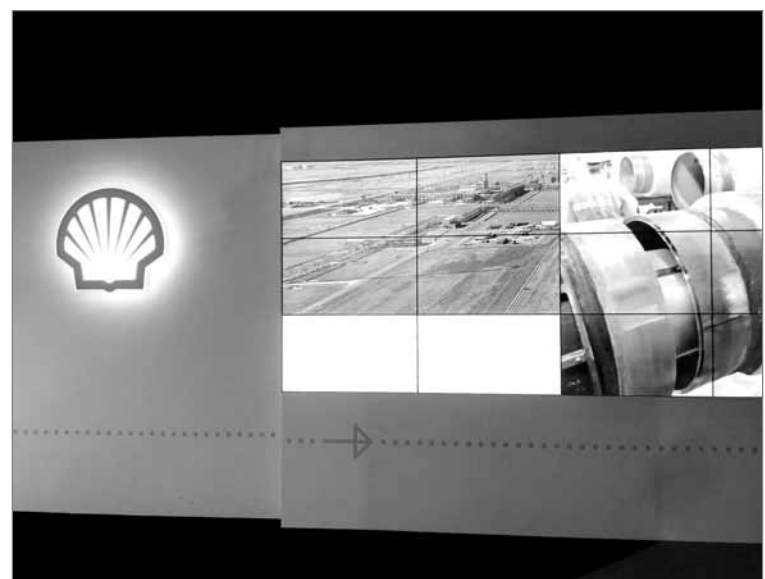
«Внедренная концепция «Интеллектуальные сети» (Smart

Grid) в Астане и Алматы не только обеспечивает бесперебойность и безаварийность снабжения, но и помогает снизить затраты при передаче экологически чистой энергии. «Зеленые» технологии также применяются в высоковольтном и контрольно-измерительном оборудовании «Сименс», позволяющем оптимизировать потребление и управление электроэнергией, — отметил президент «Сименс» в Казахстане Аудрис Барцявичус. — В Казахстане наша компания уже реализовала ряд проектов в части эффективности энергоснабжения. Продолжением совместной работы по вопросам производства, транспортировки и распределения экологически чистой энергии станет Меморандум о взаимопонимании, подписанный в июле этого года правительством Казахстана и «Сименс». Мы намерены сотрудничать в части реализации концепции «Эффективная и экологически чистая энергия». Предполагается проведение оценки энергетического баланса страны. На основании полученных данных будет разработана энергетическая стратегия Казахстана. Новый документ объединит такие ключевые показатели, как анализ работы действующих электростанций, концепцию газификации для северо-западной и центральной частей Казахстана, вопросы транспортировки электроэнергии. Речь идет также о модернизации сетевого хозяйства с использованием инновационных решений и «умных технологий».

Международный холдинг «ЕвроХим» — крупный производитель удобрений, также представленный на ЭКСПО, преследует амбициозную цель войти в пятерку мировых лидеров по объему производства в течение следующих трех лет. Силами «ЕвроХима» в Жамбылской области реализуется проект строительства завода по выпуску комплексных минеральных удобрений и разработки месторождений фосфоритового бассейна Каратау — уникального в СНГ. Уже завершён первый этап по проектированию

и строительству горнорудного комплекса, в результате налажена добыча и переработка фосфоритовых руд. «Согласно уникальной технологии, при производстве практически не предусмотрены отходы. Так, при переработке руды мы получаем второстепенный про-

дукт — синтетический гипс особой чистоты, которого нет в природе. Кроме того, при производстве удобрений в большом количестве



объеме», — рассказал главный специалист по общественным связям «ЕвроХим — Каратау» Рустем Америкешев.

Стоит отметить, что, по данным Министерства энергетики РК, за 2016 год объем вырабатываемой электроэнергии ВИЭ в стране составил 0,9 млрд кВт·ч. Доля ВИЭ в общем объеме производства электроэнергии — 1%. В стране действуют 50 предприятий, использующих возобновляемые источники энергии суммарной мощностью 295,7 МВт. Согласно прогнозам экспертов ведомства, поддержание стратегии по расширению возобновляемых источников приведет к увеличению их доли в общей электрогенерации Казахстана до 42% к 2050 году. При этом доля альтернативной энергетики составит 52%. Как отметил глава ведомства Канат Бозумбаев, в ближайшие 3 года в стране будут профинансированы проекты по ВИЭ общей мощностью порядка 500 МВт. К слову, в Казахстане за последние годы ввели ВИЭ на 300 МВт, половину из которых — в 2016 году. Переоценкой стоит задача к 2020 году достичь мощность возобновляемых источников энергии до 3% от всего объема потребляемой электроэнергии.

Новая жизнь, новые правила

Регулирование

Министерство здравоохранения Республики Казахстан подготовило Концепцию проекта закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам гарантирования профессиональной ответственности медицинских работников».

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Данная концепция стала логическим продолжением поручения главы государства о внедрении в Республике Казахстан обязательного страхования профессиональной ответственности медицинских работников за причинение ущерба здоровью гражданина при отсутствии небрежного или халатного отношения со стороны медицинского работника, данного в программной статье «Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда».

Также четкая регламентация права граждан на возмещение вреда, причиненного здоровью некавалифицированными действиями медицинских работников при назначении и применении лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, предусмотрена Концептуальным планом законодательной деятельности на 2016–2021 годы, утвержденным указом президента Республики Казахстан от 6 сентября 2016 года № 314.

Методика ответственности

Как предполагают в Минздраве РК, возмещение причиненного ущерба здоровью пациента при отсутствии виновных действий со стороны медицинского работника (халатность, небрежность) будет осуществляться за счет средств саморегулируемых организаций, которые будут гарантировать профессиональную ответственность медицинского работника. Регулирование системы гарантирования профессиональной ответственности предлагается делегировать Объединенной комиссии по качеству медицинских услуг при Министерстве здравоохранения Республики Казахстан. Эта же комиссия определит правила и по-

рядок гарантирования профессиональной ответственности, тарифы, размеры выплаты компенсации и так далее.

При определении размера взноса для гарантирования профессиональной ответственности предлагается применение принципа обязательности и солидарности. То есть половину взноса платит медицинская организация, а половину — медицинский работник.

Поэтому в Кодексе РК «О здоровье народа и системе здравоохранения» предполагается предусмотреть положения по обязательному гарантированию профессиональной ответственности медицинских работников субъектов здравоохранения при осуществлении медицинской деятельности. Соответственно, в Адмкодекс предполагается ввести санкции за несоблюдение требований Кодекса о здоровье народа о гарантировании профессиональной ответственности медицинских работников. Также в рамках государственной политики по декриминализации общества и гуманизации законодательства необходимо пересмотреть составы некоторых административных правонарушений, предусматривающих наказание за ненадлежащее исполнение медицинским работником профессиональных обязанностей, если это не повлекло причинение вреда здоровью, а также за нарушение правил выдачи листа или справки о временной нетрудоспособности, и рассматривать их как нарушения, предусматривающие дисциплинарную ответственность в рамках трудового законодательства.

В УК РК предполагается ввести понятия «медицинская ошибка» и «добросовестное заблуждение», а также возможность принятия альтернативных форм наказания.

Практика вины

Разработчики концепции ссылаются на опыт разных развитых стран, где существует страхование ответственности медработников. Так, в Швеции есть Ассоциация по страхованию пациентов, которая предоставляет услуги по страхованию ответственности медицинских работников. При этом в Швеции в основном жалобы от пациентов поступают в Ассоциацию по страхованию пациентов, которая занимается рассмотрением жалоб и выплатой компенсаций в случае их правомерности и не предусматривает неблагоприятные последствия для медицинских работников. Другой пример — Канадская медицинская ассоциация по защите

медицинских работников. Это некоммерческая медицинская ассоциация по гарантированию ответственности своих членов; КМАЗ была основана в 1901 году. Ассоциация предоставляет услуги по обучению, консультации, юридической защите и выплате компенсации 95% практикующих врачей в Канаде, которые являются ее членами. На рынке Германии функционируют около 10 частных страховых компаний, которые предоставляют услуги по страхованию профессиональной ответственности медицинских работников. Местное законодательство обязывает поставщиков медицинских услуг приобретать соответствующий страховой полис.

Пока непонятно, какую модель собираются реализовать в Казахстане. И дело не только в опыте какой-либо одной из стран, но и в принципе виновности медработника. Так, критерием разграничения моделей страхования ответственности работников здравоохранения выступает практика обвинения медицинского работника и применения в отношении него каких-либо взысканий. Согласно данному критерию выделяют «систему вины» и «систему без вины». «Система вины» предполагает, что при обоснованности жалобы пациента виновный медицинский работник претерпевает определенные неблагоприятные последствия своего проступка: штрафные санкции, выговор, обучение — повышение квалификации, лишение лицензии и другое. «Система вины» в силу своей специфики для применения санкций в отношении медицинского работника требует наличия судебного решения. Данная модель успешно осуществляется в США, Японии, Великобритании, Канаде и в ряде других стран.

Альтернативой «системе вины» выступает «система без вины». Эта система функционирует в ряде стран ОЭСР и основана на системе компенсации без вины. В этих странах оценка ответственности медицинских работников судом не является предварительным условием для предоставления компенсации пострадавшим пациентам. Отправной точкой для осуществления компенсации, как правило, является наличие самой травмы или факт того, что эта травма могла бы быть предотвращена. Компенсация пострадавшим пациентам финансируется из частных источников через коммерческие и некоммерческие страховые организации (в Дании, Финляндии) или государством (в Швеции и Новой Зеландии).

Движение в правом направлении

Программы

Сегодня в рамках 4-го направления Плана нации «100 конкретных шагов», Министерством культуры и спорта и Министерством по делам религий и гражданского общества реализуются конкретные шаги. При этом многие из шагов тесно переплетаются с индустриально-инновационными программами, запущенными в Казахстане.

Марина ГРЕБЕНЮК

В частности, так же как и в Плана нации «100 конкретных шагов», в программе инфраструктурного развития «Нурлы жол» одной из основных задач является развитие индустриальной и туристской инфраструктуры.

Сегодня, так же как и 85-й шаг — общенациональная патриотическая идея «Мәңгілік Ел», 86-й шаг Плана нации уже выполнен. Он предусматривал разработку и реализацию масштабного проекта Ассамблеи народа Казахстана «Большая страна — большая семья». Суть данной части большого проекта заключается в укреплении казахстанской идентичности и создании условий для формирования целостной гражданской общности. Вся эта работа будет увязана с реализацией Концепции развития туристской отрасли РК до 2020 года (с учетом развития внутреннего туризма) и созданием региональных культурно-туристских кластеров: «Астана — сердце Евразии», «Алматы — свободная культурная зона Казахстана», «Единство природы и кочевой культуры», «Жемчужина Алтая», «Возрождение Великого шелкового пути», «Каспийские ворота».

В рамках Модернизации 3.0 сфера туризма выведена в число шести ключевых приоритетов наряду с топливно-энергетическим, агропромышленным комплексами, индустриализацией, торговлей и транспортом. Момент по привлечению стратегических (ядерных) инвесторов, имеющих успешный опыт создания туристических кластеров, особо был отмечен президентом страны Нурсултаном Назарбаевым в «Плане нации — 100 шагов по реализации пяти институциональных реформ».

Следующий выполненный шаг — 87 «МЕНИҢ ЕЛІМ — Страна Великой степи», в рамках которого предусмотрено реализация серии технологичных проектов. Создание масштабного интернет-проекта «Энциклопедия Казахстана», главная цель которого заключается в том, чтобы помочь каждому гражданину и иностранному туристу больше узнать о стране. На портале

будут размещаться 3D-видеотур по Казахстану, информация об истории и культуре страны, интересных событиях и жизни простых казахстанцев. Портал станет своего рода визитной карточкой страны, национальным путеводителем, национальной доской почета для интересных граждан и платформой для виртуального общения.

В реализацию данного шага Министерством культуры и спорта РК в музеях и Домах Дружбы в регионах и в Национальном музее созданы залы истории АНК и полиэтничности Казахстана. А интернет-проект «Энциклопедия Казахстана» снят с контроля как полностью реализованный проект совместно с МИД РК по выпуску цифровой энциклопедии о Казахстане «Страна Великой степи».

Довольно интересно предложение Министерства по делам религий и гражданского общества, которое в рамках дальнейшей работы по реализации данного шага предполагает внести изменения в законодательство касательно сферы государственного социального заказа. В частности, для повышения качества услуг, предоставляемых в рамках государственного социального заказа, с учетом международного опыта будет совершенствоваться рынок услуг в рамках госсоцзаказа посредством расширения участия общественности в формировании тематики и оценке госсоцзаказа, внедрения стандартов услуг НПО, будет разработана единая система мониторинга и оценки государственного социального заказа.

Планируется разработать и внедрить электронный информационный ресурс, где будут аккумулироваться сведения, касающиеся государственного социального заказа, начиная от процедуры формирования тематики и заканчивая мониторингом и оценкой.

Кроме того, будут приняты меры по усовершенствованию практики грантового финансирования НПО. Выделением грантов для НПО занимается созданный в 2016 году оператор в сфере грантового финансирования в форме некоммерческого акционерного общества «Центр поддержки гражданских инициатив».

В 2017 году объем грантового финансирования составляет около 588 млн тенге, реализуется 55 проектов. Тематика проектов разнообразна: защита прав детей и молодежи, патриотическое воспитание, анализ потенциала НПО и определение их вклада в социально-экономическое развитие регионов, мероприятия, направленные на реабилитацию и адаптацию лиц, пострадавших от радикальной идеологии, и другие.

Важным достижением в 2017 году стало проведение конкурсных процедур по грантам в начале года. Как следствие, увеличен срок реализации грантовых проектов. Достаточный срок реализации проектов,

является залогом качественного результата. С начала текущего года проведено уже два конкурса по выделению государственных грантов для НПО — в феврале и в мае.

В рамках грантового финансирования в 2017 году впервые будет проведена оценка нужд и потребностей населения по регионам, включая сельские регионы. В рамках комплексного исследования по выявлению потребностей населения будут выработаны рекомендации, сформирована карта нужд и потребностей населения страны.

Также в этом году началась реализация интересного проекта, результатом которого станет создание Карты волонтерских организаций Казахстана. В ходе проекта будет проанализирована деятельность казахстанских волонтерских организаций по различным показателям: возраст, профессиональная подготовка, мотивация участия в волонтерских проектах и другие. Карта волонтерских организаций расскажет об активных неправительственных организациях или инициативных группах, о потребностях волонтерских организаций в исследуемых регионах.

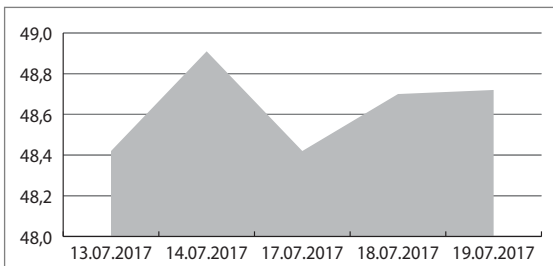
Еще одним достаточно инновационным в своем роде проектом является проект по оценке вклада НПО в социально-экономическое развитие государства. Уникальность данного проекта в том, что в результате будет выработана методика оценки вклада НПО в социально-экономическое развитие страны. Данная методика будет основана на процессе пилотной апробации и будет иметь четкий алгоритм встраивания в систему государственного управления для регулярного применения, что позволит сделать ее максимально прикладной.

Министерством по делам религий и гражданского общества Республики Казахстан с 1 июля 2017 года начат прием заявок от НПО для участия в конкурсе на соискание премий для неправительственных организаций. Премии для НПО будут выдаваться впервые неправительственным организациям за вклад, внесенный в решение социальных задач. Премии будут направлены на институциональное развитие НПО, на уставные цели организации, повышение квалификации сотрудников, укрепление материальной базы организаций. Всего Министерством по делам религий и гражданского общества РК на премии для НПО в 2017 году предусмотрено 68 млн тенге.

В настоящее время находится на стадии исполнения: шаг 89 «Общенациональная идея «Мәңгілік Ел» и шаг 90, суть которого сводится к «информационному сопровождению и продвижению реализации пяти институциональных реформ, а также идеи казахстанской идентичности в СМИ, интернете, массмедиа нового поколения, а также в социальных сетях».

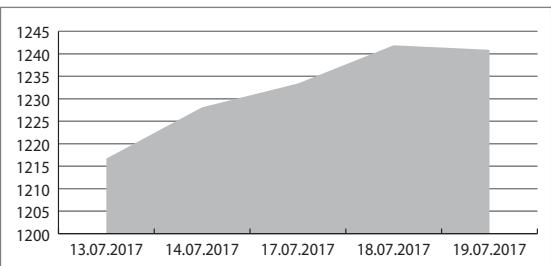
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (13.07 – 19.07)



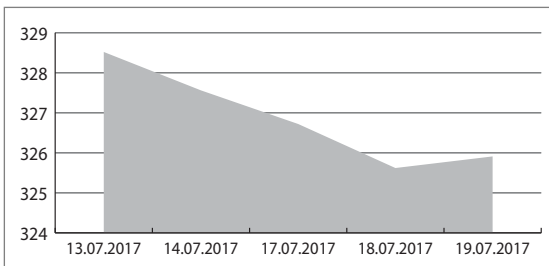
Цены на нефть колеблются на фоне неопределенности относительно экономической политики ФРС.

GOLD (13.07 – 19.07)



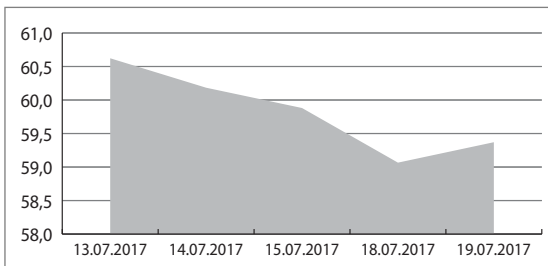
Золото дорожает на фоне снижения курса доллара к мировым валютам на фоне новости о законопроекте по здравоохранению США.

USD/KZT (13.07 – 19.07)



За неделю рынки валют нефтяных стран-экспортеров вернулись в «зеленую зону».

USD/Rub (13.07 – 19.07)



На фоне растущих нефтяных цен укрепляется курс российской валюты.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Сергей ПОЛЫГАЛОВ, руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар США

Всю прошлую неделю доллар безрезультатно пытался укрепиться к основным валютам, но закончил полным поражением. Самое большое ожидание прошлой недели — выступления главы ФРС Джанет Йеллен в конгрессе и сенате США — полностью не оправдало чаяния участников рынка.

После того как на июньском заседании Федрезерв повысил процентную ставку, а на пресс-конференции Йеллен заявила о том, что статистика говорит об устойчивой экономике, а снижение инфляционного напряжения является временным фактором, что дает право предполагать, что ФРС в дальнейшем намерена продолжать ужесточение кредитно-денежной политики. Но этого не произошло. Самое главное, что прозвучало в риторике главы ФРС и было в наибольшей степени воспринято рынками, — это признание того, что текущий уровень инфляции недостаточен для дальнейшего повышения процентной ставки и требует пристального внимания.

Дополнительный пинок доллару наподдал его географический сосед — канадский доллар. ВоС на заседании 12 июня повысил процентную ставку на 25 базисных пунктов, до 0,75%, сократив таким образом саггу с долларом США. Рост канадского доллара после решения ЦБ превысил две фигуры. Это первый крупный ЦБ, поднявший ставку вслед за ФРС США и от-

казавшийся от ряда монетарных мер, введенных для стимулирования экономики после финансового кризиса 2007–2009 годов.

Кстати, новую порцию негатива на доллар вылил, правда, не Дональд Трамп, а его сын, Трамп-младший, которого заподозрили в общении с российским юристом (да еще и прокремлевским) по вопросам, касающимся вмешательства России в президентские выборы в США.

Перед встречей с российским юристом, как-то связанным с Кремлем и обещавшим предоставить компромат на Хиллари Клинтон, Дональд Трамп-младший получил электронное сообщение с информацией о том, что компрометирующий материал — это составная часть усилий российского правительства по оказанию помощи его отцу в предвыборной гонке. Об этом сообщили три человека, знакомого с полученном сыном Трампа сообщении.

Еще не до конца решен вопрос с Трампом-старшим, а здесь на арене появляется его сын. Теперь же получается вдвойне интереснее и веселее! Да и ситуация с президентом уже жевана-пережевана, ценой утвеча. А здесь, как говорится, свежая кровь! Естественно, рынок не смог не отреагировать на эту новость.

Если суммировать все сказанное выше, то для доллара прошлая неделя прошла в черном цвете.

Евро

Единая европейская валюта чувствовала себя более уверенно. Основная поддержка евро оказывалась слабейшим долларом и ожиданием заседания ЕЦБ, ко-

торое состоится 20 июля. Инвесторы, несмотря на опровержения со стороны представителей европейского регулятора, все-таки жили и продолжают жить надеждами на то, что в процессе июльского заседания будут приняты какие-то судьбоносные решения в монетарной политике. Статистика из еврозоны говорит если не об уверенном росте, то, во всяком случае, об уверенном, стабильном состоянии экономики. Большинство показателей демонстрируют равные или незначительно растущие значения относительно предыдущих, и если бы не стопор в развитии инфляции, которая остановилась на уровне 1,6%, недотгивая до цели все-таки значительных 0,4%, то однозначность рассмотрения возможности ужесточения кредитно-денежной политики в еврозоне вполне бы просматривалась.

Британский фунт

«Быки» наслаждались односторонним движением фунта в течение всей недели, все время повторяя: «А мы пойдем на север!» На фоне прошлых недель «британец» оказался на высоте, прибавив к стоимости против доллара США 2,5%.

Позитивный политический всплеск на рынке по отношению к фунту произошел на фоне принятия Великобританией финансовых обязательств перед ЕС. Это был один из камней преткновения в переговорах, так как ранее Британия напротрез отказывалась признавать «плавающий» выход из блока.

Со стороны макроэкономики фунт получил поддержку от рынка труда. Опубликованные в среду данные показали снижение безра-

ботицы к минимальным уровням за последние сорок два года — до 1,49 млн человек, или 4,5% трудоспособного населения. Это не могло не сказаться позитивно на участниках рынка («быки» по фунту вообще скачуют на рынке после референдума по Brexit и радуются любой возможности хоть что-то заработать на лонгах), особенно в свете того, что на последнем заседании VoE три члена совета директоров позволили себе высказаться за возможность ужесточения монетарной политики.

Прошлую неделю для британского фунта можно оценить как «луч света в темном царстве».

Российский рубль

Российская валюта на прошлой неделе решила вспомнить ощущение в ценовых уровнях ниже 60 рублей за доллар.

В принципе, ничего сверхъестественного не произошло. Нефть подорожала, и вся неделя прошла на уровнях, близких к \$50 за баррель, что, конечно же, не смогло не отразиться на корреляции рубля с черным золотом. К тому же наступил очередной налоговый период, который традиционно повышает спрос на рубль со стороны национальных экспортеров. Пик выплат по налогам ожидается в конце текущей недели, что пока будет поддерживать российский рубль.

Да и самочувствие доллара США не давало поводов для его покупки.

Все это в итоге привело к тому, что за описываемый период российская валюта укрепила свои позиции на 2,9%, уйдя от значений 60,80 в район 58,80 рубля за единицу американской валюты.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

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

Сырьевой сектор поднялся на фоне продолжившегося ослабления доллара США. На рынке зерна произошел резкий разворот цен после того, как погодные риски уменьшились, но нисходящее движение было компенсировано ростом на рынках энергоресурсов и драгоценных металлов, где игроки закрыли короткие позиции. Несмотря на многочисленные преграждения, цены на нефть и золото повысились, и краткосрочное направление обоих сырьевых товаров теперь зависит от их поведения возле ключевой области сопротивления выше текущих уровней.

Процесс завершения ультрамягкой денежно-кредитной политики вышел на новый уровень, когда к Федеральной резервной системе США присоединились Банк Канады. В прошлую среду он впервые за последние семь лет поднял официальную процентную ставку на четверть пункта, до 0,75%. Во время полугодичного обращения к конгрессу председатель ФРС Джанет Йеллен сказала, что, несмотря на то что ФРС продолжает курс на постепенную нормализацию процентных ставок, банк может замедлить этот процесс, если инфляция будет держаться ниже целевого значения.

Комментарии г-жи Йеллен спровоцировали закрытие коротких по-

зиций на рынках золота и серебра, что повысило шансы на восстановление цен на оба этих металла. В то же время значительное увеличение долговых обязательств с отрицательной доходностью в начале 2016 года стало причиной стремительного роста цен на золото в первой половине указанного года. Когда центральные банки взяли курс на нормализацию денежно-кредитной политики, доходность облигаций начала расти, а значит, уменьшился уровень непогашенных долгов с отрицательной доходностью, и рынки золота и серебра оказались в затруднительном положении.

Изменившиеся прогнозы в отношении дальнейшего поведения центральных банков привели к резкому сокращению участия в сделках хедж-фондов. За последние четыре недели фонды уменьшили количество «бычьих» сделок по золоту на 78%, до 38 тыс. лотов, что почти соответствует 15-месячному минимуму. Такое сокращение было обусловлено стремительным ростом общей короткой позиции, которая за неделю, закончившись 4 июля, увеличилась на одну треть и достигла максимального за 1,5 года значения.

«Бычьими» сделки по серебру в апреле достигли рекордного показателя 99 тыс. лотов, но за последние четыре недели позиция вернулась в нейтральное положение, так как общая короткая позиция увеличилась до 58 тыс. лотов. Аналитики приходят к вы-

воду, что долгосрочных инвесторов по-прежнему привлекают инвестиции в золото и серебро в качестве средства диверсификации.

Цены на сырую нефть повысились под конец прошлой недели, которая была полна неоднозначных сигналов. В частности, Международное энергетическое агентство выступило с прогнозом увеличения спроса, но также отметило вероятность роста объемов добычи в странах ОПЕК и слабого исполнения соглашения об ограничении производства. В США запасы в очередной раз сократились сильнее, чем ожидалось, но такое изменение было восполнено ростом объемов добычи после пяти недель стабильных показателей.

Улучшение ситуации с запасами нефти в США, которое продолжается уже три недели, было нейтрализовано негативными для цен новостями от группы ОПЕК. Международное энергетическое агентство так представило это в своем ежемесячном отчете о состоянии энергетического рынка: «Каждый месяц происходит что-то, что сбивает темпы восстановления баланса. Здесь возникли два препятствия: значительный подъем добычи нефти в Ливии и Нигерии и снижение процента выполнения странами ОПЕК требований соглашения об ограничении добычи».

При ожидаемом росте мирового спроса МЭА также заявило, что процент соответствия условиям сделки ОПЕК в прошлом месяце снизился

до минимального за шесть месяцев значения — 78 по сравнению с 95% в мае. Ситуацию усугубило совокупное увеличение объемов добычи нефти в Ливии и Нигерии, которые не участвуют в сделке, на 700 тыс. баррелей в сутки. Это ставит под угрозу предпринимаемые картелями усилия.

Проблема, с которой столкнутся ОПЕК, отчетливо видна в ее собственном первом прогнозе спроса на 2018 год. Ожидаемому росту мирового спроса на 1,26 млн баррелей в сутки соответствует немного меньшее увеличение производства за пределами ОПЕК — на 1,14 млн баррелей в сутки. Учитывая такие прогнозы, ОПЕК не сможет разорвать сделку по сокращению добычи 31 марта, потому что на рынок снова хлынут нежелательные потоки нефти.

Но в целом аналитики сохраняют положительный прогноз в отношении роста цен в этом квартале, так как предполагается, что некоторые из упомянутых выше факторов могут реализоваться в ближайшей неделе. Но пока этого не произошло, нефтяной рынок останется под контролем «медведей». До тех пор, пока цепочка из понижающихся максимумов, тянущаяся с февраля, не будет разорвана.

На этом основании ключевыми уровнями сопротивления на ближайшие время аналитики рынка прогнозируют цену \$47,3 за баррель для нефти WTI и \$50 за баррель для нефти Brent.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (12.07 – 19.07)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
% %		% %	
KazMunayGas	5,38%	KazTransOil	-2,16%
Halyk Bank	2,19%	KEGOC	-1,39%
Bank TaamirKredit	1,41%	KazakhstanTelecom	0,02%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
% %		% %	
Capricor Therapeutics	94,56%	ESSA Pharma	-35,79%
The Bot-Tee	81,96%	ReproSt	-35,00%
Saason	59,22%	MTynd Analytics	-33,98%
Ocean Riq USD Inc	46,80%	Plasma Digital	-29,36%
AcRx	37,78%	TrivisObena	-28,97%
Quidel	36,95%	OpGen	-27,92%
x3 Technology	32,48%	Adaxoni	-27,64%
Shred-3D	31,31%	Lightbridge	-27,39%
Eiger Biopharma	30,82%	Tile Shop	-25,93%
Jouqur Animal Health	29,70%	China Lending	-20,13%

MMBS

рост	изм.	падение	изм.
% %		% %	
Rybcok	14,00%	Asporsoft	-7,24%
TRK OAO	6,43%	ОФК ЕСК OAO	-6,22%
Polymeral International	5,50%	Sustenco	-5,99%
PVCA	4,92%	Rosstelecom (руб.)	-3,62%
ДЖИСК Group	4,30%	НОВАТЭК	-3,49%
M Budget	4,24%	Московская биржа	-3,18%
Honest	2,78%	LYONRA	-2,56%
Tsimberit (руб.)	2,08%	Павлов Завод	-2,38%
AK APOCA	2,02%	Мечеа	-2,36%
Урюмский	1,94%	Roscont	-1,95%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
% %		% %	
ASTM Holding	2,42%	Nokia Oyj	-4,41%
Enel	1,81%	Siemens	-3,95%
Telefonica	1,65%	Sonoff	-3,92%
Louis Vuitton	1,22%	Vareid	-3,14%
Unibail Rodamco	1,08%	Deutsche Bank	-3,04%
Adidas	0,81%	Airbus Group	-2,92%
Orange	0,85%	CRH	-2,77%
L'Oreal	0,82%	SocGen	-2,40%
Intesa	0,77%	Boyer	-2,31%
Anheuser Busch Inbev	0,52%	Daimler	-1,97%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
% %		% %	
Lufthansa	1,11%	Siemens	-3,95%
Adidas	0,87%	Deutsche Bank	-3,04%
Commerzbank	0,74%	Lifecell	-2,79%
Volkswagen VZD	0,11%	Helskedigenerent	-2,64%
Haniel	-0,04%	Boyer	-2,31%
Beiersdorf	-0,05%	Daimler	-1,97%
Munchener Ruck	-0,23%	SAIP	-1,91%
BASF	-0,41%	Deutsche Tel.	-1,86%
Deutsche Post	-0,47%	Fresenius SE	-1,83%
Vonovia	-0,63%	Deutsche Borsa	-1,64%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
% %		% %	
Braskem SA	9,03%	ULTRAPAR ON OPT	-5,08%
SABESP	7,93%	NATURA ON OPT	-4,85%
JBS ON OPT	7,58%	ELETRONAS PTB PT	-4,63%
FIBRIA ON OPT	6,91%	Cemexis Etenicas Brasile	-4,41%
SUZANO PAPEL PTB E PT	6,87%	Companhia Siderurgica Paaci	-2,90%
RUIM ON OPT	5,96%	USIMINAS PTB PT	-2,76%
MW ON OPT	5,68%	Lajes Americanas SA	-2,16%
ESTACAO PART ON OPT	4,32%	Mineracao Gerdaou SA	-2,01%
WSHG ON EIT OPT	3,87%	LOJAS RENNER ON OPT	-1,90%
CELO ON OPT	3,78%	Embraer SA	-1,74%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,38%
Dow Jones	0,20%
FTSE 100	-0,36%
NASDAQ	-0,26%
Nikkei 225	-0,50%
S&P 500	-0,17%
Euro Stoxx 50	-0,98%
Hang Seng	2,32%
MMBS	-0,34%
IBOVESPA	0,77%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,24%
Natural Gas	-0,29%
Алюминий	-0,31%
Медь	-0,24%
Никель	-0,92%
Олово	0,00%
Паладий	-0,30%
Платина	-0,23%
Серебро	-0,20%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,09%
Eur/JPY	-0,14%
Eur/Kzt	-0,24%
Eur/Rub	-0,30%
Eur/USD	-0,13%
Usd/Chf	0,06%
Usd/JPY	0,01%
Usd/Kzt	-0,10%
Usd/Rub	-0,14%

Albemarle – основной поставщик сырья для аккумуляторов

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции компании Albemarle Corp (ALB), которая разрабатывает месторождения, добывает и обрабатывает химическое сырье для энергетической, сельскохозяйственной, фармацевтической и других отраслей. Бумага торгуется на NYSE, целевая цена — \$180, прибыльность — 65%.

— Какие факторы могут способствовать росту акций этой компании?

— У компании есть диверсифицированные потоки из Северной и Южной Америки, Европы, с Ближнего Востока, из Африки и АТР, поэтому связанные с ее бизнесом

риски низки и несистематичны. У Albemarle более 30 тыс. клиентов в ста странах. Среди наиболее известных покупателей продукции корпорации — Chevron, Exxon Mobil, Petroleo Brasileiro, Saudi Basic Industries, Total и Valero Energy.

У компании есть не только возможности для сохранения лидерских позиций, но и потенциал колоссального увеличения выручки в течение следующих пяти лет. Стратегия Albemarle заключается в добыче и производстве химических компонентов. Уникальность этой стратегии заключается в химической обработке для частичного или полного использования продукции.

Например, компания занимается обработкой лития для производства аккумуляторов. Также на предприятиях Albemarle проводится обработка брома и остального добываемого компанией сырья. Клиентам эта модель удобна, поскольку они

получают готовые комплекующие, что и позволяет ALB сохранять лидерские позиции. Бизнес компании подразделяется на три направления: химическая обработка, добыча брома и добыча лития. Первый и второй сегмент бизнеса приносит ALB по 30% выручки, на остальное приходится почти 40%.

Направление, связанное с производством лития, в течение последних пяти лет. Стратегия заключается в увеличении спроса на аккумуляторы. По нашим оценкам, для одного электромобиля требуется от 21 до 70 кг лития, а среднегодовые темпы повышения спроса на этот металл составят по 25–30% в год до 2025-го. Для производства одного аккумулятора для новых электромобилей необходимо около тонны лития, и здесь спрос будет расти от 30% в год.

За 2016 год цена на литий поднялась на 50%, а объем продаж



металла вырос на 22%. При этом Albemarle принадлежит 35% рынка лития. Основные месторождения, которыми владеет компания, — это Salar de Atacama в Чили, Silver Peak в США, а также Talison Lithium в Австралии, где Albemarle имеет долю 49%, а 51% принадлежит китайскому производителю. Кроме того, компания занята разработкой нового участка в Аргентине.

Таким образом, Albemarle принадлежит первое место по добыче и по продажам, что вкупе с несколькими развивающимися проектами гарантирует ее партнерам бесперебойные поставки продукции.

— Каковы финансовые показатели компании?

— Выручка ALB составляет \$2,6 млрд, маржинальность по ней — 15%. Хотя прибыльность бизнеса

и выросла, выручка за пять лет упала на 2%, но в последние пару лет появился позитивный тренд. ROE достиг пика за три года на отметке 18,26, ROA находится на трелетном максимуме — 7,25. Основной драйвер маржинальности связан с литиевым бизнесом, где рентабельность по скорректированной EBITDA составляет 43% при чистых продажах в \$750 млн.

Риски корпорации заключаются в жесткой конкуренции в сегменте добычи ресурсов, а также в цикличности экономики. На фоне полноценного восстановления экономики после кризиса 2008 года коррекция, которая могла бы навредить бизнесу Albemarle, маловероятна. Успешно конкурировать ALB помогает высокое качество продукции, которое повышает лояльность клиентов. Кроме того, у компании больше месторождений и покупателей, чем у конкурентов.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

Алекс ГОРОДНИЦКИЙ,

маркетолог, политехнолог, глава международного маркетинг-агентства GMA.

Родился в 1972 году на Украине. С 1990 года проживает в Израиле. С 1996 года занимается маркетингом и рекламой. Занимал должности креативного директора, вице-президента и генерального директора в ведущих рекламных агентствах Израиля. В частности, в McCann Ericsson и Saatchi&Saatchi.

Занимал должность вице-президента и руководителя департамента маркетинга и рекламы израильского телеканала «9 канал». С 2009 года – основатель и руководитель международного маркетинг-агентства GMA. Специализируется на маркетинге и рекламе в странах СНГ.

Руководил глобальными маркетинговыми проектами в Израиле и в России. В частности, сотрудничал с МТС, РОСНО, компанией «Снежная королева», Инвастрахом. Является политическим консультантом видных израильских политиков. Руководил предвыборными кампаниями на русском языке партий «Шинуй» и «Еш Атид». Женат, имеет четверых сыновей.

Алекс Городницкий: Если ты не можешь изменить проблему, измени свой подход к ней

С каждым годом привлечь потенциального клиента становится все сложнее. Традиционная реклама раздражает глаз. В этой связи компании, работающие в сфере рекламы и маркетинга, ищут новые рынки. И как отмечает наш сегодняшний гость — глава международного маркетинг-агентства GMA Алекс Городницкий, теперь им необходимо не просто занимать еще свободные ниши, учитывая интересы и предпочтения каждого человека, а искать новые подходы и решения для продвижения товаров и услуг.

Мадия ТОРЕБАЕВА

— Алекс, я знаю, что вы хотите зайти на казахстанский рынок. С чем вы пришли?

— Мы действительно хотим зайти на казахстанский рынок. На данный момент мы представляем израильский павильон на Экспо-2017. Естественно, для нас казахстанский рынок является интересным и даже можно сказать приоритетным, с учетом нашего опыта работы и на российском, и на украинском рынках. Потому что мы ориентированы на русскоязычный рынок по всему миру. В Казахстане мы тоже чувствуем большой потенциал. Прежде всего эмоциональный настрой рекламодателей. Это значит, что люди готовы развиваться, учиться и вкладывать в это средства.

— Возможно здесь скажут, что в целом к израильским технологиям, да и к Израилу в целом, у Казахстана довольно таки позитивное отношение. Что встречается достаточно редко, особенно для страны, где преимущественно мусульманское население.

— Это правда. Но все-таки я думаю, что это страна бывшего Советского Союза и много русскоязычных. Возможно еще и то, что в Израиле, как говорил Владимир Высоцкий, «...там на четверть больше наш народ». Но мы совмещаем опыт и знания, которые получены на Западе, со знанием языка, менталитета и особенностей локальных русскоязычных рынков в странах бывшего СССР. Плюс в том, что когда мы уехали в Израиль, мы не отключились, не отгородились от наших стран. Мы сюда все время приезжали, работали.

— Что это дает людям, которые работают в сфере маркетинга?

— Мы для себя выбрали это направление лет 10 назад, потому что когда ты доходишь до определенного уровня в любой отрасли, ты должен понимать — куда дальше развиваться.

— Я знаю, что в России вы работали с МТС. Крупная компания, как она вообще стала вашим клиентом?

— Если бы не МТС, может быть вся моя профессиональная карьера пошла по-другому. Это очень интересная история. Дело в том, что я работал в одном израильском рекламном агентстве. К ним тогда по каким-то каналам пришел тендер на российский МТС, причем, только на креатив. В принципе, не очень приятно платить хорошие деньги исключительно за креатив. А так как я был единственным русскоязычным креативным директором в компании, они пришли ко мне и сказали: «По бюджету мы считаем, что надо брать. Что ты скажешь?». Я сказал: «Надо брать!». Мы вышли на тендер, мы его уверенно выиграли. После чего я полетел в Москву как руководитель представительства. А когда в конце 2008 года грянул финансовый кризис и МТС, как и любые другие компании, снизила свои бюджеты, то израильская компания решила эту «лавочку» закрывать. У меня было два выхода, либо возвращаться на свое прежнее место работы, либо начинать что-то свое. Я рискнул.

— Говорят, что по сравнению с российским, казахстанский рынок более закрыт. Прежде чем прийти сюда, вы ведь наверняка проводили какие-то

исследования. К какому выводу вы пришли?

— Работая в РФ и на Украине, занимаясь проектами в Румынии и в Венгрии, я не вижу большой разницы в специфике рынка. Восточная Европа — это развивающиеся рынки, в том числе реклама и маркетинг. Конечно, есть какой-то местный колорит, но не более того. Но в то же время все, что касается России, Украины и Казахстана, все это работает иначе, чем в Израиле. Они отличаются, но во многом, на 80–85%, они похожи между собой. Если правильно выстроить вертикаль, это все будет работать потому, что талантливые люди есть везде.

— Проблема — она с другой стороны. Я полагаю, что проблема кроется со стороны рекламодателей.

— Да, если брать в пример западный рынок, в частности, можно взять в пример израильский рынок, то здесь вертикаль на уровне рекламодателя по принятию решения упирается в самую крышку. Пока генеральный директор — это как минимум, а по большому счету, пока владелец, хозяин не примет решение, ничего не происходит. Это очень долгий и трудный процесс, потому что в Израиле все такие решения заканчиваются на уровне заместителя директора по маркетингу. Это его работа, он за это несет ответственность. Он принимает решение и — вперед, проект запускается. В России же я постоянно сталкивался с этой проблемой.

— Пока генеральный директор не решит?

— Да боже ж ты мой! У него столько работы! Для него этот рекламный контент дело десятое. А иногда это и президент. Были случаи, когда в Москве мне сказали: «Вот владелец из Лондона прилетит и примет решение». Но на самом деле это не проблема топ-менеджмента, это его проблема.

98% людей в Израиле

имеют доступ в интернет. Но сегодня в новом мире молодежь у нас все меньше и меньше смотрит телевизор. Они все уходят в интернет

— Здесь может возникнуть такая же история?

— Я боюсь, что да. Но знаете, есть хороший принцип: «Если ты не можешь изменить проблему, измени свой подход к ней». Это, видимо, остатки структуры Советского Союза, это такая авторитарность. На Западе действует принцип — разделяй и властвуй. У тебя есть полномочия, ты принимаешь решения и потом отчитывайся. Не надо по каждому вопросу меня дергать. Там наоборот такой подход воспримут негативно.

— Но насколько я понимаю, особенностью казахстанского рынка может быть отсутствие информации о конечном хозяине бизнеса. И вам вряд ли скажут, кто принимает конечное решение. Или это для рынка маркетинга и рекламы не имеет большого значения?

— Нет, если мне не скажут, кто принимает решение, то я не буду с этим работать, потому что проект я должен представить лично. Бывает, когда люди выслушают презентацию и говорят: «Презентация прошла замечательно. Все большие молодцы. Мы теперь это представим нашему хозяину без вас. А вам позже сообщим». Нет, так не работает. В Москве и на Украине это сплошь и рядом происходит. Поэтому у нас было выработано правило — наш товар представляем только мы. И если нам этого не дают делать, мы даже от участия в тендерах отказываемся.

— Какой вы товар предлагаете в данном случае на рынке Казахстана и почему он нам интересен?

— Понятно, что рынок всегда поделен. Но также всегда от этого пирога можно что-то себе забрать. Это не совсем правильная практика, но она очень выгодна для компаний, которые хотят зайти на рынок. Это неправильно. Потому что если вы рекламная компания и я выбрал вас как агентство, то



Алекс Городницкий: «Мы действительно хотим зайти на казахстанский рынок. В Казахстане мы чувствуем большой потенциал».

вы даже не мой подрядчик, вы мой партнер. Вы изучаете бренд. Мы вместе работаем, мы вместе развиваемся. Это не краткосрочный проект. Правильный бренд должен подписывать с рекламным агентством контракт на 3–4 года. На постсоветском пространстве так работают только крупные международные компании. А другие по разным причинам на каждый проект проводят тендер.

— А чего с вашей точки зрения не хватает казахстанскому рекламному, маркетинговому рынку?

— На мой взгляд, здесь еще не достигли такого уровня, который хотелось бы получить всем. Первый уровень — это уровень креатива. Я заметил, здесь в этом есть очень большая неудовлетворенность на рынке. А я по опыту знаю, что талантливые люди есть везде. Их просто надо правильно научить и направить в нужное русло. Когда я приехал в Москву, там мне заказчики говорили: «У нас бездари, они не хотят работать... Эти креативщики — наркоманы, алкоголики. Придумали три предложения, срифмовали и думают, что они уже гении». С таким подходом вообще ничего не получится. Здесь, на мой взгляд, большая проблема кроется не у креативщиков, а у рекламодателей, директоров по маркетингу. Им нужно это креатив принять. А для этого им нужно тоже перейти на другой уровень, потому что в конце концов решение принимают они.

— Полагаю, вы не учитываете ментальность местного рынка. Но что же является вторым аспектом, которого не достаёт местному рынку?

— По первому замечанию — спорный вопрос. А второй аспект — это digital, это все, что касается рекламы в интернете, в социальных сетях. Лично меня поразило очень маленький процент пользователей Facebook в Казахстане. Если не ошибаюсь, меньше 10%.

— У меня складывается впечатление, что в Facebook у нас сидят больше серьезные деловые и политизированные пользователи: политики, чиновники, топ-менеджеры, банкиры, журналисты...

— Почему? Facebook самая открытая сеть. Заходите в любую группу и делайте, что нравится. Это очень странно, потому что в FB ты можешь сам себе создать тот мир, в котором ты хочешь общаться. Захочешь, он будет политизированным, если нет, то можно ограничиться кошечками и собачками. Вы знаете, что произошло на Украине

населения. Но сегодня в новом мире молодежь у нас все меньше и меньше смотрит телевизор. Они все уходят в интернет. Я вам открою тайну. Основной бюджет всегда идет на телевидение по одной лишь причине: рекламные агентства зарабатывают больше всего денег с рекламы на телевидении. Когда я пришел работать в рекламный бизнес в Израиле, в McCann Ericsson, где я начинал работать, решили сделать переворот. Они сказали, что McCann Ericsson теперь в digital. Давайте все бюджеты переводить больше в digital. А когда в первом квартале убытки достигли 15%, при этом затраты сил и времени были намного больше, то быстро приняли новый лозунг: «Нет digital без телевизора!». Digital в паре с телевизором — это тандем. И никуда от этого не деться. Я хочу сказать, что реклама в интернете тоже создает свой эффект. Это абсолютно новый аспект работы, потому что когда рекламодатель может on-line отслеживать успех твоей работы — сколько людей кликнуло, сколько смайликов поставило, какая была реакция — получается совсем другой эффект. При этом, конечно, такой подход требует много ресурсов, больших затрат, причем, за меньшие деньги. Это совершенно другая отрасль, другая работа, поэтому ее надо правильно монетизировать. И digital сегодня важен — он ведь не только в рекламе, он во всем. И развивается семимильными шагами. Не успеешь глазом моргнуть — как все новое для тебя уже улетело и стало старым.

— Вот когда вы стали готовиться к Экспо-2017 в Астане, пригодился ваш опыт, нарабатанный ранее, или для вас казахстанский рынок открыл что-то новое?

— Ранее организаторы сегодняшнего павильона Израиль на Экспо в Астане принимали участие в аналогичной выставке в Милане. Но когда наш МИД стал готовиться к Экспо-2017, я сказал: «Ребята, весь опыт, который у вас есть, просто забудьте, потому что все, что касается стран бывшего Союза — это по-другому». И когда я хотел приехать 8 июля, чтобы посмотреть наш павильон, мне они ответили: «Да, мы надеемся, что у тебя аккредитация хотя бы 10-го будет».

Но когда мы приступали к тендеру, главным нашим посылом было то, о чем мы говорили раньше — о продукте. Брендом может быть все, что угодно: и человек, и кнопка. В данном случае наш бренд, который мы представляем — это не израильский павильон, а Израиль. Сама выставка — это средство, позволяющее знакомить людей, и показать страну с той стороны, с которой СМИ не всегда показывают.

— Кстати, вот если говорить о том, как СМИ представляют свою страну. Вы полагаете, в рекламном плане они допускают ошибки? К примеру, если взять туристскую отрасль.

— Для нас уже отменили визы в Казахстан, для вас к концу года тоже отменят. И я очень хочу заняться этой темой. С вашим послом я тоже беседовал о запуске прямых рейсов из Израиль

в Казахстан. Во-первых, я лично в этом заинтересован, поскольку хочу развивать свой бизнес здесь. Сейчас мы летим через Киев, обгибая Россию. Это очень тяжело. Что касается рекламного рынка, скажу так — на самом деле надо правильно рекламировать Казахстан в Израиле, потому что все сейчас прекрасно понимают, почему гражданам вашей страны будет интересно прилететь в Израиль, но не всем понятно, почему израильтяне летят в Казахстан. Как мы в свое время шутили в КВН: «Евреев надо рекламировать по телевизору, потому что Coca-Cola тоже не сразу полюбили». Я это говорю к тому, что в Израиле есть некая перенасыщенность обычными туристическими местами. И, например, одним из трендов в последнее время стали полеты в Грузию. Там израильтянам интересно. Почему?

«Я, не зная всех местных достопримечательностей, не сомневаюсь, что Казахстану тоже есть чем удивить мир, и чем, в частности, заинтересовать обычного израильского туриста, чтобы хотя бы три раза в неделю самолеты прямым рейсом летали из Израиль в Алматы или Астану»

— Наверное, потому что это древнее государство с самобытной историей?

— Потому что Грузию правильно раскрутили. Я, не зная всех местных достопримечательностей, не сомневаюсь, что Казахстану тоже есть чем удивить мир, и чем, в частности, заинтересовать обычного израильского туриста, чтобы хотя бы три раза в неделю самолеты прямым рейсом летали из Израиль в Алматы или Астану. Просто над этим надо работать. В Грузии горы и море. Но израильтянам морем не удивишь. Надо что-то другое. А у вас и климат другой, и тоже есть горы, и они другие.

Так вот, если возвратиться к теме Экспо. Сейчас мы смотрели ролики, представители МИДА говорили, что тут надо предложение заменить, потому что люди не поймут, что у нас такие и такие машины, такие-то технологии. Я им отвечаю: «Понимаете, это неважно! Человек посмотрит ролик на 3 минуты. Он не будет стоять и записывать дословно, что там было сказано». Он посмотрит и должен запомнить лишь, что наша страна — это технологичное, интересное, классное и дружелюбное государство. Понятно, что после выставки он не пойдет сразу покупать билеты на самолет, чтобы лететь в Израиль. Он прогуляет, поговорит с кем-то, а потом, когда возникнет идея куда-то поехать, обязательно вспомнит: «Слушай, а может в Израиль? Зачем ехать в Египет или в Грецию», потому что в памяти информация об этой стране уже отложилась.

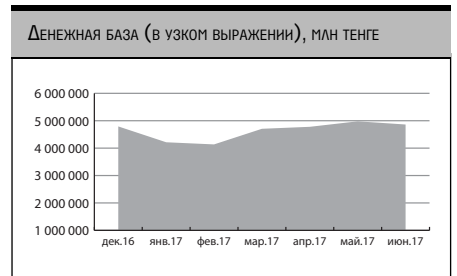
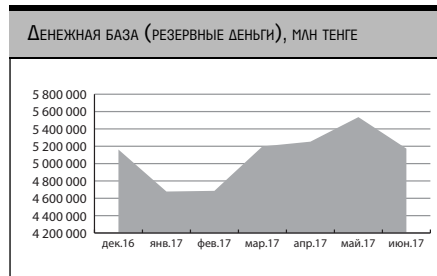
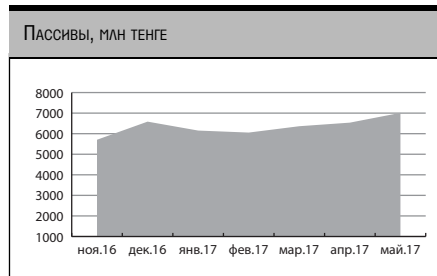
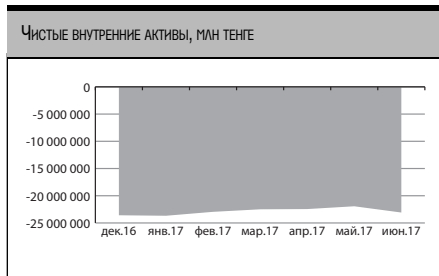
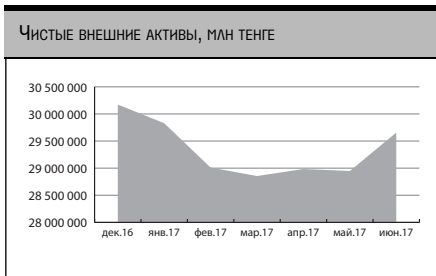
— Что ж, будем надеяться, что рекламные компании, работающие в Казахстане, будут учитывать этот момент. И спасибо за беседу.



www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Странная программа повышения устойчивости банковского сектора

Анализ

Прогрессивность и решительность текущего руководства Нацбанка явно стали сдвигаться. Меры по повышению устойчивости банковского сектора, предложенные регулятором, не решают реальных проблем и выглядят как государственное поощрение проблемных банков.

Жангир РАХЖАНОВ

До последнего времени руководство Нацбанка выгодно отличалось от правительства в части своей открытости и пояснения своих текущих и будущих действий. Однако публичное обсуждение проекта программы повышения финансовой устойчивости банковского сектора внезапно стало напоминать то, что происходит со стратегическими программными документами наших министерств.

Прежде всего, проект этой важной программы так и не был опубликован для общественности. 30 июня в 11 часов документ был разослан финансовым организациям с просьбой дать свои комментарии до 16:00 того же дня. То есть Нацбанк милоливо дал им 5 часов, чтобы прокомментировать программу, крайне важную как для банковской системы, так и для всей экономики в целом. Затем 11 июля регулятор провел официальную презентацию программы, по всей видимости, считая ее полностью готовой к подписанию.

По сути, Нацбанк начал использовать любимую тактику нашего правительства, когда общественность может увидеть важные стратегические и программные документы страны лишь после того, как они уже утверждены и обратной дороги нет. При этом проект программы, разосланный финансовым организациям, вызывает очень серьезные вопросы.

Интересно также отметить, что раньше проекты стратегических программ можно было найти на сайте НПП на странице «Обсуждение законопроектов». Сейчас Палата предпринимателей публикует только какие-то мелкие проекты государственных документов, а серьезные почему-то перестали публиковаться, хотя НПП получает их и рассылает своим бизнес-ассоциациям.

Странный анализ текущей ситуации от Нацбанка

В программе Нацбанк проводит анализ текущей ситуации в банковской системе, из которого непонятно, чем вообще занимается регулятор. В частности, в программе говорится: «Фактический объем неработающих займов может быть больше, чем признается в отчетности, а ожидаемые убытки по ним могут превышать сформированные провизии». Очень интересное заявление регулятора, который в рамках своей деятельности регулярно проверяет каждый банк, уделяя особое внимание изучению кредитного портфеля.

Получается, что Нацбанк не знает фактического объема неработающих займов, а его специалисты при проверке кредитных портфелей банков не могут оценить их качество? Если это так, то реформу банковской системы надо начинать именно со специалистов Нацбанка.

Далее в секции об анализе текущей ситуации говорится: «Несмотря на серьезность проблемы, неэффективное решение остается недоступным, так как Национальный банк ограничен законодательством в праве применить суждение по обесценению актива и вынужден полагаться в решениях на сведения банков». Здесь Нацбанк противоречит уже своему предыдущему заявлению.

Получается, что он все-таки может определить качество кредитных портфелей банков, однако если банк говорит на черное, что это белое, то регулятор ничего не может сделать и обязан принять точку зрения банка. Такое заявление выглядит очень несерьезно. Спрашивается, зачем тогда вообще нужен регулятор и зачем делается детальная проверка банков, если он обязан верить им на слово.

Но все-таки проблема не в законодательстве, а в самом Нацбанке. Например, регулятор в начале апреля этого года выставил предписание Казкоммерцбанку, которое



Проект программы Нацбанка РК, разосланный финансовым организациям, вызывает очень серьезные вопросы

было опубликовано на бирже. В документе, ссылаясь на результаты проверки, которая проводилась в банке с ноября 2015 по февраль 2016 года, регулятор поручил руководству ККБ в срок до 10 апреля 2017 года предоставить план мероприятий для решения вопросов, связанных с достаточностью провизий кредитного портфеля. При этом сумма дополнительных провизий (по состоянию на 1 октября 2015 года) была оценена в 908 млрд тенге, из которых 783 млрд тенге относятся к кредиту БТА Банка, а 125 млрд — к другим кредитам.

По этому предписанию можно сделать несколько выводов. Во-первых, у Нацбанка есть все законодательные права требовать от банков доначисления провизий на кредитные убытки, и если они этого не сделают, то по текущим правилам Нацбанка санкции могут быть очень серьезными, вплоть до снятия руководства и отзыва лицензии банка.

Во-вторых, зная о плохом качестве кредитного портфеля Казкома, Нацбанк не предпринял никаких шагов в направлении того, чтобы отчетность банка и отчетность самого Нацбанка (по банковской системе) правильно отражала реальную картину по кредитному портфелю ККБ.

В-третьих, у Нацбанка все-таки есть серьезные проблемы с оценкой кредитных портфелей. Это можно заключить по тому, что между сделкой с Народным Казком произвел дополнительную корректировку чистой стоимости активов, не связанных с кредитом БТА, в размере около 550 млрд тенге, а не 125 млрд, как указывалось в предписании.

Однобокий анализ международного опыта

После анализа текущей ситуации в банковской системе в программе идет чересчур большая глава по анализу международного опыта. Здесь Нацбанк отличился в избирательном подходе, выбирая только то, что ему выгодно, и забывая все остальное. В идеале основной смысл такого анализа должен был заключаться в том, чтобы понять, как при минимальных государственных расходах (денег налогоплательщиков) добиться максимального результата с проблемными банками.

Именно в этом направлении Нацбанк не провел никакого исследования. Вместо этого он просто написал вещь, которая напрямую противоречит международному опыту. Там, в частности, отмечено: «В период кризисных явлений государство заинтересовано в поддержке банков в целях обеспечения устойчивости всей финансовой системы и экономики». Здесь не надо быть экспертом, чтобы понять, что в период кризисных явлений у государства обычно очень мало денег и лучше направлять их не на поддержку венки, а на другие, более полезные вещи.

Так каковы же цели и механизмы реализации программы?

В главе, посвященной целям, принципам и механизмам реали-

зации программы по повышению финансовой устойчивости банковского сектора, прежде всего удивила первая цель программы — «солидарная с акционерами докапитализация банков и обеспечение финансовой стабильности банковского сектора».

Во-первых, «солидарная с акционерами докапитализация банков» — это механизм реализации, а не цель. Причем такой механизм так и не был ничем обоснован! При этом он вызывает большие сомнения, но об этом чуть позже.

Во-вторых, ставя цель «обеспечение финансовой стабильности банковского сектора», Нацбанк так и не привел никаких доказательств того, что после оказания такой громадной господомочи Казкому банковский сектор страны до сих пор остается нестабильным.

В целом, читая эту главу, сразу приходишь к мысли, что вся программа задумывалась ради одного — оказания господомочи отдельным банкам, которые имеют «социальную значимость» для страны. Интересно, что, по мнению регулятора, «социальная значимость» определяется размером капитала банка, в чем нет никакой логики. В международном опыте тоже нет определения социальной значимости банков. Там есть только одна важная градация — «системообразующие и несистемообразующие» банки. Зачем Нацбанк начал изобретать новые и непонятные термины, понятно только ему одному.

Также в этой же главе указываются меры по повышению финансовой устойчивости теперь уже единственного системообразующего банка — Народного. Судя по тексту программы, предложенные меры описывают уже оказанную господомочью для Казкома и уже осуществленную сделку по его покупке. По всей видимости, помимо этого никакой дополнительной помощи Народному не будет оказано. По сделке Народного с Казкомом я недавно давал подробные комментарии, которые были размещены на сайте «КЪ».

Далее в главе описываются меры по оказанию господомочки для «социально значимых» банков, и именно эта часть вызывает много очень серьезных вопросов. Перед тем как обсудить «помощь» Нацбанка «социально значимым» банкам, было бы неплохо рассмотреть некоторые рекомендации МВФ, опубликованные в мае этого года.

Хорошие рекомендации МВФ отброшены в сторону

Интересно, что Нацбанк старается соответствовать рекомендациям этой авторитетной международной организации с точки зрения монетарной политики, но почему-то собирается действовать противоположным образом в том, что касается реформ в банковской сфере. Приведу несколько цитат из указанного отчета МВФ относительно банковского сектора.

«Персонал МВФ подчеркнул, что для оценки финансового состояния и достаточности капитала необходима независимая перспективная оценка качества активов банка, причем государ-

ственное участие в сделке по приобретению ККБ банком «Халык» не должно стать прецедентом для оказания поддержки другим банкам. Ключевыми элементами укрепления сектора должны стать признание убытков по кредитам и вливание акционерного капитала, а банки, не способные мобилизовать новый капитал, должны покинуть рынок».

«В отношении урегулирования проблемных банков персонал МВФ подчеркнул, что государственная поддержка должна предоставляться только жизнеспособным системно значимым организациям в случае возникновения угрозы стабильности. Обращаться к помощи государства допустимо лишь после полного использования ресурсов акционеров, и поддержка в виде капитала должна поступать из государственного бюджета, а не из НБРК или ЕНПФ».

«Перед Фондом проблемных кредитов должна стоять задача обеспечить максимальное взыскание по задолженности, действуя в соответствии с международной оптимальной практикой в отношении независимости, прозрачности и подотчетности».

Теперь давайте посмотрим, как Нацбанк соответствует этим рекомендациям.

Независимая оценка качества активов

Напомню, что еще в ноябре 2015 года, следуя рекомендации МВФ, глава государства дал поручение регулятору, подчеркнув: «Национальному банку необходимо провести стресс-тестирование всех субъектов банковского сектора на предмет неработающих кредитов».

Нацбанк сначала поставил себе срок сделать эту работу до конца сентября 2016 года. Потом перенес сроки на неопределенное время в 2017 году. Теперь в программе эта очень важная мера по улучшению ситуации в банковской системе даже не упоминается (получается, еще совсем не будут делаться). И это

несмотря на то, что анализ текущей ситуации в банках, выполненный Нацбанком в программе, по смыслу звучит примерно так: регулятор не знает фактического объема неработающих кредитов; при этом нехорошие банки его обманывают, и он ничего не может с этим поделать.

По моему мнению, Нацбанк имеет полную картину по банкам и законодательство позволяет ему требовать от банков доначисления провизий по кредитным убыткам. Главная проблема здесь в том, что у регулятора не хватает независимости, чтобы бороться с влиятельными акционерами проблемных банков.

Зачем оказывать помощь владельцам проблемных банков?

Международный опыт и МВФ дают однозначную рекомендацию, что если проблемный банк не является системно значимым, то ему государственная помощь не должна оказываться совсем. Если акционеры банка не могут исправить ситуацию, то его надо просто закрыть. Так, как это уже сделали с КазИнвестБанком.

Несмотря на эти очевидные рекомендации, у Нацбанка вдруг оказалось иное мнение. Он даже решил пойти еще дальше, предложив прямые денежные подарки для владельцев проблемных банков.

Для начала Нацбанк вместо «системной» придумал «социальную» значимость для банков и сильно расширил перечень финансовых организаций, которые получат государственную помощь. Затем он решил, что владельцы проблемных банков должны получить поощрение от государства за то, что довели их до такого состояния. Это не превеличение. Давайте посмотрим на предложения регулятора.

Во-первых, в полном противоречии с международными правилами и стандартами реальные кредитные убытки в регуляторной отчетности будут признаваться постепенно в течение пяти лет!

Причем непонятно, кто определит реальную ситуацию с неработающими кредитами. А затем Нацбанк предлагает нам официально закрыть на это глаза и постепенно открывать их в течение пяти лет.

Во-вторых, в противоречии с рекомендациями МВФ и международным опытом Нацбанк собирается немедленно дать полную сумму господомочи (которая будет в два раза больше вклада акционеров), а владельцы неблагополучных банков могут вкладывать свои деньги, не торопясь, в течение пяти лет.

Однако больше всего удивило то, что субординированный долг (госпомощь) для проблемных банков будет предоставляться Нацбанком по льготной ставке. Это уже ни в какие ворота не лезет! При этом Нацбанк без всякого стеснения заявляет: «За счет ставки по субординированному долгу банки-участники сформируют дополнительный капитал». Фактически это денежный подарок владельцам банков, поскольку, влив дополнительный капитал, Нацбанк ничего не получает взамен — ни акций, ни будущих дивидендов. Для Нацбанка это прямой убыток, а для акционеров проблемных банков — прямой доход.

Интересно, что Нацбанк уже озвучил цифру помощи, которая будет оказана «социально значимым» проблемным банкам, — 500 млрд тенге (\$1,5 млрд). Это означает, что акционеры этих банков должны будут постепенно вложить в капитал дополнительные 250 млрд тенге. То есть получается, что скрытые от общественности провизии по кредитным убыткам составляют не менее 750 млрд тенге. Здесь сразу возникает ряд вопросов.

Откуда у Нацбанка появилась такая оценка дополнительных провизий и насколько она отражает реальную ситуацию? Почему такие большие деньги будут выделяться регулятором (печататься из воздуха), а не из госбюджета — так, как это рекомендует МВФ?

В заключение хотелось бы отметить, что это непонятный список претензий к программе повышения устойчивости банковского сектора. В ней почему-то нет планов по деятельности и полной прозрачности государственного Фонда проблемных кредитов.

Также Нацбанк явно не понимает сути риск-ориентированного надзора. Вместо облегчения работы себе и банкам при переходе от compliance-based к risk-based supervision Нацбанк оставляет все как есть и еще больше усложняет работу для всех.

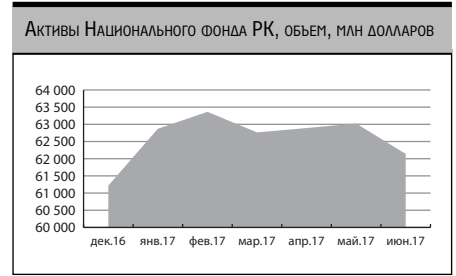
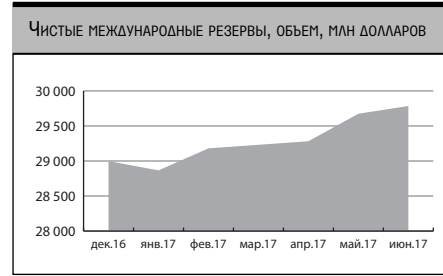
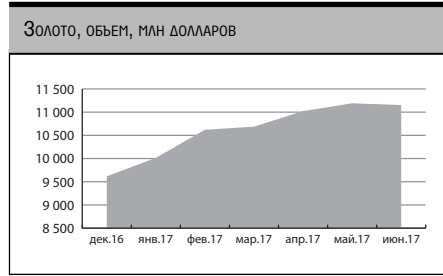
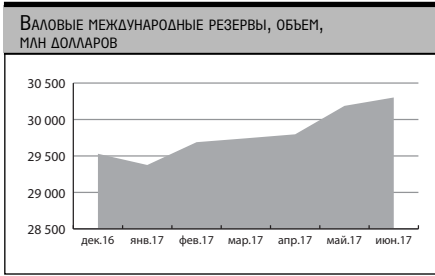
Помимо этого Нацбанк не учел некоторые очень важные рекомендации МВФ по улучшению в сфере регулирования и отчетности банков.

В целом по всем описанным недостаткам программы у меня одна и очень простая рекомендация: надо полностью выкинуть текущий проект документа и составить новую программу, которая должна один в один соответствовать рекомендациям МВФ. Данные рекомендации были сделаны специально для Казахстана исходя из реальной ситуации в банковской системе и лучшего мирового опыта. То, что Нацбанк собирается проводить реформы, противоречащие им, может говорить об отсутствии независимости регулятора банков.

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

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

II-ПОЛУГОДИЕ 2017



Заграница нам поможет

Как иностранцы вкладывают деньги в экономику Казахстана



За три месяца 2017 года Казахстан смог привлечь в виде прямых инвестиций \$5,381 млрд

Мнения

В 2017 году объем прямых иностранных инвестиций в различные сектора экономики РК может выйти на докризисный уровень.

Азамат КАТАКАНОВ

Для Казахстана вопрос привлечения инвестиций из-за рубежа сегодня один из самых важных. В Программе индустриально-инновационного развития на 2015–2019 годы отмечено, что в республике насчитывается более ста инструментов государственной поддержки.

\$100 млрд за три года

Среди инструментов господдержки выделим следующие:

- налоговые льготы (освобождение от КПН и налога на землю в течение 10 лет, освобождение от налога на имущество в течение 8 лет);
- таможенные льготы (освобождение от уплаты при импорте технологического оборудования, комплектующих, запасных частей, сырья, материалов);
- права недропользования (на основе прямых переговоров как мера господдержки индустриального проекта);
- гранты, инвестиционные субсидии (земельные участки, возмещение до 30% затрат на СМР, оборудование);
- миграционные льготы (право на привлечение иностранной рабочей силы без разрешений).

Благодаря такой политике с 2010 по 2013 год в экономику Казахстана было привлечено более \$100 млрд прямых иностранных инвестиций. Четверть этой суммы была инвестирована в несырьевые отрасли экономики.

Аппетиты капиталистов

К 1 сентября 2017 года правительство страны должно подготовить специальную инвестиционную стратегию, сопряженную со многими национальными программами, в том числе с программой Модернизации 3.0.

На чем будет базироваться эта инвестиционная стратегия? Прежде всего именно на устойчивом интересе, который проявляют иностранные компании к нашей стране. Если мы внимательно рассмотрим отчет Национального банка РК «Валовый приток прямых инвестиций в Казахстан от иностранных прямых инвесторов по видам экономической деятельности резидентов» за первый квартал 2017 года, то заметим несколько интересных тенденций.

Во-первых, в 2016 году мы наблюдали оживление со стороны практических всех иностранных инвесторов. Объем валового притока ПИИ составил \$20,6 млрд (в 2015 «девальвационном» году этот показатель составил \$14,8 млрд).

Второй момент состоит в том, что за три месяца 2017 года Казахстан смог привлечь уже \$5,381 млрд

Если дело пойдет такими темпами и дальше и аппетиты зарубежных капиталистов не уменьшатся, то можно рассчитывать, что приток прямых иностранных инвестиций будет больше прошлогоднего как минимум на 10–12%.

Характерно, что рост объемов ПИИ в первом квартале текущего года совпал с общим пусть небольшим, но уже ощутимым подъемом в экономике Казахстана. Об этом на заседании правительства 18 июля доложил министр национальной экономики РК Тимур Сулейменов. «По итогам шести месяцев текущего года объем инвестиций в основной капитал возрос на 3,7% и превысил 3,2 трлн тенге. В 11 регионах отмечается рост инвестиций без учета средств республиканского бюджета. В связи с этим регионы должны перестать ориентироваться на инвестиции из государственного бюджета и больше сделать упор на улучшение внутрирегиональных условий для привлечения инвестиций», — сказал министр.

Однобокая структура

Понятно, что рост экономики нашей страны обусловлен главным образом стабилизацией цен на биржевые товары и повышением экономической активности в странах — основных торговых партнерах Казахстана. Привлекательность же самого Казахстана снижается, как и прежде, в большей степени на привлекательности сырьевых ресурсов.



За рубежом многие рассматривают Казахстан всего лишь как удобную территорию для добычи сырья.

«Инвестиционный вектор для нас остается многие годы уничтожительным», — полагает экономист Петр Своек. — Иностранцы инвесторы отдают предпочтение трем китам казахстанской экономики. Это прежде всего горнодобывающая промышленность и разработка карьеров. И только потом следуют инвестиции в добычу угля, сырой нефти и природного газа. Это говорит о том, что за рубежом многие рассматривают Казахстан всего лишь как удобную территорию для добычи сырья. Есть и, так сказать, обратная сторона медали. Она отражена во второй части статистического отчета Национального банка РК. Это иностранные инвестиции в логистику, транспорт и складирование. То есть в те отрасли, которые обслуживают поток ввозимых в нашу страну товаров.

Собственно, в этом и состоит вся однобокая структура зарубежного инвестирования в Казахстан».

К словам экономиста можно добавить и факт катастрофического падения интереса иностранных инвесторов к финансированию



Нам нужно создать такую «сверхполномочную» структуру, которая займется решением проблем именно в инвестиционной сфере. Нужно упорядочить налоги и устранить все бюрократические формальности для зарубежных инвесторов.

Рустем ЖАНСЕНТОВ, экономист

наукоемких технологий — основе любого постиндустриального общества. Так, если в 2011 году в научные исследования и разработки было инвестировано \$50,99 млн, то в 2016 году в эту область не было вложено ни одного доллара. В первом квартале 2017 года объем ПИИ в науку составил... \$391 тыс.

Препоны и барьеры

По мнению экономиста Рустема Жансентова, избавиться от обидной однобокости инвестиционной картины можно, только прибегнув к радикальным мерам. «Нам нужно создать такую «сверхполномочную» структуру, которая займется решением проблем именно в инвестиционной сфере», — сказал эксперт. — Это в первую очередь приведение в порядок всего законодательства для бизнеса. Нужно упорядочить налоги и устранить все бюрократические формальности, разрешающие зарубежным инвесторам делать бизнес в Казахстане, и усилить стимулы по реинвестированию доходов иностранных компаний».

Кроме этого надо немедленно убрать серьезные препоны на пути зарубежных вложений. Это и чрезмерно раздутое участие государства в экономике (по некоторым данным, превышающее 45% ВВП), и коррумпированность государственных и квазигосударственных структур.

В заключение отметим, что во всем этом деле есть еще несколько «тормозящих моментов». Это отсутствие реально действующих СЭЗ (с нормальной логистикой и инженерными коммуникациями) и неработающая маркетинговая стратегия. Без грамотного пиара многие возможные инвесторы за границей просто не знают о благоприятных условиях для инвестиций в Казахстан.

Рынок ожидает девальвации тенге

Прогноз

Евразийский банк развития опубликовал отчет «Колебания валютных курсов в ЕАЭС в 2014–2015 годах: анализ и рекомендации». С подробностями о том, что усугубило экономический кризис, создав проблемы во взаимной торговле между участниками Союза, и какие ожидаются валютные колебания, в эксклюзивном интервью «Къ» рассказал директор Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития Евгений Винокуров.

Мадия ТОРЕБАЕВА

— Согласно отчету в 2014 году у всех государств, входящих в ЕАЭС, отмечалось замедление роста экономики, которое продолжилось в 2015 году, перейдя в спад в Беларуси и России. С чем это было связано?

— Первая причина — это падение цен на наш сырьевой экспорт — нефть, газ, черные и цветные металлы. Вторая причина, опосредованная, — это спад в России. Если у России грипп, другим экономикам региона его тоже не миновать (это, между прочим, уже верно и для Китая — в случае резкого замедления роста китайской экономики нам всем сильно не поздоровится). Передача негатива происходила по трем основным каналам. Во-первых, рецессия в России привела к сокращению спроса на импорт. Во-вторых, экономический спад привел к снижению объема денежных переводов трудовых мигрантов, что особенно важно для Кыргызстана и Таджикистана. Во-третьих, ухудшение восприятия России инвесторами вызвало рост рискованных премий во всем регионе вследствие распространения так называемой финансовой лихорадки.

— Негативные влияния отразились на потоках взаимных инвестиций. Но если в целом они сократились, то в 2015 году вклады российских инвесторов в кыргызские компании выросли на 16%. Не считаете ли вы, что в данном случае имела место политическая подоплека?

— Мониторинг взаимных инвестиций стран региона, реализуемый Центром интеграционных исследований ЕАБР, показывает, что российский ПИИ в экономику Кыргызстана рос на постоянной основе как до вхождения в ЕАЭС, так и после. При этом средние темпы роста прямых капиталовложений российских компаний за последние пять лет составили 15–17%. Российские ПИИ достаточно диверсифицированы: они присутствуют почти во всех крупных секторах кыргызской экономики. Лидируют инфраструктурные сети, связь и ИТ, топливный комплекс. На корпоративном уровне экономики взаимодействуют уже не первый год. Если вы вспоминаете на вступлении Кыргызстана в ЕАЭС, отмечу лишь, что этот факт дает толчок экспорту республики в Казахстан и Россию — это мы видим на данных торговой статистики.

— До 2015 года наблюдалось сокращение взаимных инвестиций: России в Беларусь — на 2,4%, в Казахстан — на 19%. Как складывалась ситуация в последние периоды и каков может быть прогноз на предстоящий год?

— Верно. Мы зафиксировали три года сокращения инвестиций — 2013, 2014 и 2015-й. В 2016 году увидели рост. Причины — восстановление экономической активности в России, укрепление курсов национальных валют, business as usual в отношении санкций. ЕАЭС более стабилен и динамичен, чем весь регион СНГ в целом. В 2016 году взаимные ПИИ стран ЕАЭС росли вдвое быстрее, чем в СНГ. По последним данным ЦИИ ЕАБР, показатель вырос на 15%, до \$26,8 млрд.

Интересный факт: Россия не только вкладывает, но и начинает получать все больше инвестиций от соседей. В 2016 году накопленный объем прямых капиталовложений увеличился на 72%, до \$5,3 млрд. Тем не менее Россия уступает Беларуси (\$8,4 млрд) и Казахстану (\$8,2 млрд). В целом на тройку основателей ЕАЭС приходится 51%



Директор Центра интеграционных исследований ЕАБР Евгений Винокуров: «Внутри ЕАЭС потоки взаимных инвестиций будут нарастать»

всех привлеченных взаимных ПИИ стран СНГ, а также 92% экспортируемых взаимных ПИИ.

Перспективы на ближайшие годы видим следующие. Внутри ЕАЭС потоки взаимных инвестиций будут нарастать. Опережающую динамику покажет Узбекистан. Не исключено, что в 2017–2018 годах Узбекистан как получатель ПИИ обгонит Украину, которая последние 20 лет была безоговорочным лидером по привлечению инвестиций от соседей по региону. В отраслевом разрезе вижу три точки роста, это: розничная торговля (сети гипер- и супермаркетов), агропром и коммерческая и жилая недвижимость. По розничным сетям безоговорочный лидер по компетенции и капитализации Россия. По недвижимости и агропрому есть хорошие шансы увидеть довольно крупные казахстанские инвестиции за рубежом.

В 2016 году взаимные ПИИ стран ЕАЭС росли вдвое быстрее, чем в СНГ.

По последним данным ЦИИ ЕАБР, показатель вырос на 15%, до \$26,8 млрд

— Насколько, с вашей точки зрения, были эффективны меры монетарной политики государств ЕАЭС? Ведь очевидно, что различные подходы в итоге привели к рассогласованной краткосрочной динамике номинальных и реальных обменных курсов.

— Разнонаправленность траекторий обменных курсов действительно привела к накоплению рассогласований между обменными курсами, что могло стать причиной снижения интенсивности торговли и общего роста макроэкономической волатильности. Одной из причин такой ситуации являлось то, что отдельные государства — члены ЕАЭС после валютного шока в России какое-то время пытались удержать свои валюты на прежних траекториях. В целом наши расчеты свидетельствуют о том, что политика гибкого обменного курса и таргетирование инфляции (с оглядкой, возможно, на курс рубля) является в текущих условиях оптимальной стратегией.

— Какая, на ваш взгляд, монетарная политика и какой режим обменного курса будут способны минимизировать макроэкономическую волатильность для государств ЕАЭС?

— В недавнем докладе «Уроки валютных кризисов в ЕАЭС» мы рассмотрели вопрос, могло ли проведение странами ЕАЭС более скоординированной курсовой политики в условиях шоков 2014–2015 годов способствовать минимизации негативных последствий. Результаты свидетельствуют, что стабилизация динамики перекрестных обменных курсов путем поддержания плавающего обменного курса наряду с таргетированием инфляции, а также формулирование правил монетарной политики с учетом реакции (помимо стандартных внутренних целей) на динамику обменного курса российского рубля может принести выгоды четырем экономикам ЕАЭС и будет способствовать снижению уровня макроэкономической волатильности.

— Очевидно, что воздействие внешних шоков в первую очередь проявилось на валютном рынке. Каков может быть прогноз к концу текущего года по курсам мировых валют и нацвалютам?

— Вообще, актуальные прогнозы по паре EUR/USD и курсам нацвалютам ЕАЭС к доллару до 2019 года можно найти в ежеквартальной публикации Группы главного экономиста ЕАБР «Макрообзор ЕАБР». Так вот, в соответствии с этим документом прогноз на 2017 год (в среднем за год) следующий: EUR/USD — 1,1, RUR/USD — 59,1, AMD/USD — 484, BYR/USD — 1942, KZT/USD — 315, KGS/USD — 68,8.

— После валютно-регуляторных норм Нацбанка РК в прошлом году у населения страны до сих пор сильны ожидания девальвации. С вашей точки зрения, насколько ожидаемо данное событие и почему?

— В целом рынок ожидает постепенной девальвации и тенге, и рубля. На это указывают форвардные кривые. Это связано с опасениями, что цены на нефть могут снизиться. Кроме того, есть мнение, что бюджетам Казахстана и России нужны несколько более слабые тенге и рубль. Не забываем, что над рублем также тяготеют санкции, которые в скором времени могут быть расширены в конгрессе США. Если это произойдет, то вероятность девальвации российской валюты на 5–10% очень высока.

— Какова корреляция казахстанского тенге с другими валютами ЕАЭС?

— Ослабление курса российского рубля оказывает статистически значимое влияние на динамику номинальных обменных курсов во всех государствах, входящих в ЕАЭС. При этом наибольшее влияние испытывала Беларусь, во втором месте Казахстан, затем идут Кыргызстан и Армения. Таким образом, шоки, вызванные изменением цены на нефть, транслируются на динамику обменных курсов государств-участников. В отношении России и Казахстана главная причина корреляции рубля и тенге — это сырьевой характер экономик валют. Одни и те же факторы определяют траектории тенге и рубля.

— Положительна ли низкая волатильность обменных курсов, если рассматривать ее с точки зрения возможного проведения согласованной курсовой политики стран — членом ЕАЭС?

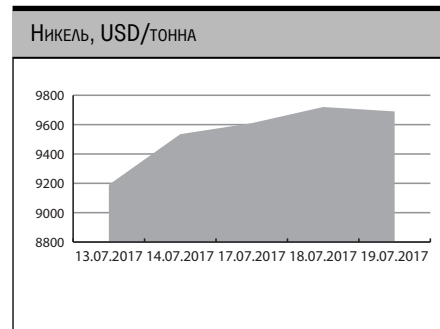
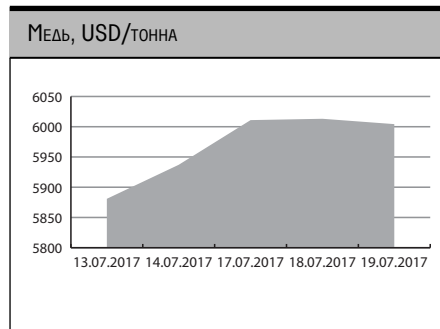
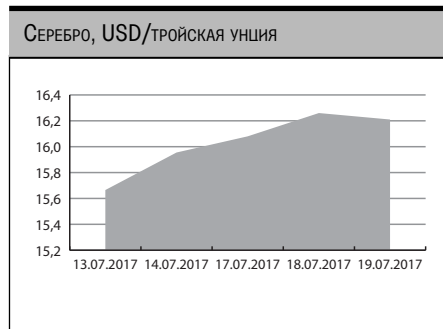
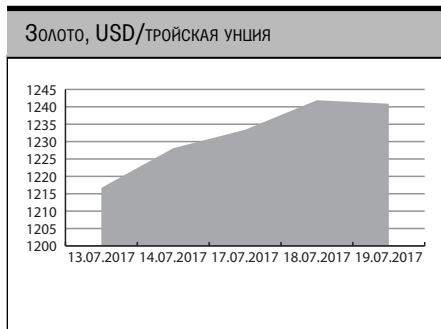
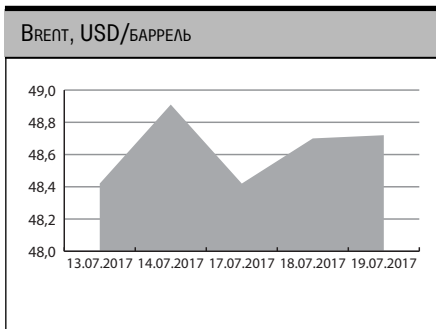
— Низкая волатильность взаимных курсов является важным условием для проведения согласованной курсовой политики. Если динамика валют принципиально разнонаправленна или взаимная волатильность высока, то административные меры по согласованию динамики валют могут привести к накоплению дисбалансов. В еврозоне курсы нацвалютам двигались в одном направлении в течение долгого времени еще до введения европейского механизма обменных курсов.

— Так какие основные уроки должны извлечь страны, на ваш взгляд, из кризисного периода 2014–2015 годов?

— На наш взгляд, основные уроки извлечены — страны ЕАЭС движутся в сторону свободного курсообразования и инфляционного таргетирования. То, что Казахстан и Россия перешли к режиму свободного плавания своих валют, — это хорошо. Это позволит снизить зависимость экономик от внешних шоков, уменьшить уровни долларизации, нивелировать взаимную рассогласованность курсов и негативные эффекты на торговые и инвестиционные потоки.

— Спасибо за беседу.

ИНДУСТРИЯ



Австрийский опыт

Технологии

Системы smart grid могут быть использованы в отдаленных районах, где содержание линий электропередачи не всегда бывает рентабельно для сервисных компаний. Казахстану также может пригодиться австрийский опыт применения «зеленых» технологий на базе систем теплоснабжения. Такие технологические решения могут быть связаны с концепцией smart city, которая сейчас получает развитие в крупных городах страны.

Данияр СЕРИКОВ

Местным сообществам в Казахстане, проживающим в отдаленных районах, можно было бы перенять опыт Австрии в организации умных сетей — smart grid — на местном уровне, считает директор австрийского исследовательского центра LIFE по климату, энергетике и обществу из города Грац Франц Преттеналер.

«Линии электропередачи в некоторых регионах Казахстана устарели, и растет спрос на электроэнергию на местном уровне. Чтобы решить эти вопросы, местные сообщества могут консолидироваться, как это, например, происходит в Австрии, для того, чтобы перенести производство электричества ближе к местам, где оно потребляется. Для этого можно применять устройства на фотоэлектрических элементах или солнечных батареях. Практически любое домохозяйство или компания может стать производителем электроэнергии и одновременно ее потребителем. Это будет способствовать переходу на ВИЭ в отдаленных районах страны», — сказал он в комментарии корреспонденту «Къ» накануне казахстанско-австрийского дня устойчивых технологий в Астане.

Данное мероприятие с участием австрийских и казахстанских бизнесменов состоялось в начале июля в столице в рамках ЭКСПО. Как известно, на сегодняшний день Австрия является европейским лидером в практическом использовании возобновляемых источников энергии и готова активно делиться с Казахстаном своим огромным опытом.

«В целом системой smart grid могли бы пользоваться в местных сообществах, которые отдалены от инфраструктуры основных линий электропередачи, например, фермеры, при наличии навыков самоуправления. Для них правильным решением будет удовлетворять свой спрос на электричество за счет собственного производства путем организации системы умных сетей между кооперативами хозяйств. Производство и потребление электричества сближаются, и при помощи умных цифровых устройств ими можно управлять на уровне небольшого коллектива.

Конечно, есть вопрос капитальных затрат, но сейчас издержки



Системы smart grid могли бы использоваться в районах, которые отдалены от инфраструктуры основных линий электропередачи

на технологии и оборудование ВИЭ в мире постоянно снижаются, и солнечные батареи становятся дешевле. Кроме того, потребуются технологии для хранения электроэнергии, их цена в мире тоже очень быстро падает. В то же время наличие поблизости проходящих линий электропередачи сможет играть роль балансирующего фактора в случае возникновения нехватки электричества», — считает австрийский социолог Франц Преттеналер.

Smart РЭК

Проблемы заброшенных электросетей и необходимость укрупнения региональных энергопередающих компаний (РЭК) из-за их нерентабельности в Казахстане показывают, что рыночная база для внедрения smart grid на отдаленных территориях есть. В Австрии РЭК испытывают те же самые проблемы, подтвердила в разговоре с «Къ» директор австрийского фонда по энергетике и климату Терезия Фогель.

По ее словам, в Австрии региональным передающим компаниям приходится затратно содержать локальные сети распределения электричества и в то же время работать по удовлетворению местного спроса, что не всегда бывает прибыльно. В целом австрийские эксперты рекомендуют казахстанским РЭК, обладающим опытом в управлении электроэнергией, становиться партнерами местных сообществ в проектах smart grid, так как это может положительно сказаться на балансировке странового рынка электричества в зависимости от ценовых параметров на локальных сегментах энергосистемы.

С учетом того, что около четверти производимой крупными электростанциями электроэнергии потребляется большими промышленными предприятиями, Франц Преттеналер высказал мнение, что для удовлетворения их спроса и поставок электричества необходимы умные системы прогнозирования с высокой степенью точности. Поэтому потребность промышленности в масштабных источниках генерации все равно сохранится. Однако кооперация в рамках smart grid на предприятиях все равно возможна при наличии интереса и софинансирования со стороны его работников. К при-

меру, в Австрии уже есть проекты, где компания договорилась со своими сотрудниками о совместной установке солнечных батарей на крыше промышленного объекта. В результате теперь работники могут заправлять свои электромобили на корпоративной парковке. Такая локализация уменьшает необходимость в эксплуатации и поддержании традиционных сетей и решает вопрос растущего спроса на микроуровне.

Зеленая теплоэнергетика

По словам Франца Преттеналера, важным фактором в использовании технологии smart grid является управление погодными изменениями. Сейчас в Австрии организуются стартапы, который разрабатывает механизм, позволяющий контролировать изменения в погодных условиях при помощи умных устройств посредством хранения энергии через накапливаемое тепло. Таким образом скачки в потреблении электроэнергии во временном разрезе можно будет сглаживать и прогнозировать.

Солнечные тепловые приборы в Казахстане могли бы иметь большое будущее с учетом существующих систем теплоснабжения в городах, полагает г-н Преттеналер. Здесь опыт Австрии также может пригодиться. К примеру, в Граце, где есть разветвленная система теплоснабжения, планируют построить самый большой по мощности в мире бассейн, накапливающий тепло. Применяемая в нем технология будет проста — вода в резервуаре накапливается до разогревания летом и используется в зимний сезон, снижая потребность в топливе.

Города в плюс

Интересным может показаться и опыт Австрии в обустройстве своих городов умными устройствами, особенно учитывая, что Астана и Алматы используют в своих ТЭЦ зольный экибастузский уголь.

«В Австрии понимание концепции smart city (умный город) сложилось на основе трех столпов. Первый из них — декарбонизация, или уменьшение выбросов углекислого газа, основанное на энергосбережении для поддержания чистоты воздуха в городе. Вторая основа — цифровизация, которая

предлагает умную систему коммуникаций, позволяющую разным частям инфраструктуры города быть взаимосвязанными для оптимизации решений. Третьим условием для настоящего «умного города» должно быть довольство его граждан, сходящихся во мнении, что он привлекателен для них, для чего должны быть созданы процедуры для их участия в жизни города», — рассказал руководитель департамента энергетики и зеленых технологий федерального министерства транспорта, инноваций и технологий Михаэль Паула.

В рамках моделей smart city в Австрии сейчас появляются многоэтажные дома, которые вырабатывают больше энергии, нежели потребляют, то есть оперируют в режиме «плюс энергия» за счет установленных на них солнечных батарей и фасадов, использующих гибкую пленку из фотоэлектрических элементов. Кроме того, важным элементом развития концепции smart city в европейской стране является увеличение хранения электроэнергии и накопления тепла, вырабатываемых ВИЭ. В будущем планируется больше использовать тепловые насосы в системах теплоснабжения, которые могли бы взаимодействовать в «умной энергетической системе», используя разницу источников холодной, средней и высокой температуры.

Обмен наработками

Две трети вырабатываемой электроэнергии в Австрии получается из ВИЭ, в основном от ГЭС. Также большим источником генерации является солнечный обогрев, используемый в промышленных целях, таких как пищевое производство при температурах средней величины. В стране установлены солнечные батареи мощностью 1 гигаватт, что составляет примерно 2% от всего производства электричества в стране. Несмотря на это, Австрия является лидером по технологическим наработкам, инженерным решениям и продуктам именно в фотоэлектрических элементах. К примеру, широко известный во всем мире солнечный парк Мохаммед бин Рашид аль-Мактум в Дубае, где заявленная стоимость электричества ВИЭ равна 2,5 центам, строится при помощи австрийских инженерных решений, уточнил в беседе с «Къ» директор австрийского энергетического института экономики Фридрих Капуста.

Сейчас австрийские специалисты намечают большие планы сотрудничества с исследовательским центром Назарбаев Университета. Одна из технологических компаний Австрии уже выразила интерес к проведению исследования совместно с передовым университетом в солнечной энергетике.

Среди уже реализуемых казахстанско-австрийских проектов можно назвать «пассивный дом» (иначе — энергосберегающий дом, который в среднем потребляет на 10% меньше энергии, нежели обычные дома — «Къ»), который был недавно построен вблизи площадки ЭКСПО. Его части были изготовлены в Австрии и комплектами переправлены в Казахстан для сборки. Возведение дома сопровождалось вызовами из-за экстремальных погодных условий в Астане, но в итоге компания-производитель нашла локальное техническое решение.

Примечательно, что казахстанский павильон на ЭКСПО покрыт специальным видом интегрированного формата солнечных батарей, произведенных в Австрии. Также ведущие австрийские технологические компании в сфере ВИЭ установили в столице три необычных солнечных цветка в виде подсолнухов, которые вырабатывают электроэнергию и следуют за солнцем, закрываясь на закате.

Неприоритетный сектор

Животноводство

Свиноводческая отрасль остается неприоритетной для государства, поэтому вероятность получения субсидий свиноводцами низка. На фоне общего снижения поголовья разведение свиней постепенно переходит из небольших подсобных хозяйств в строящиеся крупные свинокомплексы, ориентированные на каналы сбыта в России и Китае. Для расширения экспортных возможностей потребуются проведение племенной работы с мясными породами и решение вопроса низкой выживаемости поросят.

Нурлан РЫСКУЛОВ

Казахстан имеет все шансы начать масштабный экспорт свинины в Китай, сообщил корреспонденту «Къ» экспертный источник в животноводческой отрасли.

«Китайцы сейчас сильно ориентированы на масштабный закуп свинины из Казахстана. У нас для этого появляются мощности в Жамбылской области — на 15 тысяч голов, в Алматинской области — на 25 тысяч голов, в ВКО ставится два комплекса по 25 тысяч голов каждый. Однако большого продвижения этого вида мясной продукции мы не видим из-за культурной специфики», — посетовал эксперт в телефонной беседе с «Къ».

Общее поголовье свиней в Казахстане сокращается мелкими фермерами. Подобная тенденция характерна для личных подсобных хозяйств (ЛПХ), где содержится основное количество свиней по Казахстану.

Из ЛПХ в свинокомплексы

По словам эксперта Центра агрокомпетентности Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» Елены Кухар, в настоящее время отечественные крупные свиноводческие предприятия пытаются перенять опыт зарубежных производителей по выращиванию свиней скороспелых пород по формуле «генетика + селекция + кормление», что позволяет вырастить поросат на откорме до 90–120 кг за полгода. Этим предприятиям очень интересны рынки России и Китая. В результате много отечественных бизнесменов сейчас заинтересовались отраслью и готовы вкладывать инвестиции в свиноводство.

С другой стороны, общее поголовье свиней в Казахстане сокращается мелкими фермерами. Подобная тенденция характерна для личных подсобных хозяйств (ЛПХ), где содержится основное количество свиней по Казахстану. Именно в небольших сельских домохозяйствах сейчас массово сворачивается их разведение.

«Для этого есть ряд причин. Свиноводческая отрасль не относится в Казахстане к приоритетным мясным продуктам и отраслям животноводства. Из-за этого возможность получения субсидий для свиноводов очень мала. Кроме того, чтобы получать субсидии нужно иметь 300 голов, а для ЛПХ это часто не по карману. На сегодняшний день количество населения, употребляющего свинину в пищу, статистически достоверно сокращается. Следовательно, уменьшается число дворов в поселках, где держат свиней, хотя полноценный их учет в ЛПХ не ведется», — пояснил г-жа Кухар в разговоре с «Къ».

Субсидии в свиноводстве формально можно получить при условии соблюдения всех необходимых ветеринарных мероприятий. Теоретически государством может поддерживаться приобретение племенных свиней, частичное удешевление комбикормов и возмещение затрат на оборудование и строительные-монтажные работы. При организации типовых свиноводческих ферм, бюджет может предоставить инвестиционные субсидии, но для этого нужно нарастить стадо свыше 3 тысяч голов. Прямые субсидии могут быть выплачены в случае их утверждения с ориентиром на объемы реализованной свинины собственного производства.

Естественный падеж

Интересно отметить, что в результате естественного снижения поголовья свиней снижается и их падеж. В целом на подворьях или крупных фермах в последние годы не происходило массовых вспышек болезней из-за соблюдения ветеринарно-санитарных требований по профилактике инфекционных заболеваний, таких как наличие территориальных разрывов, грамотная профилактика и соблюдение санитарной зоны. В итоге смертность свиней от инфекций снижалась.

«В Казахстане повысилась ветеринарно-санитарная грамотность больших свиноводческих хозяйств. Им в этом помогает сопровождение представителей крупнейших производителей ветеринарных препаратов и производителей кормовых добавок и кормов для свиней. Комплексный подход к сбалансированному кормлению совместно с грамотной профилактикой инфекционных и паразитарных заболеваний привел к снижению падежа», — констатирует эксперт по свиноводству.

Эксперт в целом прогнозирует снижение поголовья свиней в ЛПХ и фермерских хозяйствах в ближайшие годы. Однако при удачном ведении бизнеса на имеющихся крупных и строящихся свинокомплексах есть все возможности увеличить поголовье и получать высокие дивиденды от экспорта свинины за рубеж, подтверждает она.

Не нынешнее племя

Между тем, для увеличения экспорта необходимо нарастить племенное поголовье свиней, считают свиноводы. В советское время в Казахстане работало несколько селекционных центров, которые адаптировали импортные породы и выводили отечественные. Сейчас по стране наиболее распространена порода «крупная белая» — до 75%, беспородные свиньи составляют примерно 10%, а остальные породы не превышают 5% всего поголовья.

На сегодняшний день Союз свиноводческих хозяйств Казахстана планирует создать Научно-исследовательский генетический селекционный-гибридный центр с комплексованием пород мясного направления для создания сырьевой базы беконной и мясосальной свинины. Работа по подбору поголовья будет проводиться отечественными селекционерами и иностранными специалистами, сопровождающими импортную лабораторию. Такой шаг позволит удовлетворить растущий спрос в скороспелых мясных гибридах отечественной селекции.

Субсидии в свиноводстве формально можно получить при условии соблюдения всех необходимых ветеринарных мероприятий.

В то же время большой проблемой свиноводческой отрасли остается низкая выживаемость поросят, особенно в зимнее время. В среднем смертность поросят от рождения до отъема составляет от 20% до 25%, а во время родов гибель поросят достигает более 4%. Главными причинами плохой выживаемости является их задержка и низкая молочность со стороны матки, инфекционные заболевания и нежизнеспособность. Но в принципе эти показатели сравнимы с показателями таких стран высокой культуры ведения свиноводства, как Норвегия, Дания, Великобритания, Россия, указала эксперт в комментарии «Къ».

В ходе серии семинаров по свиноводству по всему Казахстану Елена Кухар провела анализ проблемных вопросов свиноводов, которые они хотели бы передать в качестве обратной связи государству. Крестьяне-свиноводы в первую очередь сетуют на отсутствие субсидий на свиноводство или невозможность их получения. Есть необходимость в повышении уровня грамотности начинающих фермеров в кормлении и содержании животных с ориентиром производства на переработку свиноводческой продукции — мяса, субпродуктов, шкуры, крови, и ее сбыт. Кроме того, в стране не организованы специальные убойные площадки для свиней или их количество ничтожно мало.

ЖАҢА РЕЙСТЕРДІҢ АШЫЛУЫНА ОРАЙ
ПАЙДАЛЫ ҰСЫНЫСТАР!

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ РЕЙСОВ!

АСТАНА – ЕРЕВАН
АСТАНА – МИНЕРАЛДЫ СУЛАР
АҚТАУ – КУТАИСИ



+7 7252 99 88 80
SKAT.KZ



Жайлы ұшыңыз,
көбірек үнемдеңіз!

Летайте удобнее,
экономьте больше!

22 300
ТЕҢГЕДЕН БАСТАП
ТЕК 28 МАМЫРҒА ДЕЙІН!
ТОЛЬКО ДО 28 МАЯ!

Забытая история «Великого комбинатора»

Бизнесмен, не сумев отстоять в суде право собственности, сам оказался за решеткой



История финансового лабиринта ЗАО «СМИ» неожиданно получила продолжение

Конфликт

Как «решаются дела» в Казахстане, показывает дело Алипаша Байрамова, который в начале нулевых вложил собственные немалые средства в предприятие, а после того как много лет разными путями пытался вернуть деньги, его посадили. В Алматы прошла пресс-конференция, на которой Байрам — младший сын Алипаша Байрамова — рассказал о перипетиях дела отца.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Криминальный объект

Сразу отметим, что эта история старая. О «мутной» смене владельца крупного предприятия ЗАО «Сервисмашспытание» пресса заговорила еще десять лет назад. Журналист газеты «Литер» писал тогда: «В 1999 году акционерами ЗАО «Сервисмашспытание» являлись государственная акционерная компания «Казахстан жолдары» с 25 процентами и президент ЗАО «СМИ» Геннадий Селиванов с 49 процентами. Когда стало очевидно, что акционерное общество, на балансе которого находится дорогостоящая техника, объекты недвижимости, готовая промышленная и земельный участок в Алматы, близко к банкротству, а у президента «Сервисмашспытания» вот-вот начнутся проблемы с законом, Селиванов начал торговать своими акциями. Причем за один только 2005 год он умудрился продать одни и те же ценные бумаги трем покупателям, но юридически они так никому и не достались (!). Сначала он занял более 28 млн тенге у своего заместителя, вице-президента ЗАО Алипаша Байрамова, гарантировав в случае невозврата денег передачу акций ЗАО «Сервисмашспытание» в размере 75 процентов. Сделку в форме гарантийного письма заемщик Селиванов скрепил подписью и печатью предприятия, а из реестра акционеров кредитор дал выписку о держателях акций на момент подписания гарантийного письма, которая не противоречила уставу организации и в которой за Геннадием Селивановым числилось уже 75 процентов акций».

В тот период над ЗАО уже висело «криминальное облако». Одного из работников предприятия, у которого был небольшой пакет акций, избили якобы за то, что он не хотел отдавать свои акции Селиванову. Как бы то ни было, после этого случая человек остался инвалидом.

Было ваше — стало наше

Конфликт между Алипашой Байрамовым и Геннадием Селивановым, а затем и новым владельцем предприятия стал еще одним криминальным эпизодом спорного объекта. По словам Байрамова, его отец ранее занимался поставкой тяжелой техники. Он устроился на ЗАО «Сервисмашспытание» вице-президентом. Для предприятия приобрел камнедробилку, из своих личных денег выдал зарплату персоналу, начал поднимать, реанимировать базу. Фирма брала заказы на прокладку дорог.

По гарантийному письму в 2004 году Алипаша Байрамов занял генеральному директору Геннадию Селиванову около 29 млн тенге. Спустя некоторое время он стал просить вернуть долг хотя бы по частям, объясняя: «Мне надо построить дом, женить старшего сына». На что Селиванов ответил отказом. Байрамов написал заявление в финансовую полицию. В 2005 году было возбуждено уголовное дело, в результате которого Байрамов был признан потерпевшим. Финпол наложил арест на базу, а Селиванова признали мошенником. Однако потом дело каким-то образом «замыли».

В 2005 году Селиванов нашел крупного бизнесмена Александра Чукреева и продал ему активы базы, хотя она вроде бы была под арестом. Тем не менее на имя юриста Чукреева, который должен был представлять интересы компании в правоохранительных органах, выписывается доверенность. Как итог, каким-то образом дело приостановили и про него вообще все забыли. В 2006 году Байрамов обратился в гражданском порядке в Жетысуйский суд, где гарантийное письмо, а также сделка были признаны законными. В суде было принято решение о праве Байрамова на 75% акций предприятия. В ответ уже новый владелец АО «СМИ» Александр Чукреев подал иск в Алматы, суд на топ-менеджеров компании Селиванова и Байрамова. В своем иске он требовал признать гарантийное письмо недействительным. Тяжба затянулась на 12 лет, но в результате Чукреев выиграл.

Как «решаются дела»

Получив от ворот поворот, Алипаша Байрамов пытался отстоять свои права в суде еще раз. Не вышло. Тогда вступили в дело «переговорщики». Неоднократно посредники организовывали встречи обеим сторонам. Байрамов, по мнению Чукреева, слишком много просил. Тогда как, по словам сына Байрамова, речь шла о сумме лишь в \$800 тыс.

Был привлечен к посредничеству и некий Омар, поскольку, по словам Байрамова, Александр Чукреев не хотел встречаться один на один. Так было и при последней встрече, которую организовал Омар. Он позвонил Байрамову и сказал: «Приезжай на базу, будем разговаривать».

Байрамов, приехав со старшим сыном, в очередной раз показал документы, сказал: «Верните деньги в виде акций или сумму, которую я потратил». Он находился там 3–5 минут, после чего Чукреев выгнал его из кабинета. Следом вышел Омар и предложил довести.

Спустя пять дней Чукреев написал заявление в Южное региональное управление по борьбе с организованной преступностью (ЮРЮБОП), где указал: «Алипаша Байрамов приехал и угрожал резать мою семью в случае невозврата денег». На следующий день это заявление попало в РОВД. С этого дня начался допрос свидетелей Чукреева — его заместителя, начальника охраны базы и секретаря. В качестве свидетеля Омара он не указал.

Через два месяца к Байрамову приехал сотрудник полиции и вызвал в Жетысуйский РОВД по повестке, где его допросили в качестве свидетеля, затем вызвали и старшего сына.

Александр Чукреев по версии Forbes Казахстан находится на девятом месте в «Рейтинге рантье Казахстана» с предполагаемой выручкой в 1,7 млрд тенге. Ему принадлежит девелоперская компания ТОО «Амастор», а также торгово-развлекательные центры «АДК» в Алматы и Усть-Каменогорске

Потом опять затишье на несколько месяцев. Но 22 ноября приехала полиция, на Алипашу надели наручники и увезли. Оказалось, что все это время шло следствие. Байрамову предъявили обвинение по статье «Самоуправство», предполагающей максимум три года лишения свободы. Семья обвиняемого представила ходатайство о залоге — дом и 1,2 млн тенге. По идее, суд должен был отпустить его под залог, но что-то пошло не так. По словам младшего сына Байрамова, в решение судьи вмешался оперуполномоченный из ЮРЮБОП: «Опер что-то сказал на ухо судье, и отца «закрыли».

Спустя какое-то время, когда президент страны подписал амнистию, дело Байрамова вдруг начали переквалифицировать на ст. 124, ч. 4 «Вымогательство в особо крупных размерах и в группе лиц». Именно к группе лиц в деле причислили в качестве «неустановленного лица» Омара. Ознакомления его не проводилось, были только данные, что он представитель ОПГ.

И уже во время суда семье Байрамова пришлось привлечь «тяжелую артиллерию». Общие знакомые помогли договориться с авторитетной в чеченской среде личностью Шамилем Махмахановым, который не только заступился в суде Байрамова, но и рассказал о том, что знаком с владельцем АО «СМИ» более 20 лет, они компаньоны и общаются семьями. Он неоднократно говорил с Чукреевым: «Ты должен вернуть Байрамову. Ты же знал, что это проблемная база. Как ты ее мог купить? Верни деньги». Чукреев в свою очередь отвечал: «Я его посажу. Он мне надоел. Он везде жалуется. Он много просит».

Позже, по словам Байрама Байрамова, Махмаханов еще раз обратился к бизнесмену: «Напиши примирение, человеку 62 года». На что Чукреев ответил: «Ты знаешь, сколько мне стоило переквалифицировать дело?» Адвокат Чукреева пояснил эту коллизию: «Мы писали ходатайство, чтобы переквалифицировали дело, оно в уголовном деле есть». Однако именно тогда в деле этого документа не оказалось. Когда же в суд вызвали следователя, ему был задан вопрос, на каком основании переквалифицировано дело. Он ответил, что на основании личного убеждения.

Сын бывшего вице-президента АО «СМИ» Байрам Байрамов полагает, что не было обеспечено ни полноты следственных действий, ни объективности в суде.

Мы связались с представителями другой стороны описанной истории, однако официальный ответ нам пока так и не дали. Редакция «Къ» продолжает отслеживать этот конфликт и готова ознакомиться с мнениями других участников процесса.

Что ждет рынок недвижимости после «ЭКСПО»?

Недвижимость

Несмотря на значительное снижение цен и рост количества сделок в первой половине года, аналитики считают, что цены на рынке недвижимости еще не достигли дна, но сильно падать не будут.

Динара БЕКИМ

По мнению аналитика в сфере недвижимости и ипотечного кредитования Кумара Мусаева, рынок недвижимости — это лакмусовая бумага, которая всегда реагирует на ситуацию в экономике. «В настоящий момент экономика страны находится в нулевом росте, за счет подогрева от «ЭКСПО» и господдержки. Предпосылки для значительного роста цен на недвижимость нет. Окончание «ЭКСПО-2017» не повлияет также и на снижение цен на жилье, так как есть еще отложенный спрос населения. Приток людей в мегаполисы превышает отток, что сказывается на нехватке жилых площадей. Нормой жилья для взрослого человека считается 30 кв. м площади. Но фактически на данный момент количество квадратных метров на одного жителя страны не дотягивает даже до 6 кв. м, при этом доходы населения остаются слишком низкими, чтобы реализовать свои жилищные потребности», — отметил в комментариях «Къ» аналитик.

Число сделок растет

Между тем аналитики Министерства национальной экономики отмечают рост числа сделок купли-продажи жилья за январь-июнь 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года более чем на 27%. К слову, в прошлом году было совершено 111 848 сделок. Только за июнь 2017 года осуществлена пятая часть всех сделок, проведенных в 2016-м за полгода. Их число достигло 21 668, что по сравнению с предыдущим месяцем больше на 7,8%. Рост в сравнении с июнем 2016 года — 26,3%.

По данным рейтингового агентства Ranking.kz, за пять месяцев 2017 года в стране в секторе недвижимости сильнее всего выросли продажи в Северо-Казахстанской области — на 57%, в Мангистауской области — на 53% и в Восточно-Казахстанской области — на 44%.

«Ожидать снижения цен не приходится. Продавцы продолжают тенденцию прошлых лет, держа цены довольно высокими. В период сезонного оживления цен «качели» могут составить 10–15%»

Лариса СТЕПАНЕНКО, вице-президент Ассоциации риэлторов Казахстана

В числе аутсайдеров по количеству совершенных сделок оказались: ЮКО, где прирост составил лишь 3%, Алматинская область — 6% и Жамбылская область — 12%.

В Алматы количество сделок увеличилось на 7,8%. Из 21 668 сделок в июне 14 302, или около 66%, пришлось на квартиры. Больше всего их было продано в Астане (2879). В то же время высокий процент операций с частными домами отмечен в Алматинской области (950).

Как считает Кумар Мусаев, увеличилось число сделок в Астане обусловлено значительным ростом вводимого жилья. В Алматы пик вводимого жилья пришелся на 2008–2009 годы (свыше 6 млн кв. м). Сегодня этот показатель снизился в три раза. Также столица обгоняет Алматы и в сегменте ипотечного кредитования. «Что касается роста сделок на 50% в СКО и Жамбылской области, то это связано в большей степени с вводом проектов, которые ожидали финансирования со стороны БВУ. Кроме того, свою роль сыграли и девальвационные ожидания, и отсутствие многообразия альтернатив вложения средств населением», — говорит г-н Мусаев.

Дальше расти некуда?

Тем не менее, по данным аналитиков, дальнейшего роста сделок в сфере недвижимости вряд ли стоит ожидать. Кумар Мусаев предположил, что в связи с ростом ввода нового жилья, более благоустроенного и с аппетитной ценой, тренд покупки вторичного жилья пойдет на спад. Но при этом объемы строительства нового жилья по стране не превысят 8 млн кв. м за год, т. е. останутся на уровне 2016–2017 годов.

Из-за нехватки длинных тенговых ресурсов БВУ и нежелания финансовых организаций выдавать низкомаржинальные кредиты ипотечное кредитование будет не много проседать.

Впрочем, по его мнению, нельзя



Хитами продаж по-прежнему остаются 1-2-комнатные квартиры на вторичном рынке

скидывать со счетов государственные программы. «Они непосредственным образом влияют на рынок жилья (путем поддержки строительства через квазигосударственные учреждения) и подогревают платежеспособность населения через программы кредитования ЖССБ. Но этого недостаточно для роста цен», — считает Кумар Мусаев.

Продавцы еще не умерили аппетиты

В свою очередь вице-президент Объединенной Ассоциации риэлторов Казахстана Лариса Степаненко считает, что в целом рынок недвижимости ждет незначительный сезонный всплеск осенью и перед новогодними праздниками. Хотя сейчас покупательская активность, заметная в предыдущие месяцы, снизилась. «Небольшие колебания доллара заставляют покупателей замирать и выжидать лучших позиций. Хотя некоторая часть населения уже давно живет в тенговом измерении, и там, где расчеты по сделкам происходят в тенге, все совершается гораздо быстрее. Несмотря на это, ожидать снижения цен не приходится. Продавцы продолжают тенденцию прошлых лет, держа цены довольно высокими. В период сезонного оживления цен «качели» могут составить 10–15%», — говорит Лариса Степаненко.

В осенне-зимний период риэлторы ожидают всплеска сделок на рынке арендного жилья. «Повышение спроса в этом сегменте — это ежегодный тренд: студенты возвращаются с каникул, начинается повышение арендных ставок, как и в любом виде торговли. Что касается продажи недвижимости, то ожидается повышение цен в пределах 10%, но этот период продлится недолго. И вскоре ситуация будет не сильно отличаться от летней. Конец года — это традиционное время последних сделок, после которых на рынке наступит затишье», — отмечает г-жа Степаненко.

В интервью «Къ» эксперт призналась, что если бы рынок недвижимости удалось преодолеть долларную зависимость, то цены могли бы достичь какого-то потолка. Но рынок пережил две девальвации, а ожидания новых скачков курса не дают расслабиться продавцам. Покупатели, хранящие сбережения в валюте, тоже «в ожидании чуда». Они надеются, что курс повысится и можно будет выиграть на разнице.

Что имеет спрос?

В целом эксперты выразили мнение, что из-за девальвации многие, кто копил на жилье в валюте, смогли наконец удовлетворить свои желания. Чем и объясняется всплеск продаж в 2017 году. Сопоставляли этому и недоверие к банкам, и колебания валютного курса, и неуверенность в сохранности вкладов. «Есть категория людей, которые не хотят хранить деньги в банках. И когда им распишешь бизнес-план о том, какие проценты может принести недвижимость, многие предпочитают иметь синицу в руке», — считает Лариса Степаненко.

Құрметті қасіпкерлер!

«Атамекен» ҚР ҰКП сіздерді екі сатыдан тұратын «Іскерлік байланыстар» жобасына қатысуға шақырады. Оқыту екі сатыдан тұрады:

1 саты: бизнес жүргізуді заманауи әдістері мен білім дағдыларын оқыту, бизнес серіктестермен іскерлік қарым-қатынасты орнату бойынша 3 апталық бизнес-тренинг;

2 саты: шетелдік кәсіпорындарда іскерлік қарым-қатынасты жақсарту мәселелері бойынша шетелде 4 апталық тақырыптық бизнес-тағлымдама.

Бизнес-тренингке және шетелдік тағлымдамаға қатысу өтеусіз түрде өтеді.

Оқу мерзімі: Қарағанды қаласы, 7 – 25 тамыз аралығында Болатын жері: Ермакова көшесі, 29 үйі, «Бизнес школа» Барлық сұрақтар бойынша Өңірлік қасіпкерлер палатасына және Кәсіпкерлерді қолдау орталығына хабарласуға болады.

Уважаемые предприниматели!

НПП РК «Атамекен» приглашает вас принять участие в проекте «Деловые связи». Обучение в проекте состоит из двух этапов:

1 этап: 3-х недельные бизнес-тренинги по повышению квалификации и обучение современным методам ведения предпринимательства, установлению деловых контактов с бизнес-партнерами.

2 этап: 4-х недельная тематическая бизнес-стажировка за рубежом на предприятиях аналогичного профиля и установление деловых связей с иностранными партнерами.

Участие в бизнес-тренингах и зарубежной стажировке осуществляется на безвозмездной основе.

Даты тренингов: г. Караганда с 7 по 25 августа Место проведения: ул. Ермакова, д. 29, «Бизнес школа» За дополнительной информацией обращайтесь в Региональные палаты предпринимателей либо в Центры поддержки предпринимателей.

Хитами продаж, по ее словам, по-прежнему остаются 1–2-комнатные квартиры на вторичном рынке. Цены там заметно ниже, чем на первичном. Однако, с точки зрения эксперта, это будет продолжаться недолго: на первичном рынке цены начали снижаться, квартиры там новее и под них легче взять ипотеку в ЖССБ. В сегменте аренды все большим спросом стало пользоваться жилье, расположенное вблизи учебных заведений и транспортных узлов, например, в Алматы — это университеты и метро. Что касается коммерческой аренды, то большим спросом по-прежнему будут пользоваться площади класса «А», расположенные на так называемой первой линии — с удобным расположением, хорошими подъездными путями и парковкой.

«Снижение платежеспособности большинства девелоперских проектов обусловлено переоценкой возможностей и спекулятивным настроением прошлых периодов, что отражается на росте проблемных кредитов. Медленный выброс на рынок заложенных связанных с некомфортными для БВУ требованиями Национального банка»

Кумар МУСАЕВ, аналитик в сфере недвижимости и ипотечного кредитования ТОО «Тетра»

Как начнут работать залого?

Повлияет ли на рынок недвижимости залоговое имущество банков — сказать сложно. По мнению Кумара Мусаева, объем залогов в БВУ уже давно набрал критическую массу. «Снижение платежеспособности большинства девелоперских проектов обусловлено переоценкой возможностей и спекулятивным настроением прошлых периодов, что отражается на росте проблемных кредитов. Медленный выброс на рынок залогов связан с некомфортными для БВУ требованиями Национального банка», — отмечает аналитик.

Что касается земли, находящейся в залоге у банков, то она, напротив, «не лежит мертвым грузом, так как банки не хотят терять актив по сниженной цене». В связи с этим рассматривается множество проектов по строительству объектов на вышеуказанных землях, что даст БВУ возможность заработать дополнительную прибыль. Впрочем, проблема в том, что многие сотрудники банков не являются профессиональными проектными менеджерами в строительном секторе, а потому ведется постоянная работа по формированию проектно-строительных команд и созданию концепции строительства под конкретные земельные активы. Обычно эти процессы делятся от одного эта и выше, поэтому, как подчеркивает аналитик, в целом возникает ощущение, что банки ничего не предпринимают.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Жребий брошен

Кино

В кинотеатрах стартовал прокат одного из самых ожидаемых фильмов этого года — «Планета обезьян: Война». Из-под «пера» режиссера Мэтта Ривза вышла отличная история, наполненная страхом, ненавистью, любовью и страданием. История, которая трогает за душу и заставляет думать. В общем, забегаю чуть вперед, скажу, что «Война» — отличное завершение трилогии-приквела к голливудской классике, ставящее логичную точку в истории лидера приматов Цезаря.



поклонникам хорошей умной фантастики фильм, пожалуй, придется по душе.

Мэтт Ривз, к счастью, не стал закидывать на экранные. Он решил взглянуть на войну через призму личных переживаний героев. По сути практически два с половиной часа экранного времени отданы внутренним терзаниям Цезаря. И его борьба идет не столько с главным антагонистом Полковником, сколько со своими внутренними демонами. В сущности, основной акцент режиссер делает на проблеме выбора, смысле существования, ответственности за принятые решения, показывая все это с разных точек зрения. И фильм из-за этого не выглядит скучным или затянутым, напротив, сюжет держит зрителя в постоянном напряжении. Время от времени, впрочем, позволяя окунуться в светлые смешные отступления («плохая, плохая обезьяна» теперь, пожалуй, мой любимый персонаж).

Сам Цезарь больше не идеальный герой. Зачастую его решения принимаются под действием эмоций и их крайне сложно назвать правильными. Во всяком случае, учитывая то, что он вожак племени. А вот с «человеческой» точки зрения они выглядят если и не правильными, то хотя бы понятными. Более того, чем дальше, тем чаще Цезарь начинает сравнивать себя с Кобой. Страх стать похожим на него превращается в реальность. А призрак Кобы, напоминающий о том, что от людей одни проблемы, появляется в его сознании все чаще.

То же самое можно сказать и о Полковнике. Ветеран Голливуда Вуди Харрельсон просто великолепен в этой роли. Безумный маньяк, убивающий своих и чужих? Да. Но он пытается защитить людей от вымирания. И разве может остаться милосердие в душе человека, который расстрелял собственного сына, после того как по-

следний оказался заражен вирусом?

Вот, к слову, еще одна тема для размышления: если в человеке не осталось ничего человеческого, есть ли смысл в его существовании. Впрочем, на этот вопрос Мэтт Ривз все же отвечает: обезьяны в «Войне» не столько воюют, сколько партизаны в тылах противника. В то время как с Полковником и Ко разбираются человеческие же вооруженные силы. Проще говоря, человечество благополучно справляется с собственным уничтожением своими силами. И людей в этой ситуации совершенно не жалко...

Возможно, именно потеряв человечность, люди потеряли себя... К примеру, Нова (Амайя Миллер) — девочка, уже утратившая способность говорить, не выглядит неразумной. Напротив — в компании обезьян она очень быстро осваивает их жестовый язык.

В общем, еще раз повторюсь, все неоднозначно, эмоционально и здорово. Не в последнюю очередь благодаря замечательной визуальной составляющей (да, экранные в фильме не очень много, но он захватывает своей масштабностью и реалистичностью) и великолепной музыке Майкла Джаккино, которая придает фильму дополнительную глубину, не отвлекая на себя внимания.

«Восстание планеты Обезьян», вышедшее в 2011 году, не оставило зрителя равнодушным. Три года спустя свет увидела «Планета обезьян: Революция», которая смогла поддержать градус первого фильма. Поэтому нет ничего удивительного в том, что появления завершающей части трилогии поклонники «обезьян» вселенной ждали, затанцевали. Теперь с уверенностью можно сказать, что ожидание оказалось не напрасным. Вся трилогия в итоге вышла целостной и завершённой. Хорошая фантастика, которую, мы, к сожалению, видим не так часто.

Казахская история глазами британца

Выставка

В Государственном музее искусств им. А. Кастеева открылась выставка частной коллекции британского коллекционера, профессора Гэйвина Кретчмара и его партнера по бизнесу Альпера Акдениза «Казахский дух», представленная двенадцатью масштабными полотнами «Казахский дух» и тремя работами серии «Колористы» о Каспии.

Анна ЭМИХ

На них оживают Керей-хан, Жанибек-хан, Касым-хан, торговцы шелком из Сарайшыка, участники национальных игр и обрядов. И на каждой картине великое множество деталей, говорящих о культуре того времени.

К примеру, на полотне, изображающем торговца шелком, сам торговец доволен удачной сделкой, а деньги небрежно брошены на сундук, что говорит о безопасности и отсутствии ворюшек. На полотне с копаром мы видим не просто национальную игру, но и тренировку воинов, готовых защищать свою землю. Причем дух соперничества не мешает одному из игроков протянуть руку упавшему с коня товарищу. Одно из полотен изображает тусаксер или перерезание пут, сопровождающее первые шаги ребенка. А есть и степная свадьба, на которой мы видим традиционное красное платье невесты и выглядящий произведением искусства головной убор саукле.

Надо сказать, что ГМИ им. А. Кастеева регулярно организует выставки казахстанских и зарубежных коллекционеров. «Мы стараемся развивать культуру коллекционирования, поощряем людей, которые могли бы и хотели коллекционировать произведения искусства, поэтому выставки, подобные этой, проходят у нас периодически. За

последнее время музею удалось показать великолепные частные коллекции Нурлана Смагулова, Азата Акимбека, Александра Неврода, Жибек Карамановой, братьев Кара-Гюрла, семейной пары Нурисламовых... К сожалению, мы знаем далеко не всех художественных коллекционеров. Это несколько закрытый сегмент. А коллекционеров, готовых открыто показать свои коллекции, не так много. Теперь в их когорту добавились еще одна интернациональная семья доктора Кретчмара», — рассказала директор ГМИ им. А. Кастеева профессор Гильмира Шалабаева.

К слову, сегодня британец называет Казахстан домом еще и потому, что здесь обрел семью. Супруга Раушан выступила организатором выставки и редактором его книги, посвященной коллекции.

Финансист из Шотландии доктор Кретчмар приехал в Казахстан около десяти лет назад по приглашению компании PricewaterhouseCoopers (PwC) работать над развитием бизнес-сообщества, а также преподавать бизнес-дисциплины в университете. Красота, очарование и культура Казахстана произвели на профессора большое впечатление.

Знакомясь все глубже с древней культурой страны, вместе со своим партнером по бизнесу Альпером Акденизом они пришли к выводу, что уникальная степная культура должна быть шире представлена на международном уровне. Тогда было принято решение заказать серию из 12 картин, которая ярким художественным языком поведала миру об истории Великой степи, Казахском ханстве и выдающихся предках казахов. Сама цифра 12 основывается на традиционном казахском календаре «Муселжас».

Работу над полотнами они доверили художнику Тимуру Даирбаеву, который уже известен в Казахстане как один из создателей мультипликационного проекта «Ер Тостык», первого национального полнометражного анимационного фильма. «Нас поразило и обрадовало внимательное отношение к культуре

той страны, где человек сейчас живет и работает. Та любовь, которая проснулась в докторе Кретчмаре к культуре нашего народа», — прокомментировала коллекцию Гильмира Шалабаева.

Реализацию этого проекта профессор Кретчмар начал около четырех лет назад: «Я хотел рассказать историю казахов, начиная с трехтысячелетней давности». Коллекционер не просто заказал серию работ, а перечитал огромное количество книг по истории, традициям, культуре и обычаям казахского народа и принял активнейшее участие в обсуждении тем полотен.

Как водится, в коллекции у господина Кретчмара есть несколько любимых полотен, о которых он с удовольствием рассказывает: «Безусловно, это первая — она открывает выставку и обобщает весь дух казахов. На ней парящий в голубом небе орел рассказывает историю степи. И это также отсылает к временам, когда практиковался шаманизм. Орел в женском воплощении летит, он свободен. Для меня это особенная картина, именно после нее я начал лучше понимать казахский дух».

На шестой картине, «Степная дипломатия», Касым-хан ведет переговоры с Саид-ханом из Могулистана. Это первая задокументированная дипломатическая встреча на территории, где сейчас располагается Казахстан. Саид-хан хочет, чтобы казахи присоединились к нему для военного похода. А Касым-хан дает ему двух лошадей, чтобы он выбрал одну, которую подарит в знак дружбы. Но при этом говорит, что не даст своих людей для участия в войне — надо строить мир.

И, наконец, 12-я картина — «Вечные соседи». На ней изображен Абылай-хан с приближенными. Слева от него — посол Китая, справа — русский генерал. Китай и Россия — вечные соседи, между которыми находится Казахстан. Мы хотели показать Абылай-хана между своими соседями уверенным и сильным лидером нации».

Имамов поддержат материально и духовно просветят?

Религия

Очень часто вопросы культуры и религии вызывают ожесточенные споры. Как правило, единого мнения о происходящих изменениях в плане духовных ценностей нет, но в целом общество все же разделяет сложившееся представление о том, как и что должно осуществляться. Вопрос лишь в том, должно ли государство вмешиваться в создающуюся структуру отношений?

Олеся БАССАРОВА

Интересную новость сообщил казахстанцам министр по делам религий и гражданского общества РК Нурлан Ермакбаев: в Казахстане создан корпоративный благотворительный фонд «Уакып», который будет осуществлять поддержку различных социальных проектов, а также заниматься профилактикой религиозного радикализма в стране. Планируется, что с его помощью имамы начнут получать достойную зарплату и повысят квалификацию. Однако эксперты задаются вопросом: «не спрашивая ли это религии и государства?».

Впечатляющий состав учредителей

Как передает пресс-служба МДРГО РК со ссылкой на г-на Ермакбаева, деятельность фонда будет направлена на финансирование соцпроектов, образовательных, просветительских мероприятий, а также на повышение эффективности работы служителей духовенства и поддержку функционирования культовых учреждений. Президентом фонда избран Кайрат Айтай. Учредителями выступили Международный центр культур и религий и Научно-исследовательский и аналитический центр по вопросам религий МДРГО РК, Конгресс религиоведов Казахстана, Духовное управление мусульман Казахстана.

Деятельность фонда «Уакып» направлена на решение следующих задач: внесение вклада в обеспечение мира и стабильности в стране; оказание помощи социально-уязвимым слоям населения и людям с ограниченными возможностями; физическое и интеллектуальное развитие детей и молодежи; профилактика религиозного радикализма и экстремизма; повышение квалификации кадров и решение социальных вопросов духовенства, особенно в отдаленных местностях.

Представители фонда отмечают, что для участия в решении данных задач приглашаются все граждане страны, коммерческие и некоммерческие организации Казахстана, а также зарубежные и международные организации,

желающие совершить благие дела.

Кроме того, в сообщении поясняется, что граждане могут внести свои благотворительные взносы в данный фонд как в финансовой форме, так и в виде движимого и недвижимого имущества.

Грамотность хромает?

Стоит отметить, желание создать фонду учредителей появилось явно не на пустом месте. Еще два года назад в СМИ проходила информация о работающих в мечетях неквалифицированных имамах. В частности, отечественные телеканалы сообщали, что в актобинских мечетях неграмотные имамы, у трети из которых нет специального образования. И это притом, что в области хватает профессиональных священнослужителей.

А причина, оказывается, совсем не в духовном, а в материальном вопросе: имамам платят маленькую зарплату. Сельские имамы тогда получали 35 тыс. тенге, работающие в областном центре — 40 тыс. тенге. На тот момент в мечетях Актобинской области было 63 имама. И только 40 из них имели специальное высшее образование. Чтобы повысить квалификацию, для религиозных деятелей открыли обучающие курсы.

Тогда главным имам мечети «Нур Гаспыр» Абдимутали Дауренбеков сказал журналистам: «Курсы длится два месяца. За это короткое время мы максимально даем знания. А после окончания они получают специальные сертификаты».

Какие знания можно получить за два месяца — непонятно. Естественно, что это вызвало отклик у пользователей Казнета.

«Ну вот, а потом мы удивляемся, откуда у нас берутся радикалы... Специалисты изучают Коран всю свою жизнь, а у нас за два месяца обучают. А потом эти имамы на родину что-то объясняют. Они передают то, что слышат? Может, просто заучивают?» — задается вопросом пользователь соцсетей под ником Диля.

«Что-то не верится мне, что такие маленькие заработки у них. Обычно у представителей конфессий наоборот всегда были хорошие заработки, а уж в последнее время, когда религия встала рядом с модой — в храмах не протолкнуться. В пятницу машину негде поставить. О чем вы, люди? Именно там вернутся серьезные деньги», — утверждает пользователь соцсетей под ником Аноним.

Цели актуальны!

Как отмечает политолог Султанбек Султаналиев в интервью казахстанским изданиям, цель фонда — противодействие религиозному экстремизму — абсолютно актуальная и необходимая.

«Озвученные официальные задачи созданного фонда «Уакып», конечно, благие — внесение вклада в обеспечение мира и стабильности в стране, оказание помощи социально-уязвимым слоям на-

селения и людям с ограниченными возможностями, физическое и интеллектуальное развитие детей и молодежи, профилактика религиозного радикализма и экстремизма», — отмечает политолог. Однако благими намерениями, как известно, устлана дорога в ад. Тем более, что все благие намерения власти, как правило, встречают стойкое недоверие населения, поскольку традиционно это недоверие оправдывается. Позволю себе процитировать министра по делам религий и гражданского общества Нурлана Ермакбаева: «Также фонд призван обеспечить финансированием имамов. Как вы знаете, в настоящее время зарплата имамам в основном зависит от благотворительных сборов. Деятельность имамам будет стабилизирована в сельских населенных пунктах, где их положение нестабильно. Привлекать имамам в проблемные регионы и направлять их для работы в села сейчас затруднительно». Дьявол кроется в деталях».

И как в таком случае быть с Законом «О религиозной деятельности и религиозных объединениях», который прямо говорит, что в нашей стране государство отделено от религии и религиозных объединений?

«По моим личным наблюдениям, имамы, как и священники, явно не относятся к категории нуждающихся людей. В стране, где на лечение тяжелобольных детей деньги собираются в социальных сетях, можно было без труда найти другие секторы для государственной инициативы по благотворительности, вместо того чтобы поддерживать далеко не бедных бюрократов в чалмах», — поясняет политолог.

В свою очередь греческий архимандрит Петр (Бозинис) в статье «Церковь и государство — оплата труда клириков» отстаивает вопрос регулярной оплаты в православном государстве любого труда, в том числе труда священников. Государственное обеспечение священнослужителей для автора — признак гражданского зрелости общества: «по-настоящему свободное и демократическое общество понимает, что каждый труд должен быть оплачен. Соответствие тому усилия священнослужителей, спасающих людей от заблуждений и нравственных «патологий», не могут не быть оценены, напрямую или с чужих слов, всеми членами открытого европейского общества, независимо от вероисповедания», — поясняет архимандрит.

Опровергая звучащие в прессе заявления о том, что только в Греции труд священнослужителей оплачивается из бюджета, архимандрит Петр обращает внимание на оплату труда служителей официально зарегистрированных религиозных обществ (христианских, иудейских и мусульманских) в Бельгии, Люксембурге, Чехии, некоторых регионах Франции и Швейцарии, Румынии и Словакии.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

Летняя йога в парке с «Гаятри»

22 июля, 07:00–08:30

Цель проекта «Лето на свежем воздухе с Йога-центром «Гаятри» — приобщение всех людей к здоровому образу жизни и практике йоги!

Практика йоги учит познанию себя как части природы, а что может способствовать этому лучше, чем нахождение в парке на свежем воздухе. Йога-центр «Гаятри» привозит коврик для вас! Свой коврик приветствуется, поскольку всем желающим ковриков может не хватить.

Место: сквер возле «Фонда Первого Президента РК», ул. Махатмы Ганди, 10
Вход: бесплатный

Мероприятия в Астане

Концерт «Звуки и ритмы тысячелетий»

21 июля, 19:00

Концерт пройдет в рамках «Корейской недели» на международной выставке «Астана ЭКСПО-2017». Своим мастерством на концерте зрителей порадуют именитые мастера Национального центра корейского традиционного исполнительского искусства г. Намвона, Республика Корея (Namwon National Gugak Center).

Место: Astana Ballet, пр. Улы Дала, 9
Вход: бесплатный (билеты можно получить в Корейском культурном центре по ул. Иманова, 13)

Симфония № 8 Густава Малера

21 июля, 20:00

1200 музыкантов из Казахстана

и Италии под руководством прославленного маэстро, главного дирижера театра «Астана Опера», заслуженного деятеля РК Алана Бурibaева исполнят известную Симфонию № 8 австрийского классика Густава Малера. В концерте примут участие ведущие солисты театра «Астана Опера» — заслуженные деятели Казахстана Салтанат Ахметова, Жупар Абдуллина, Айгуль Ниязова, Нурлан Бекмухамбетов, лауреат международных конкурсов Татьяна Мединская, а также солисты ГАТОБ им. Абая, лауреаты международных конкурсов Оксана Давыденко, Олег Татамиров, Таир Тажикулов.

Место: театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: от 500 тенге

Спектакль «Сарра»

22 июля, 19:00

«Сарра» — история о женщине, пожертвовавшей своей славой и любовью ради продолжения рода. Миссия матери — оставить родине потомков. Кем бы ни был мужчина, царем, гением или земледельцем, но возможность подарить ему потомство — это привилегия Матери. Оставить поколение, которое будет защищать родину от врагов и служить стране — это долг, обязанность матери. Чтобы показать душевную боль Сарры на этом праведном пути, на сцене будет представлена работа, в которой видна гармония художественного таланта драматурга Розы Муқановой и отличительного почерка талантливого режиссера — Гильеры Мергалиевой.

Место: Казахский драматический театр, ул. Ж. Ж. Амарова, 47Б
Вход: от 1000 тенге