ПЕТР ПУШКАРЕВ, ШЕФ-АНАЛИТИК КОМПАНИИ TELE TRADE: «СЕРЬЕЗНОЙ ДЕВАЛЬВАЦИИ ТЕНГЕ Я НЕ ОЖИДАЮ» » СТР. 5

WWW.KURSIV.KZ

"Курсивъ" № 28 (704)

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

КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 28 (704), ЧЕТВЕРГ, 10 АВГУСТА 2017 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: РАЗДЕЛИТЬ ПО-КРУПНОМУ 02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ: АГРОПЕРЕРАБОТКА ЗА 112 МЛРД ТЕНГЕ 03

НЕДВИЖИМОСТЬ: НОВОСТРОЙКИ НЫНЧЕ В ЦЕНЕ 06

КОМПАНИИ И РЫНКИ: ПАРКОВОЧНОЕ МЕСТО ПРЕТКНОВЕНИЯ 07

* Бриф-новости

Восток или Запад: куда смотреть Казахстану?

Куда смотрит Казахстан в условиях предстоящих антироссийских санкций со стороны США? Эксперты уверены, что прежде всего необходимо пересмотреть свои краткосрочные и среднесрочные планы и принятые стратегии с учетом влияния санкций.

>> 3

E-commerce переходит в смартфон

Аналитики полагают, что благодаря глобальному тренду «мобилизации» в будущем особую роль в развитии e-commerce сыграют мобильные приложения.

>> 7

ОПЕК+: заморозка цен до марта

Мировые цены на нефть в последние несколько недель стабилизировались на отметке в районе 52 долларов за баррель, но большинство экспертов с тревогой ждут марта 2018 года.

>> 10

Разрешено все, что не запрещено валютным законом

Казахстанский финрегулятор всерьез взялся за валютный контроль

Законодательство

Национальный банк РК сообщил об изменениях и новых нормах закона «О валютном регулировании и валютном контроле». Законопроектом предусмотрено сохранение принципов либерального валютного режима и действующих информационных инструментов валютного регулирования, поэтому в целом его принятие не повлечет отрицательных социально-экономических последствий.

Зарина КОЗЫБАЕВА

По сути, все концептуальные изменения в новом законе сводятся к пересмотру статуса валютного резидентства для филиалов иностранных нефинансовых организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории Казахстана. В частности, выступая на пресс-конференции в Алматы в минувший вторник, 8 августа, директор Департамента платежного баланса и валютного регулирования Национального Банка РК **Айгуль Буранбаева** рассказала: «Целями разработки законопроекта являются совершенствование регулирования правоотношений, возникающих в сфере валютного регулирования и валютного контроля в условиях динамично развивающихся рынков. Принятие законопроекта позволит улучшить статистический мониторинг трансграничного движения капитала, оптимизировать основные процедуры режимов валютного регулирования, минимизировать риски безналичных и наличных конверсионных операций, реализующихся как в предпринимательской деятельности и операциях населения, так и на макроэкономическом уровне».

Дорога для валютных резидентов

По словам спикера, разработка нового документа связана с необходимостью адаптации того экономического развития, через которое проходит Казахстан. Действующий до сих пор закон был принят еще в июне 2005 года, а с учетом новых реалий многие его нормы банально устарели. Между тем, в ноябре 2015 года наша страна стала полноправным участником ВТО, в связи с чем сегодня НБ РК пересматривает статус валютного резидентства для филиалов иностранных банков (ФИБ) и иных финансовых организаций. По действующему законодательству деятельность ФИБ в Казахстане запрещена. Но в рамках ВТО Казахстаном были приняты специфические обязательства по допуску на рынок с 2020 года иностранных банков через учреждение филиалов. ФИБ будут признаны резидентами и уполномоченными банками. Соответственно с 20 декабря 2020 года филиалы иностранных банков смогут зайти на территорию РК и выполнять функции агентов валютного регулирования. Любопытно и то, что казахстанский валютный рынок открывается не только для филиалов иностранных банков и иных финансовых организаций. Статус валютного резидентства получают и филиалы иностранных нефинансовых компаний (ФИНО). Причем, свою деятельность иностранный бизнес может вести в любой валюте только со своими головными компаниями и с филиалами других иностранных организаций. А с казахстанскими юридическими и физическими лицами все операции должны будут проводиться только в тенге.

По мнению Айгуль Буранбаевой, такой подход позволит увеличить количество игроков на валютном рынке Казахстана. «Если раньше участники валютных операций в основном были сосредоточены в нефтегазовом секторе, то теперь филиалы иностранных организаций, как полноправные предприниматели, будут работать у нас на рынке в более широком спектре. Соответственно это требует изменения подходов к регулированию. Мы должны точно так же, как с отечественного бизнеса, собирать от них информацию об их операциях. Это то, что нужно для формирования таких важных статистических отчетов, как платежный баланс, внешний долг и вообще — для понимания ситуации с трансграничными притоками капитала в РК»,— пояснила спикер.

9 >>

Разделить по-крупному

Миннацэкономики предлагает исключить крупный бизнес из «Дорожной карты бизнеса-2020»

Программы

Министерство национальной экономики подготовило пакет изменений в программу «Дорожная карта бизнеса-2020». Представляя новшества на заседании правительства во вторник глава экономического ведомства Тимур Сулейменов объяснил, что ключевая их цель — сделать предоставляемые государством меры поддержки более доступными для субъектов малого и среднего бизнеса.

Салим САКЕНОВ

Тимур Сулейменов: «У крупного бизнеса есть набор других мер – и через БРК, через БРК-Лизинг, через использование инвестиционных субсидий…»

«Мы провели анализ, по результатам которого выяснили, что за время реализации программы около 25% средств программы было использовано субъектами крупного предпринимательства. У них есть набор других мер — и через Банк развития Казахстана, через БРК-Лизинг, через использование инвестиционных субсидий, инструменты «Казах экспорт». Они в любом случае более приспособлены к другим мерам поддержки. Соответственно, эту программу необходимо ориентировать на субъекты малого и среднего предпринимательства», — сказал г-н Сулейменов.

Интересно, что крупный бизнес использует весь комплекс мер поддержки, предоставляемых государством — от субсидирования процентной ставки по кредитам до финансирования работ по подведению недостающей инфраструктуры. При этом проекты малого бизнеса уже остаются «не у дел», поскольку субсидируя один проект крупного бизнеса финансовые институты фактически исчерпывают установленные лимиты выделенных средств.

Механизм субсидирования также предлагается пересмотреть. В минэкономики пересчитали ставки и поняли — сейчас государство поддерживает не только предприятия, но и банки второго уровня, существенно переплачивая по процентным ставкам.

«Субсидирование осуществляется при предельной ставке банка второго уровня в размере 19%. Эти параметры закладывались тогда, когда базовая ставка Национального банка была порядка 25%, а сегодня она составляет 10,5%. Общерыночная ставка кредитов в банковском секторе упала. На наш взгляд, надо отходить от фиксации предельной ставки банков второго уровня, а просто предусматривать маржу, которую банк может получить на предоставляемые нами меры поддержки по аналогии с другими мерами поддержки, чтобы мы не переплачивали за стоимость кредитных средств и не субсидировали таким образом банки», — пояснил г-н Сулейменов.

> В 2017 году на реализацию программы из республиканского бюджета выделено 49,1 млрд тенге. По итогам прошлого года участниками Единой программы выплачено налогов на сумму 204 млрд тенге

Следующее новшество — отказаться от необходимости согласовывать выдачу кредита с региональными координационными советами по проектам, стоимость которых не превышает 180 млн тенге. «То есть, если предприниматель защитил свой проект, нашел банк, договорился с фондом «Даму», то по небольшим кредитам нет необходимости проходить большую административную процедуру и таким образом затягивать получение средств. Аналогичная практика действует по гарантированию. Предлагаем распространить ее и на субсидирование», — сказал министр.

Отметим, что это предложение подкреплено и оценками Счетного комитета, который по результатам проверки хода реализации программы «Дорожная карта бизнеса-2020» отмечал, что на местах наблюдается формальное отношение к заседаниям региональных координационных советов, принимающих решение о предоставлении либо отказе в предоставлении государственной поддержки. На текущий момент доля поддержанных кредитов, направленных на пополнение оборотного капитала и рефинансирование старых займов, в общем объеме кредитного портфеля составила 27,8%. Между тем, кредиты с таким целевым назначением не расширяют базу налогов, рабочих мест и не увеличивают объемы выпуска продукции участников программы, хотя именно эти результаты и были заявлены главными приоритетами для потенциальных участников ДКБ-2020.

Впрочем, говорить о низкой результативности программы, считают в правительстве, нельзя. Глава миннацэкономики проинформировал, что в 2017 году на реализацию программы из республиканского бюджета выделено 49,1 млрд тенге. По итогам прошлого года участниками Единой программы выплачено налогов на сумму 204 млрд тенге,

> Доля поддержанных кредитов, направленных на пополнение оборотного капитала и рефинансирование старых займов, в общем объеме кредитного портфеля составила 27,8%. Между тем, кредиты с таким целевым назначением не расширяют базу налогов, рабочих мест и не увеличивают объемы выпуска продукции участников программы

совокупный выпуск продукции составил 3,3 трлн тенге, сохранено и создано 47,5 тыс. рабочих мест. За счет субсидирования ставки вознаграждения 1 024 предпринимателя смогли улучшить условия финансирования своих проектов. Сумма удешевленных кредитов составила 90,1 млрд тенге. Общий объем выданных субсидий составил 17,5 млрд тенге. 505 предпринимателей получили гарантии по кредитам на сумму 17,1 млрд тенге. Общий размер гарантий составил 6,8 млрд тенге. Подведена недостающая инфраструктура к 24 проектам субъектов малого и среднего предпринимательства на сумму 15 млрд тенге. Для реализации новых бизнес-инициатив выдано 114 государственных грантов на сумму 221,4 млн тенге.

Зона безопасности

Проекты

Сегодня системой фиксируются нарушения ПДД, но штрафы водителям пока не выписываются, так как она работает еще в «тестовом» режиме. В акимате пообещали, что о полноценном запуске проекта, и, соответственно, времени отсылки так называемых «писем счастья» заранее проинформируют горожан.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Проект фото- и видеофиксации в городе с последующей аналитикой данных вводится в реализацию акиматом г. Астаны по модели государственно-частного партнерства с объемом инвестиций в размере 8,4 миллиарда тенге и финансируется на средства частных партнеров. Это означает, что предусмотренный проектом последующий возврат инвестиций будет происходить с учетом сумм штрафов, выплаченных нарушителями общественного порядка в бюджет города. При этом частный партнер ответственен за предоставление городу качественных услуг и работоспособность камер в рамках проекта. Договор ГЧП заключен сроком на 6 лет и 7 месяцев. Отличительной чертой реализации проекта методом ГЧП является значительная экономия средств: в общем объеме инвестиций разница с ранее запланированными бюджетными расходами составляет 3,4 раза в пользу проекта ГЧП.

Частным партнером выступил астанинский консорциум инвесторов в составе IT-компаний «Коркем Телеком», Open Technologies Group и The One Capital. «Целью проекта является повышение уровня безопасности и профилактика правонарушений на улицах и в общественных местах столицы. Всего в ситуационный центр будет выведено дополнительно 13 тысяч камер, из которых 10 тысяч камер — новые и 3 тысячи — существующие. Они будут интегрированы. 6 тыс. камер будут установлены на 400 перекрестках и 300 линейных участках города, 4 тыс. камер установят в местах массового скопления людей: торгово-развлекательных центрах, театрах, спортивных аренах, музеях и других локациях. Кроме того, проектом предусмотрена передача ДПС 200 планшетов для возможности оперативного реагирования», — сообщил в ходе пресс-конференции в рамках запуска данного проекта руководитель Управления по инвестициям и развитию города Астаны **Алишер Абдыкадыров**.

На сегодняшний день, по его словам, в рамках проекта установлены и интегрированы порядка 3 тыс. камер общего видеонаблюдения, с которых в круглосуточном режиме происходит фиксация и передача видеоданных для контроля и обработки в Ситуационный центр, включающий в себя Центр оперативного управления ДВД г. Астаны (ЦОУ) и систему комплексного обеспечения жизнедеятельности (СКОЖ).

Функционал камер следующий: фиксация и распознавание номерных знаков, скоростного режима, пересечение водителями автотранспорта сплошных, стоп- и автобусных линий, а также определение с точностью до 99% количества автотранспорта, находящегося в городе.

> В ЦОУ ДВД г. Астаны поступает информация в круглосуточном режиме с 797 камер видеонаблюдения. С их помощью было раскрыто 174 преступления, выявлено свыше 33 тыс. административных правонарушений

«Существует так называемый «белый» список автомобилей, которым разрешено передвигаться по автобусным линиям — это автобусы, машины экстренных служб, такси, зарегистрированное в качестве официального перевозчика города. Их номера введены в систему и они ею не замечаются и, соответственно, штрафы им не выписываются. А всем остальным выезжать на эту полосу запрещено», — сказал Алишер Абдыкадыров.

Помимо своего прямого функционала камеры позволят городу накапливать огромный объем информации о жизнедеятельности, который будет полезен для дальнейшего развития города.

«То есть, мы сможем точно определить, сколько машин в городе находится на текущий момент. Это один из элементов управления транспортной системой, то есть на основе собранной информации могут быть приняты решения по оптимизации маршрутов, регулирования работы светофоров», — сказал Абдыкадыров.

Однако на вопрос корреспондента **«Къ»** о том, позволит ли информация о точном количестве авто в городе решить актуальную для города проблему с парковочными местами, спикер ответить затруднился.

Также в рамках данного проекта жителям столицы будет предоставлена возможность получать видеоматериал по запросу о совершенных в их адрес правонарушениях, в том числе через приложение Smart Astana, либо по запросу в ситуационный центр.

«Вся информация, согласно закону, должна храниться не менее 30 дней. Но у нас есть возможность хранить эти материалы дольше. Качество картинки позволяет нам распознавать лица… Есть определенные триггеры, и так как система интеллектуальная, она знает, если происходит что-то, то она эту картинку выводит на основные экраны операторов и оповещает о том, что нужно обратить на них внимание. Триггером может быть ДТП, отключения. Кроме того, у нас есть датчики, которые фиксируют, когда ты выбрасываешь мусор. Они также могут быть триггером», — сообщила заместитель акима города Астаны **Малика Бектурова**.

В свою очередь руководитель консорциума частных партнеров **Кайрат Ахметов** сообщил, что данный продукт является уникальным и разработан отечественными специалистами из Назарбаев Университета.

«Ранее подобные вещи закупались либо в России, либо в странах дальнего зарубежья. Уникальность проекта в том, что он был разработан изначально для Казахстана, с учетом климатических условий Астаны. Поэтому он является самым оптимальным по цене и функционалу», — пояснил он.

Столичные правоохранительные органы отмечают позитивное воздействие, которое оказывает система видеонаблюдения на оперативную обстановку города, охрану общественного порядка и дорожную безопасность.

На сегодняшний день в ЦОУ ДВД г. Астаны поступает информация в круглосуточном режиме с 797 камер видеонаблюдения, при помощи которых было раскрыто 174 преступления, выявлено свыше 33 тысяч административных правонарушений, в том числе около 10 тысяч нарушений ПДД.

«За период январь-июль 2017 года широкое использование системы видеонаблюдения позволило добиться снижения совершенных в общественных местах преступлений на 21,1%, на улицах города — на 32,7%, количества дорожно-транспортных происшествий — на 20% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Также участковыми инспекторами полиции в целях профилактики краж чужого имущества и выявления нарушений в рамках реализации принципа «нулевой терпимости» к беспорядку проводится работа среди населения по установке камер видеонаблюдения во дворах и подъездах домов», — сообщил начальник МПС ДВД г. Астаны **Бакытжан Малыбаев**.

Как нам обустроить Запад

Казахстан поделили на три части

Инфраструктура

Министерство по инвестициям и развитию РК подготовило проект постановления «Об утверждении Межрегиональных схем территориального развития РК». И хотя документ является градостроительной стратегией, в нем интересен анализ потенциала каждого региона.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

К 2030 году ожидается рост промышленного производства Западного региона в 4,9 раза

Разрабатываемый перечень схем регионального и территориального развития, в частности, связан с такими стратегическими документами, как Программа инфраструктурного развития «Нурлы жол» на 2015–2019 годы и Программа индустриально-инновационного развития на 2015–2019 годы.

По сути своей документ совершенно не реализовал поставленных целей и задач, став не стратегией, а очередным произведением акына — «что вижу, то пою». Но зато в нем есть подробная подборка потенциалов субъектов макрорегиона, — правда, ни в коей мере не связанных друг с другом в единое целое. Радует и то, что в стране вновь появляются некие посылы для стратегического госпланирования.

Особенности макрорегиона

Разработчики к Западному региону отнесли Актюбинскую, Атыраускую, Западно-Казахстанскую и Мангистаускую области.

На территориях областей расположены нефтяные месторождения, что определило развитие нефтедобывающей промышленности. Для областей региона характерна низкая диверсификация экономики и высокая зависимость от сырьевых ресурсов. Проектом определены основные и второстепенные планировочные оси, где основным планировочным центром является город Актобе — ядро Актюбинской агломерации. К планировочным центрам второго порядка относятся города Уральск, Атырау, Актау.

Основной планировочной осью Западного региона является Международный транзитный коридор Западная Европа — Западный Китай, а также русло расселения, связывающее города Атырау и Уральск, вдоль русла реки Жайык (Урал). Планировочные оси второго порядка связывают города и населенные пункты, такие как Актау, Бейнеу, Макат, Атырау, Кандыагаш, Актобе, Шалкар.

Территория Западного региона занимает 27% площади страны (736,1 тыс. кв. км), однако в нем проживают всего 15,2% населения страны. Это самая низкозаселенная территория. При этом 87,9% роста численности населения составляет естественный прирост. Поэтому по динамике численности населения Западный регион занимает лидирующее место по стране.

Агросектор

Доля сельского хозяйства Западного региона составляет 22,2% от общереспубликанского ВРП по отрасли «сельское, лесное и рыбное хозяйство», промышленности — 65,4%.

Центральная и Южная часть Западного региона по природным условиям расположены в пустынной зоне, севернее располагаются в полупустынной, сухостепной и степной зонах, которые охватывает территории Актюбинской и Западно-Казахстанской областей, где сосредоточены наиболее крупные пастбищные и пахотные угодья Западного региона.

Площади орошаемых земель, находящихся в административных границах областей, значительно отличаются по размерам. Площадь орошаемых земель в Актюбинской области составляет 28,1 тыс. га, Западно-Казахстанской области — 55,8 тыс. га, Атырауской области — 20,3 тыс. га, Мангистауской области — 2,1 тыс. га.

В связи с перспективой развития животноводства предполагается 687,7 тыс. га сельскохозяйственных угодий из категории земель запаса к 2020 году — 200,0 тыс. га, к 2030 году — 487,7 тыс. га перевести в земли сельскохозяйственного назначения или использовать как отгонные пастбища.

Промышленность

В среднесрочной перспективе преобладающей специализацией Западного региона будет нефтегазовая отрасль (нефтегазодобыча, нефтепереработка, нефтегазохимия, нефтегазовое машиностроение и сервисные услуги), в северной части региона получат дальнейшее развитие металлургическая промышленность, машиностроение и агропромышленный комплекс.

Доля региона в общереспубликанском ВРП составляет 24,0%, к 2020 году предполагается рост на 0,5 процентных пункта, до уровня 24,5% за счет диверсификации экономики региона, создания инвестиционных зон, реализации «якорных» проектов, инновационных инвестиционных проектов, создания подкластеров в составе Национального кластера по добыче и переработке нефти и газа, нефтегазохимии, связанного с ними машиностроения и сервисных услуг для нефтегазовой промышленности (далее — Национальный кластер) и узкоспециализированных кластеров.

К 2030 году ожидается рост промышленного производства Западного региона в 4,9 раза, в том числе объема промышленной продукции обрабатывающей промышленности — в 4,6 раза.

В рамках развития конкурентоспособной экономической специализации Западного региона необходимо развивать сопутствующие нефтедобывающему и металлургическому секторам производства и переделы, такие как производство сжиженного газа для обеспечения потребностей республики и увеличения объема экспорта; чугуна, ферросплавов, синтетического каучука, синтетических волокон, высокооктанового бензина и прочего.

В перспективе необходимо предусмотреть углубление технологических цепочек в сфере переработки углеводородного сырья.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВЪ
Газета издается с июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 344-04-07.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ, Тел. +7 (727) 344-04-07, m.kairbekov@kursiv.kz
Главный редактор: Динара ШУМАЕВА, Тел. +7 (727) 344-04-07, d.shumayeva@kursiv.kz
Выпускающий редактор: Мадия ТОРЕБАЕВА, Тел. +7 (727) 344-04-07, m.torebaeva@kursiv.kz
Руководитель службы по рекламе и PR: Аина ТЕМЕРЖАНОВА, Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz
Редакция: «Власть и бизнес» Ербол КАЗИСТАЕВ; «Компании и рынки» Вячеслав ШЕКУНСКИХ; «Тенденции» Айгуль ИБРАЕВА; «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР
Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН
Служба распространения: Рамазан БАЙРАМОВ, r.bairamov@kursiv.kz
Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО
Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Елена ГРИБАНОВСКАЯ, Елена ШУМСКИХ
Представительство в г. Астане: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В, БЦ «Держава», по вопросам размещения рекламы обращаться по тел. +7 (7172) 22-82-72
Руководитель представительства в г. Астане: Рустем АЛИЕВ, Тел. +7 701 422 04 15, astana@kursiv.kz
Корреспонденты в г. Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ
Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 10 300 экз.

Восток или Запад: куда смотреть Казахстану?

Геополитика

Куда смотрит Казахстан в условиях предстоящих антироссийских санкций со стороны США? Эксперты уверены, что прежде всего необходимо пересмотреть свои краткосрочные и среднесрочные планы и принятые стратегии с учетом влияния санкций.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

С. Султангалиев, политолог: «Для Казахстана антироссийские санкции не являются поводом для смены своих внешнеполитических или же экономических приоритетов»

В минувший понедельник, 7 августа, президент Казахстана **Нурсултан Назарбаев** на встрече с премьер-министром **Бакытжаном Сагинтаевым** поручил правительству начать работу с учетом западных санкций против России. «Существуют риски. Колебания цен на наши энергоносители, сырьевую продукцию. Влияние возможно западных санкций в отношении России. Это надо учитывать»,— заметил, в частности, Нурсултан Назарбаев, обращаясь к главе кабинета министров Казахстана г-ну Сагинтаеву. Тем самым глава государства фактически подтвердил те опасения, которые наблюдаются в казахстанском обществе, не ожидающем какого-либо позитива для экономики Казахстана от нарастающего противостояния между США и РФ. Потому неудивительно, что среди казахстанских политологов и экономистов, ожидающих вхождения в новую эпоху политической турбулентности, все большую популярность набирает идея «восстановления экономического суверенитета Казахстана». Поговорив с экспертами, наше издание решило выяснить, насколько возможна реализация этой вполне привлекательной идеи, например, в среднесрочной перспективе.

Казахстан в топ-10 партнеров России

Для начала хотелось бы обратить внимание на весьма интересную информацию, появившуюся в конце прошлой недели на официальном ресурсе Федеральной таможенной службы (ФТС) РФ. Согласно опубликованным данным, с 2014 по 2017 год десятка ведущих торговых партнеров России практически не изменилась. За одним исключением. Место Украины занял Казахстан, торговый оборот с которым в первом полугодии 2017 года достиг $8,1 млрд. Тем самым Казахстан не только впервые вошел в условную десятку основных торговых партнеров РФ, но и оттеснил на 10-е место Японию, которая в топ-10 присутствует уже много лет. И это несмотря на тот факт, что товарооборот между Казахстаном и Россией из-за экономического кризиса, вызванного предыдущими антироссийскими санкциями Запада, существенно снизился. Для сравнения: в первом полугодии 2014 года торговый оборот между нашими странами составил $10,1 млрд.

А теперь давайте посмотрим, какие товары преобладали в структуре казахстанского импорта в Россию. По информации тесно связанного с Федеральной таможенной службой Российской Федерации портала «Внешняя торговля России», в I квартале 2017 года основу казахстанского экспорта в эту страну составили:

– минеральные продукты (нефть и продукты ее перегонки, битуминозные вещества, минеральные воски, уголь и т.д.) — 39,01% от всего объема импорта России из Казахстана;

– металлы и изделия из них — 32,50%;

– продукция химической промышленности — 14,22%;

– машины, оборудование и транспортные средства — 6,64%;

– продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 5,38%;

– текстиль и обувь — 1,40%;

– драгоценные металлы и камни — 0,13%.

Как видим, больше всего пополняет бюджет Казахстана при торговле с Российской Федерацией продажа минеральных продуктов и металлов — свыше 70% от всего объема казахстанского экспорта в Россию. Но, к сожалению, как раз эти статьи казахстанского экспорта и могут оказаться в наиболее сложной ситуации, потянув за собой и другие сектора экономики нашей страны. Произойти это может, во-первых, из-за новых антироссийских санкций со стороны США, часть которых должна вступить в силу через 30 дней после подписания **Дональдом Трампом** акта H.R. 3364 «Противодействие противникам Америки посредством закона о санкциях». Во-вторых, в связи с решением, принятым на последнем саммите «Большой двадцатки» в Гамбурге, которое к началу 2018 года предусматривает на общемировом уровне значительное сокращение производства стали.

ЕАЭС и ТС как фактор уязвимости

Вот здесь и возникает вопрос, что делать Казахстану в условиях предстоящего замедления активности российской экономики, которое уже наблюдалось после 2014 года. Идти со своими товарами на Восток, попытаться увеличить торговлю со странами Европы через Кавказ или поискать другие выходы из предстоящего, возможно, очередного экономического кризиса? По мнению директора неправительственной организации Public Policy Research Center экономиста **Меруерт Махмутовой**, Казахстану прежде всего необходимо пересмотреть свои краткосрочные и среднесрочные планы и принятые стратегии с учетом влияния санкций. «ЕАЭС и отсутствие таможенных границ сейчас являются главным фактором уязвимости нашей экономики. Разрабатываемая сейчас Стратегия-2025 должна учитывать новые реалии, которые будут подстегивать диверсификацию. О ней много говорилось, но результата в виде роста вклада добывающего сектора в ВВП не было. Экспорт энергоресурсов по действующим трубопроводам не претерпит изменений. Но важно развитие автомобильных и железных дорог, укрепление связанности регионов. Это будет поддерживать развитие сельского хозяйства, туризма, использование транзитного потенциала. Бизнесу нужно ориентироваться на международный рынок. Соседство с полуторамиллиардным Китаем дает практически неограниченные возможности. Там быстро растет средний класс, который заинтересован в экологически чистой продукции. Для нашего сельского хозяйства выращивание экологически чистой продукции с целью экспорта должно стать главным ориентиром. Кроме того, нашим предпринимателям нужно начать активно предлагать свои товары на веб-порталах, принадлежащих китайской публичной компании Alibaba Group»,— заметила Меруерт Махмутова в своем комментарии **«Къ»**.

Схожей точки зрения придерживается и политолог **Талгат Калиев**. «Не думаю, что нам следует определять один-единственный вектор. Влияние санкционного противостояния России с западным миром красноречиво продемонстрировало нам всю неустойчивость замкнутости на единственном партнере. Думаю, нам выгоднее диверсифицировать внешнеэкономические интересы, развивая взаимовыгодное сотрудничество со всеми партнерами. Особенно имея под боком такой бездонный рынок, как Китай»,— подчеркнул Талгат Калиев.

В свою очередь коллега Талгата Калиева по политологическому цеху **Султанбек Султангалиев** в комментарии **«Къ»** заметил, что антироссийские санкции со стороны США не нанесут казахстанской экономике особо серьезного ущерба. Да, считает он, есть вероятность будущего ослабления курса национальной валюты из-за падения российского рубля и цен на нефть после начала реализации санкций, как вполне допустимо и замораживание некоторых казахстанско-российских проектов из-за финансовых осложнений у российских партнеров. В то же время Султанбек Султангалиев не сомневается, что российская экономика выстоит против новой волны западных санкций, хотя ей будет нанесен серьезный ущерб. «Для Казахстана антироссийские санкции не являются поводом для смены своих внешнеполитических или же экономических приоритетов. Наша страна, неизменно проводящая принцип многовекторной политики, равномерно развивает свои торгово-экономические связи со всеми странами мира вне зависимости от уровня отношений между ними самими»,— подчеркнул Султанбек Султангалиев.

Наблюдательный Китай

Между тем, судя по публикациям в СМИ Китайской Народной Республики, в Поднебесной внимательно следят за изменяющимися настроениями в казахстанском обществе в пользу Китая. В частности, информационное агентство «Синьхуа» не только обратило внимание на поручение Нурсултана Назарбаева правительству Казахстана учитывать в своей работе антироссийские санкции со стороны США, но и опубликовало два очень интересных материала. В первом из них сообщается об увеличении в первой половине 2017 года внешнеторгового оборота Синьцзян-Уйгурского автономного района на 34%, который достиг почти $9,05 млрд, отмечается особый интерес к экономике СУАР со стороны стран Центральной Азии и подчеркивается важность ускоренного развития трансграничной электронной коммерции и транспортной инфраструктуры вместе с введением в эксплуатацию скоростной автомагистрали Пекин — Урумчи. Во втором рассказывается о стремлении Китая к наращиванию сотрудничества с Казахстаном в области ядерной энергетики, которое предусматривает не только добычу урана в Казахстане, но и создание совместного предприятия на территории нашей страны по выпуску тепловыделяющих сборок для АЭС Китая. Кроме того, китайская сторона рассчитывает на активное участие в строительстве первой казахстанской атомной электростанции, где, по их планам, будут использоваться произведенные в КНР новейшие реакторы третьего поколения типа «Хулун-1».

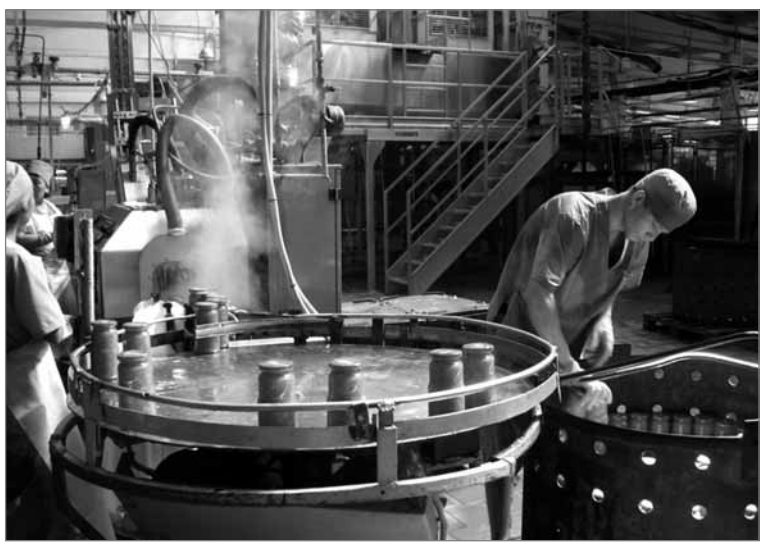
Агропереработка за 112 млрд тенге

Карта переработки сельхозпродукции разработана в Казахстане

Агро

Министерство сельского хозяйства намерено увеличить валовое производство продукции сельхозпереработки с 1,9 до 3 трлн тенге. На реализацию Карты, рассчитанной на четыре года, потребуется 112,1 млрд тенге в виде господдержки. Эксперты с доводами МСХ согласны, но рекомендуют вести мониторинг подпадающих под критерии данной программы проектов в разрезе регионов.

Мадина МАМЫРХАНОВА



Агропереработка обеспечит вклад в рост производительности труда в АПК на 18,6% к уровню 2016 года

В настоящее время в Казахстане перерабатывается всего 1,1 млн тонн молока (доля переработки составляет лишь 21%), мяса — 100 тыс. тонн (доля переработки составляет 12%). Такая же картина сложилась в сфере переработки масличных культур: перерабатывается всего 570 тыс. тонн продукции. В целом по стране на переработку идет только 15–20% выращенных овощей. Все это делает Казахстан импортозависимым. Например, по овощам и сырам доля импорта составляет порядка 70%, по маслу сливочному — 37%, колбасным изделиям — 41%, мясным консервам — 49%.

Между тем, согласно Государственной программе индустриально-инновационного развития РК на 2015–2019 годы, создание регионального хаба по агропроизводству и переработке стоит чуть ли не в числе первых задач.

Вице-президент ОЮЛ «Союз пищевых предприятий РК» **Айжан Наурызгалиева** в ходе заседания правительства отметила следующее: «Переработка овощей является одной из основных в пищевой промышленности, поскольку играет весьма важную роль в равномерном снабжении населения необходимыми витаминами и продуктами питания. В целом Казахстан, согласно медицинским нормам, удовлетворяет потребность в овощах. Но из-за проблем сохранения выращенного урожая и низких объемов переработки весьма выражена сезонность в потреблении овощей и, соответственно, наблюдается дефицит в потреблении свежей переработанной продукции».

Однако, по данным спикера, в настоящее время потребность населения в овощах отечественного производства удовлетворяется только на 30%. «Несмотря на положительные сдвиги в овощеперерабатывающей промышленности, очень высок уровень импортозависимости. На переработку идет всего 15–20% выращенных в стране овощей, а доля импорта составляет порядка 70%. Выход в этой ситуации видится в развитии переработки овощей и в целом перерабатывающей отрасли»,— резюмировала она.

Карта в помощь…

Как отметил заместитель премьер-министра — министр сельского хозяйства **Аскар Мырзахметов**, эффективность сельского хозяйства зависит от агропереработки, поскольку она формирует спрос на сельхозпродукцию и повышает ее добавленную стоимость.

Правительство предполагает, что развитие агропереработки обеспечит достижение заданного среднегодового темпа роста валовой продукции АПК в размере 5,3% в рамках проектного офиса Третья модернизация экономики. По словам г-на Мырзахметова, «вклад агропереработки в среднегодовой рост валовой продукции АПК составит 50%. При этом переработка сельхозпродукции подтянет рост производства продукции растениеводства на 1,4%, а также продукции животноводства — на 1,2%».

«Для определения приоритетов и потенциала развития переработки сельхозпродукции была создана специальная рабочая группа из числа ученых, представителей перерабатывающих предприятий, НПП «Атамекен» и акиматов областей. На протяжении четырех месяцев проводился обширный анализ, были посещены практически все предприятия и составлены анкеты. На основании анализа сформирована база данных перерабатывающих предприятий, включающая оценку текущего состояния, мощность, год ввода, тип оборудования, загрузку и объем выпускаемой продукции. На сегодняшний день, согласно сформированным данным, в республике насчитывается 1345 активных перерабатывающих предприятий»,— сообщил на заседании правительства Аскар Мырзахметов.

Параллельно были определены 9 приоритетных видов переработки, которые представлены 435 предприятиями, осуществляющими переработку молока, мяса, шкур, шерсти, масличных и зерновых культур, плодов и овощей, сахарной свеклы и картофеля. По ним разработана четкая карта размещения предприятий агропереработки, в том числе по каждой области, в разрезе районов.

К примеру, если говорить о переработке молока, в стране действует всего 148 предприятий, из которых 41 требует модернизации. В то же время необходимо строительство 42 новых небольших предприятий (31 мини-сыроварни) к 2021 году в Южно-Казахстанской, Алматинской, Павлодарской, Западно-Казахстанской и Актюбинской областях. Реализация этих мер позволит увеличить долю переработки молока с 21 в текущем году до 49% к 2021 году. При этом доля импорта по сырам снизится с 70 до 51%, масла сливочного — с 37 до 17%, творога — с 35 до 23%.

Аналогичные меры планируется принять и для увеличения доли переработанного мяса. Из действующих сегодня 171 предприятия 20 требуют модернизации. При этом необходимо строительство 10 новых предприятий, в основном в Алматинской области. Мощности переработки составляют 260 тыс. тонн, которые загружены на 38%. Перерабатывается около 100 тыс. тонн мяса, то есть доля переработки составляет 12%.

«Для доведения загрузки до 80% планируется увеличить объем переработанного мяса в 1,5 раза, или до 249 тыс. тонн, что увеличивает долю переработки до 25%. В результате доля импорта по колбасным изделиям снизится на 11%, а по мясным консервам — на 21%»,— сообщил глава МСХ.

Что касается масличных культур, то в Казахстане действует 49 предприятий, из которых 7 требуют модернизации, и следует ввести 6 новых предприятий.

«Мощности переработки составляют 1,4 млн тонн, которые загружены на 40%. А перерабатывается всего 570 тыс. тонн при доле переработки 32% (от 1,9 млн тонн). Планируется увеличить мощности переработки масличных до 2 млн тонн, за счет этого будет рост объема переработки до 1,5 млн тонн. При этом доля импорта снизится по растительному маслу и маргарину на 16%»,— заверил г-н Мырзахметов.

Параллельно на действующих в стране трех предприятиях планируется разместить дополнительные мощности по глубокой переработке зерна, что позволит довести объем глубокой переработки зерна с нынешних 120 тыс. до 1 млн тонн к 2021 году, а объем экспорта продуктов — до $400 млн.

Деньги решают все

Финансироваться данный проект будет за счет обеспечения доступности кредитов финансовых институтов (банки, «КазАгро», «Байтерек»). «Анализ показывает, что кредитные ресурсы нужны прежде всего на пополнение оборотных средств, а также на модернизацию и строительство новых предприятий. Для решения этой задачи предлагается субсидировать процентную ставку кредитов финансовых институтов по указанным направлениям. Мы обсудили такой подход с Ассоциацией финансистов Казахстана и банками. Они выразили готовность работать по предлагаемой схеме»,— заявил г-н Мырзахметов.

Таким образом, для удешевления ставки вознаграждения по кредитам на пополнение оборотных средств с учетом интересов бюджета и финансовых институтов предлагается определить размер субсидий до 4%. Для этих целей на весь период реализации Карты потребуется 24,1 млрд тенге.

Для второго направления — удешевление ставки кредитов на основные средства — предлагается определить размер субсидий до 10%. Для этого потребуется 38,1 млрд тенге.

Кроме субсидирования ставок вознаграждения по кредитам на оборотные и основные средства потребуется около 50 млрд тенге инвестиционных субсидий на оборудование при модернизации и строительстве новых заводов.

Для реализации программ субсидирования ставок вознаграждения предложено определить единым оператором структурное подразделение «КазАгро» — «КазАгроГарант», который будет координировать все вопросы взаимодействия с финансовыми институтами. По инвестиционным субсидиям реализация программ будет осуществляться в рамках существующих правил через акиматы.

Банки, по словам заместителя председателя НПП РК «Атамекен», руководителя совета Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) **Юлии Якупбаевой**, готовы участвовать в реализации Карты переработки сельхозпродукции.

На реализацию Карты, рассчитанной на четыре года, потребуется 112,1 млрд тенге в виде господдержки. В ее рамках Министерство сельского хозяйства намерено увеличить валовое производство продукции сельхозпереработки с 1,9 до 3 трлн тенге.

Аскар МЫРЗАХМЕТОВ, министр сельского хозяйства

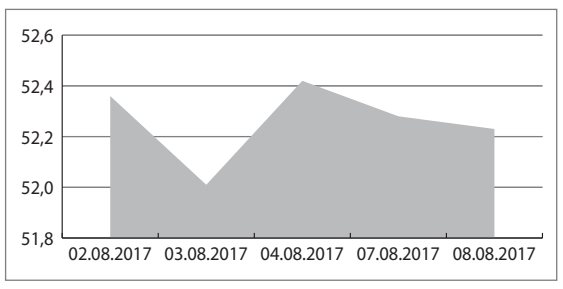
Вместе с тем она, указав на факт, что поддержка субъектов агропереработки уже осуществляется в рамках других госпрограмм по линии фонда «Даму», рекомендовала для снижения рисков параллельных проектов вести мониторинг подпадающих под критерии данной программы проектов в разрезе регионов.

«Также необходимо обсудить возможность участия в программе займов, направленных на цели, сопутствующие переработке. Например, может ли заемщик, занимающийся переработкой фруктов, получить финансирование на строительство склада для хранения готовой продукции/сырья или транспортные средства для перевозки продукции»,— отметила г-жа Якупбаева.

Дополнительно, по аналогии с ДКБ, ею рекомендовано установить минимальный срок субсидирования при первичном обращении заемщика — до трех лет, с возможностью дальнейшей пролонгации срока субсидирования до конца срока кредита.

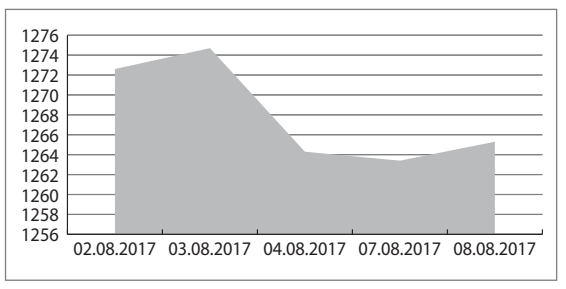
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (02.08 – 08.08)



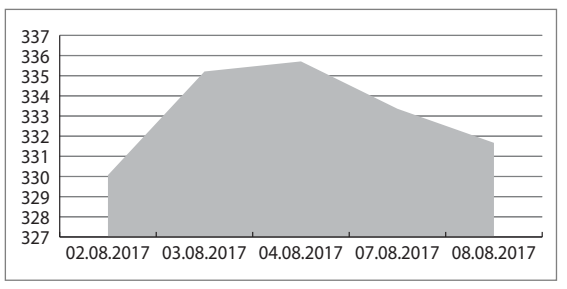
Нефть продолжает дешеветь на ожиданиях итогов встречи комитета ОПЕК+.

GOLD (02.08 – 08.08)



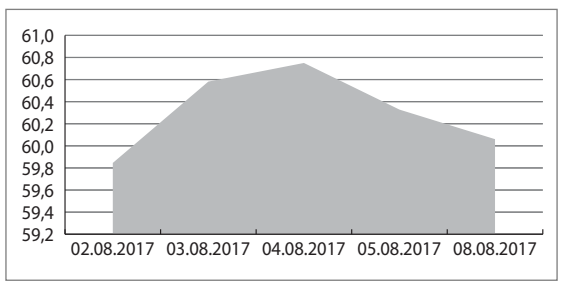
Золото дешевеет в рамках коррекции после роста до максимума на фоне публикации слабой статистики из США.

USD/KZT (02.08 – 08.08)



Новые санкции против России бьют по тенге.

USD/Rub (02.08 – 08.08)



Рубль стабилизируется к доллару и евро после сильных колебаний на прошлой неделе.

Валютный обзор

Сергей ПОЛЫГАЛОВ, руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар США

Минувшая неделя прошла для доллара в ожидании данных по рынку труда в США. По итогам недели американской валюте удалось удержаться на плаву и даже незначительно продолжить рост.

После публикации ранее неплохих данных по ВВП (напомню, предварительные данные показали рост ВВП до 2,6%) участники рынка надеялись на то, что рынок труда также покажет положительную динамику. И данные подтвердили эти ожидания.

Итак, в пятницу, 4 августа, Министерство труда отчиталось о том, что в июле было открыто 209 тыс. новых рабочих мест в несельскохозяйственном секторе, уровень безработицы снизился на 0,1%, до 4,3%, а данные по заработным платам и продолжительности рабочей недели остались на прежнем уровне — 0,3 и 34,5% соответственно.

Естественно, это придало уверенности трейдерам в том, что у экономики США в третьем квартале все-таки есть шансы показать более уверенные результаты, чем в предыдущем. А это приводит к мысли о том, что у ФРС есть возможность продолжить ужесточение кредитно-денежной политики до конца текущего года. Вероятнее всего, американский регулятор поостережется в сентябре повышать процентную ставку, но остается еще один инструмент — выкуп ценных бумаг. Представители ФРС рассчитывают на возможное сокращение бюджета выкупа уже в сентябре, и на фоне текущей статистики вполне вероятно, что Федрезерв если и не поменяет политику количественного стимулирования, то, во всяком случае, сможет более уверенно говорить о своих дальнейших планах. Не получены еще данные по инфляции в Соединенных Штатах, но это случится уже 11 августа. И тогда можно будет построить вполне целостную картину состояния американской экономики и прогнозировать дальнейшее поведение ФРС.

Конечно, говорить о том, что экономика США чувствует себя уверенно, пока нельзя. Это видно из макростатистики, которая публиковалась в течение прошлой недели и периодически показывала противоречивые данные.

Из положительных показателей можно выделить индекс менеджеров по снабжению (PMI) для производственного сектора, который в июле составил 53,3 против 52 в июне. Относительно позитивным фактом послужило то, что расходы на личное потребление как за месяц, так и за год не показали отрицательной динамики. Индекс цен в производственном секторе за июль показал рост да 7 единиц, до 62, что было связано с повышением компонента цен и дефицитом предложения. Инфляция, судя по этим показателям, остается на недостаточном уровне, но, во всяком случае, она не сократилась.

Негативом для американской валюты продолжает оставаться неразрешимое противостояние между администрацией президента и конгрессом и сенатом США, а также продолжающееся разбирательство о влиянии России на результаты президентских выборов, которое наращивает обороты.

В общем, доллар на прошедшей неделе выглядел не так бледно, как раньше. И если бы удалось наконец найти консенсус во внутриполитических вопросах в Вашингтоне, то можно бы было говорить о скором окончании черной полосы в судьбе доллара.

Поддержку гринбеку также оказывала единая европейская валюта.

Евро

Ралли по евро начало замедляться. Начало недели для единой европейской валюты прошло в позитивном ключе. Последний рывок был обусловлен данными по потребительской инфляции, которая по отношению к июню показала положительную динамику, достигнув 1,2%, а также положительные данные по рынку труда в еврозоне — уровень безработицы за предыдущий месяц снизился до 9,1%. Но, достигнув ключевых уровней сопротивления и не преодолев их, евро ушел на коррекцию. Кроме технических факторов ослаблению курса поспособствовала и статистика. Индекс деловой активности в производственном секторе показал отрицательную динамику, снизившись на 0,2 пункта, до 56,6. А предварительные данные по ВВП еврозоны хоть и показали рост, но он оказался ниже прогноза — 2,1% в годовом исчислении против ожиданий в 2,4%. Что в итоге оказалось меньше, чем темпы роста экономики в США за тот же период.

Локально первая экономика еврозоны — немецкая — также незначительно, но начала буксовать.

Розничные продажи в Германии (инфляционный показатель) в годовом исчислении снизился до 1,5 с 4,9%. Индекс деловой активности в производственном секторе (PMI) потерял 0,2, до 58,1, а индекс деловой активности в секторе услуг упал до 53,1 по сравнению с июнем.

С чем связано ослабление данных? Вероятнее всего, это результат роста единой европейской валюты с начала года. В общей сложности евро вырос на 10%, что не могло не сказаться на замедлении темпов экономического роста. Отсюда у участников рынка начинают появляться сомнения по поводу возможности ЕЦБ в ближайшей перспективе (точнее — в сентябре) начать ужесточение кредитно-денежной политики, так как текущая курсовая стоимость единой валюты позволяет предполагать, что главный индикатор — инфляция — не только не вырастет в ближайшее время, но и может еще снизиться на фоне физически дорогой европейской валюты.

Российский рубль

Рубль прошедшую неделю провел в красной зоне на фоне ответных мер России на принятый США новый пакет санкций против РФ и решения Вашингтона выслать из США российских дипломатов. Ралли по ослаблению российской валюты началось в понедельник, что привело к ослаблению рубля за три торговые сессии на 1,8%.

Президент РФ Владимир Путин заявил, что Россию покинут 755 американских дипломатов. «Тысяча с лишним сотрудников — дипломатов и технических работников США работали и до сих пор еще работают в России. 755 должны будут прекратить свою деятельность. Это чувствительно»,— подчеркнул глава российского государства. Позднее это заявление вызвало ответную реакцию уже с американской стороны. Государственный секретарь США Рекс Тиллерсон заявил о том, что США рассмотрят ответ на высылку американских дипломатов 1 сентября, но каковы будут меры, пока предполагать рано.

Естественно, что продолжающий нарастать конфликт между США и Россией не может позитивно влиять на желание иностранных инвесторов вкладываться в российскую экономику.

Дополнительно давление на рубль оказывала и нефть, которая, достигнув $52,90 за баррель, пошла на коррекцию на фоне отчета об увеличении добычи сырья странами ОПЕК. Данные Reuters указали на рост производства нефти в странах ОПЕК в июле до максимального уровня с начала года. В июле производство выросло на 90 тыс. баррелей в сутки, до 33 млн.

К концу недели российской валюте удалось восстановить часть утраченных позиций, но в итоге курс пары USD/RUR остался выше закрытия предыдущей недели на 1%.

Обзор сырьевого рынка

Алиби НУРБАЕВ, главный аналитик ТОО «Казахстанский финансовый центр»

Поступающие новости по рынку нефти вызывают и, более того, укрепляют сомнения экспертов в эффективности соглашения ОПЕК+. Цены на нефть ограничены в росте на фоне постоянно растущего уровня добычи и экспорта черного золота.

Экспорт нефти ОПЕК в июле вырос до 26,11 млн баррелей в сутки, данный показатель превышает уровень отгрузок предыдущего месяца на 370 тыс. баррелей в сутки. Основными причинами роста экспорта нефти стали африканские страны, такие как Нигерия. Поставки Нигерии в предыдущем месяце подскочили на 260 тыс. баррелей в сутки, до 2,19 млн, по сравнению с прошлым месяцем. К тому же на настроение инвесторов повлияли новости о том, что объем добычи нефти на самом крупном в Ливии месторождении Шарара возвращается к норме после перебоев.

С другой стороны, один из крупнейших мировых нефтеэкспортеров Саудовская Аравия объявила, что собирается сократить экспорт сырья как минимум на 520 тыс. баррелей в сутки в сентябре в условиях действия соглашения ОПЕК+. Рынок тут же отреагировал на сообщение, и нефтяные котировки вышли в плюс. Однако позже растерял весь потенциал роста, так как новости о растущих объемах добычи нефти в странах — ведущих производителях нефти компенсировали сообщения, что Саудовская Аравия планирует сократить объем экспорта нефти.

8–9 августа прошел двухдневный саммит стран ОПЕК. Как и ожидалось, встреча ОПЕК+ в Абу-Даби не оправдала ожиданий инвесторов. Картель уже многие годы испытывает проблемы и никак не может принудить участников соглашения к ограничению объема добычи нефти. К тому же проблемой для стабилизации рынка нефти являются американские сланцевики, объемы добычи которых продолжают увеличиваться. Ожидается, что в этом году объем производства нефти в США вырастет на 500 тыс. баррелей в сутки, а в годовом выражении дойдет до 9,35 млн баррелей в сутки, прогнозирует EIA.

Рост производства добычи нефти в Ливии и Нигерии продолжает подрывать общие усилия группы, что непременно сказывается на стоимости нефти.

Цены на драгоценные металлы продолжают удерживать пиковые значения. Котировки фьючерсов на золото продолжили рост во время азиатских торгов в среду, во вторник цены нашли поддержку на уровне $1257 за унцию, уровень сопротивления желтого металла — $1276 за унцию. Рост желтого металла в основном объясняется слабостью доллара США, политической нестабильностью в Штатах и напряженными отношениями с КНДР.

Президент США Дональд Трамп заявил, что Вашингтон ответит КНДР «огнем и яростью», если действия Пхеньяна будут угрожать Америке. Северная Корея заявила, что готова нанести удар по тихоокеанской базе США, которая находится на острове Гуам. Инвесторы все так же скептически относятся к еще одному поднятию процентной ставки ФРС до конца этого года. Хотя позитивный отчет от Бюро рынка труда, вышедший в минувшую пятницу, где говорится, что с учетом коррекции на сезонные колебания количество рабочих мест увеличилось на 215 тыс., не вселил доверия инвесторов в отношении доллара США.

Хотя индекс доллара все-таки получил заметную, пусть и локальную, поддержку во вторник, укрепление произошло без каких-либо экономических данных или заявлений членов ФРС. Мы полагаем, что укрепление доллара было вызвано ожиданиями рынком позитивных данных по инфляции, которые выйдут в конце этой недели. Ожидается рост общего показателя в годовом выражении с 1,6 до 1,8%. Главная цель ФРС заключается в достижении уровня инфляции 2%, при получении положительной статистики у ФРС появится больше поводов поднять ставку до конца этого года.

С технической точки зрения индекс доллара сильно перепродан, в случае выхода позитивных показателей уровня инфляции доллар США начнут восполнять понесенные потери, а это непременно скажется на стоимости золота. Технические данные по рынку золота указывают на «медвежью» тенденцию в среднесрочной перспективе. Инвестиции в золото не дают никакого процентного дохода, тогда как рисковые активы, то есть рынок ценных бумаг, продолжают 9-летний рост и раз за разом бьют рекорды.

Напомним, что цены на золото выражены в долларах США. Рост доллара на мировом рынке продолжит оказывать давление на стоимость желтого металла.

Лидеры роста и падения (02.08 – 08.08)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Halyk Bank	3,16%	Kazakhtelekom	-3,50%
KazMunayGaz	1,04%	KEGOC	-0,53%
KazTransOil	0,42%	Bank TsentrKredit	-0,36%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Apple	5,84%	Walt Disney	-3,85%
Goldman Sachs	2,61%	Merck&Co	-1,69%
Home Depot	2,34%	IBM	-1,26%
3M	2,10%	DuPont	-1,05%
Caterpillar	1,42%	Chevron	-0,90%
UnitedHealth	1,33%	The Travelers	-0,32%
JPMorgan	1,06%	United Technologies	-0,30%
Wal-Mart Stores	0,97%	Microsoft	-0,25%
General Electric	0,75%	Coca-Cola	-0,13%
American Express	0,72%	Nike	-0,08%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
MyoKardia Inc	98,42%	Top Ships	-81,32%
Technical Communications	47,62%	Terravia	-72,92%
Stamps.com	40,29%	Digiliti Money	-68,78%
Pacific Biosciences	38,82%	CPI Card Group Inc	-60,71%
Sensus Health	36,82%	Zynerba Pharma	-55,71%
Marinus Pharma	30,60%	Gemphire Therapeutics	-49,16%
Oncomed Pha	28,62%	iPass	-43,68%
Dexter Surgical	28,58%	Windstream	-43,47%
NxStage	27,34%	Electronics for Imaging	-41,54%
China Finance	27,14%	Westmoreland Coal	-32,24%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Next	9,01%	Shire	-5,65%
Anglo American	5,99%	Micro Focus	-5,44%
Burberry Group	4,81%	Standard Chartered	-5,13%
Old Mutual	4,66%	Pearson	-4,47%
British American Tobacco	4,62%	BAE Systems	-4,04%
Associated British Foods	4,60%	Barratt Developments	-3,70%
RBS PLC	4,35%	Centrica	-3,15%
IAG	4,02%	Rolls-Royce Holdings	-2,25%
Coca Cola HBC AG	3,96%	Paddy Power	-1,95%
Rio Tinto PLC	3,85%	Hargreaves Lansdown	-1,53%

ММВБ

рост	изм. %	падение	изм. %
РУСАЛ	12,68%	АК АЛРОСА	-3,45%
ДИКСИ Групп	8,19%	НМТП ОАО	-3,24%
НЛМК ОАО	6,00%	Система	-2,52%
Мечел	5,39%	Polymetal International	-2,34%
Группа ЛСР	5,05%	Сургутнефтегаз	-1,34%
ММК ОАО	4,80%	РОС АГРО ПЛС	-1,23%
Интер РАО ЕЭС ОАО	3,99%	М.Видео	-0,88%
Сбербанк	3,90%	Европлан ПАО	-0,83%
Банк ВТБ	3,33%	Татнефть	-0,72%
Яндекс	2,81%	Юнипро	-0,61%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Furukawa Electric	22,73%	Tokuyama Corp.	-8,66%
The Japan Steel Works	20,80%	Casio Computer	-8,32%
Denki Kagaku Kogyo K.K.	10,75%	Hitachi Zosen Corp.	-7,37%
Suzuki Motor Corp.	8,43%	Toho Zinc	-7,04%
IHI Corp.	8,31%	Toyobo	-7,04%
JFE Holdings, Inc.	7,99%	Marubeni Corp.	-5,78%
GS Yuasa Corp.	7,71%	Nichirei Corp.	-5,45%
Toshiba Corp.	6,98%	Nippon Paper Industries	-5,28%
ANA Holdings	6,59%	Teijin	-5,19%
Comsys Holdings Corp.	6,40%	Pioneer Corp.	-4,65%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Danone	7,02%	Fresenius SE	-5,80%
Adidas	3,94%	Siemens	-4,47%
Schneider Electric	3,33%	Volkswagen VZO	-1,56%
Louis Vuitton	3,06%	ING Groep	-1,13%
BMW	2,67%	Vivendi	-0,70%
BNP Paribas	2,64%	Bayer	-0,65%
Vinci	2,52%	Philips	-0,52%
Sanofi	2,50%	Unibail Rodamco	-0,49%
ASML Holding	2,42%	CRH	-0,37%
E.ON	2,40%	Essilor International	-0,09%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Illumina Inc	15,83%	Pioneer Natural Resources	-20,60%
Rockwell Collins	14,15%	Mylan	-17,08%
FMC	9,37%	Range Resources	-14,53%
CF Industries	9,27%	Viacom B	-13,93%
Humana	8,17%	AmerisourceBergen	-13,34%
Tyson Foods	6,36%	DaVita	-11,35%
TripAdvisor	5,92%	Hologic	-11,30%
Apple	5,84%	Concho Resources	-11,17%
Microchip	5,79%	Fluor	-10,73%
Hanesbrands	5,43%	Cardinal Health	-10,46%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Lufthansa	6,02%	Fresenius SE	-5,80%
Commerzbank	4,10%	Siemens	-4,47%
Adidas	3,94%	Fresenius Medical	-2,94%
Infineon Tech.	2,75%	Beiersdorf	-2,64%
BMW	2,67%	Heidelbergcement	-2,55%
E.ON	2,40%	Continental	-1,85%
Deutsche Post	2,32%	Volkswagen VZO	-1,56%
RWE	2,32%	Henkel	-1,37%
Deutsche Tel.	2,24%	Linde	-0,92%
Vonovia	1,71%	Pro Sieben	-0,79%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
Aurora Optoelectronics	59,94%	Jiangsu Chunlan Refrigerat.	-17,17%
Shanghai Yuyuan Tourist	52,89%	Shanghai Diesel Engine A	-15,57%
Tianjin Benefo Tejing	50,15%	Xishui Strong Year	-15,24%
Anyang Iron & Steel	32,00%	Cangzhou Dahua	-11,79%
Shanghai Tongji Tech	25,92%	Zhejiang Huazheng New	-10,43%
Lingyuan Iron & Steel	25,20%	Kingclean Electric	-10,35%
Zhonghang Heibao	22,84%	Hualing Xingma Auto	-10,05%
Ye Chiu Metal Recycling	22,27%	Xining Special Steel	-9,94%
Jinduicheng Molybdenum	20,82%	Beijing Sanyuan Foods	-8,87%
Aluminum Corp of China	20,50%	Zhejiang Wansheng	-8,72%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
Companhia Siderurgica Naci.	13,00%	CIELO ON NM	-9,02%
USIMINAS PNA N1	9,85%	ESTACIO PART ON NM	-6,36%
GERDAU PN N1	9,75%	ULTRAPAR ON NM	-3,88%
Metalurgica Gerdau SA	8,11%	BBSEGURIDADE ON NM	-2,04%
ELETROBRAS PNB N1	7,33%	CCR SA ON NM	-1,61%
Bradespar SA	7,11%	LOCALIZA ON EJ NM	-1,61%
Braskem SA	7,01%	LOJAS RENNER ON NM	-1,27%
BRASIL ON EJ NM	7,00%	KROTON ON NM	-1,06%
MARFRIG ON NM	6,96%	SABESP	-0,38%
Energetica de Minas Gerais.	6,71%	RAIADROGASIL ON NM	-0,17%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
Geely Automobile	9,70%	China Res. Land	-3,15%
Cheung Kong Property Holdi.	6,73%	China Life Insurance	-3,00%
AAC Technologies	6,08%	Ping An	-2,85%
China Unicom Hong Kong	5,30%	Aia Group	-1,92%
Wharf	4,37%	Want Want China	-1,70%
Tencent Holdings	4,17%	China Petrol & Chemical H	-1,67%
CITIC Pacific	3,48%	CLP	-1,58%
China Mer	2,45%	Kunlun Energy	-1,42%
China Resources Power	2,07%	CK Infrastructure	-1,37%
China Shenhua Energy H	1,99%	HSBC	-1,14%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	0,43%
Dow Jones	0,70%
FTSE 100	1,46%
NASDAQ	0,33%
Nikkei 225	0,07%
S&P 500	0,18%
Euro Stoxx 50	0,76%
Hang Seng	0,94%
ММВБ	1,56%
IBOVESPA	2,14%

Сырье

	изм.%
Light	-0,16%
Natural Gas	0,57%
Алюминий	0,66%
Медь	-0,34%
Никель	-1,06%
Олово	0,00%
Палладий	0,02%
Платина	0,00%
Серебро	-0,07%
Цинк	0,00%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	0,10%
Eur/Jpy	-0,05%
Eur/Kzt	0,20%
Eur/Rub	0,24%
Eur/Usd	0,08%
Usd/Chf	0,03%
Usd/Jpy	-0,14%
Usd/Kzt	0,15%
Usd/Rub	0,13%

Инвестидея

Palo Alto Networks – кибербезопасность превыше всего

Аналитики инвестиционной компании «ФИНАМ» рекомендуют покупать акции Palo Alto Networks (PANW) — базирующейся в Калифорнии IT-компании, предоставляющей решения для кибербезопасности предприятий, организаций и правительственных ведомств. Текущая цена составляет около $133, целевая цена — $160, потенциал роста — порядка 20%.

Зарина САИДОВА, аналитик ГК «ФИНАМ»

— Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

— Рыночная капитализация Palo Alto составляет $12,3 млрд, за последние три месяца акции компании подорожали на 22,7% в сравнении с ростом индекса высокотехнологичных отраслей США Nasdaq Composite всего лишь на 4,5%.

Платформа безопасности, разработанная Palo Alto Networks, состоит из трех элементов — фаервол, продвинутая защита конечных точек и облако выявления киберугроз. Фаервол обеспечивает визуальный интерфейс и возможность контроля пользователем, а также защиту от киберугроз сетевого происхождения; вторая составляющая предотвращает кибератаки, осуществляемые посредством вредоносного кода или за счет слабых мест программного обеспечения; третий компонент платформы обеспечивает превентивные меры против кибератак и предоставляет антивирусное программное обеспечение как услугу (SaaS).

— Какие факторы могут способствовать росту акций?

— Расходы бизнеса в глобальном масштабе на решение проблем кибербезопасности в ближайшие годы, как ожидается, будут динамично расти в связи с недавними вирусными атаками, и выручка Palo Alto окрепнет вслед за этой тенденцией.

Из событий этого года стало ясно, насколько актуальна проблема безопасности IT-систем государственных ведомств и частных организаций. Волна атак WannaCry — вредоносной программы, сетевого червя и программы-вымогателя денежных средств, поражающей компьютеры на операционной системе Microsoft Windows, не на шутку напугала топ-менеджеров во всем мире. От атаки пострадала британская национальная система здравоохранения NHS, а также такие крупные компании, как FedEx и Renault. Воздействию вируса подверглись и российские банки. Немалый ущерб нанес и вирус Petya, атаковавший в том числе сети Mondelez International и Reckitt Benckiser.

Согласно некоторым оценкам, мировые расходы на борьбу с киберпреступностью в ближайшие пять лет превзойдут $1 трлн, и мы ожидаем, что Palo Alto Networks в числе первых извлечет выгоду из этой восходящей тенденции.

— Каковы финансовые показатели Palo Alto Networks?

— В третьем фискальном квартале выручка компании возросла на 24,9% г/г и составила $431,8 млн, превысив усредненные ожидания Уолл-стрит. Выручка от продажи продуктов Palo Alto за прошлый квартал увеличилась на 1,3%, а от платной подписки на услуги и поддержки — на 45,7%. В частности, выручка от SaaS возросла на 55% г/г, что отражает перестроение стратегии Palo Alto Networks в сторону гибридной модели, эффективнее отвечающей запросам клиентуры софтверного бизнеса в настоящее время.

ДЕЙСТВУЮШИЕ ЛИЦА

Петр ПУШКАРЕВ,
шеф-аналитик компании TeleTrade

В 1993 году окончил с отличием Московский физико-технический институт (МФТИ). Занимался издательским делом, переводами философских текстов, в том числе комментариев к Упанишадам и другим древним текстам. С 1997 года – профессиональный трейдер, управляющий активами и финансовый аналитик, заставший торговлю по телефону до широкого распространения интернета.

Автор книги «Искусство быть смирным: механизмы принятия торговых решений на рынке Forex». Подготовил и провел обширный цикл обучающих иллюстрированных программ, выпущенный на CD. Известен также как автор многочисленных статей, в которых раскрывает логику поведения валют и других финансовых инструментов. Регулярно комментирует рыночные события на РБК ТВ и по радио. Ведет собственный блог i-like-tp.com, популярный как среди начинающих, так и среди опытных трейдеров.

Увлекается практиками самопознания, путешествиями. В разных городах и странах на семинарах, мастер-классах и индивидуальных консультациях Петра Пушкарева побывали сотни людей.

Западные СМИ очень сильно манипулируют нефтяным рынком

Цены на нефть волнуют практически всех — от политиков до предпринимателей и рядовых казахстанцев, поскольку это один из важнейших факторов влияния на курс тенге к доллару. О том, какие факторы формировали последние тренды на рынке нефти и чего ждать в будущем, в интервью «Къ» рассказал шеф-аналитик компании Tele Trade Петр Пушкарев.

Динара ШУМАЕВА

Мы сейчас вынуждены анализировать не столько реальность, сколько интерпретацию реальности

— При анализе динамики цен на нефть видно, что чаще всего на колебания влияют факты нарушения странами — членами ОПЕК соглашения по сокращению добычи нефти. Почему члены ОПЕК периодически нарушают эти договоренности?

— Естественно, когда есть много стран, то каждая пытается найти для себя какие-то выгоды. Есть известный еврейский анекдот. Несколько евреев пришли к раввину и спросили: «Почему нас недолюбливают другие народы»? Он говорит: «Давайте встретимся вечером, каждый принесет по бутылке хмельного напитка, все вместе сольем в котел и там договоримся. Они приходят, приносят напитки, сливают в котел. Раввин подошел, попробовал — а там вода! «Вот за это нас и не любят», — сказал он. Здесь такая же история — на общем фоне каждая страна думает, что что-то будет незаметно.

Но для меня, если честно, странно, что большинство обращают внимание не на то, что соглашение выполняется на 94% или в какие-то месяцы — на 98%, а на те несколько процентов, которые нарушаются. Даже в том виде, в каком это соглашение работает, пусть даже сокращение происходит не на 1,8 млн, а на 1,75 млн баррелей в сутки — все равно это большое сокращение добычи.

За шесть-семь месяцев действия соглашения в совокупности предложение на рынке нефти уменьшилось на 350 млн баррелей в год. А до конца года даже при каких-то нарушениях оно уменьшится еще на 500 млн баррелей. С рынка фактически за год уже убирается величина порядка 850 млн баррелей.

Если посмотреть, все запасы США сейчас составляют около 485 млн баррелей. То есть с рынка уже убирается больше, чем все эти запасы. Но при этом экспертное сообщество постоянно обращает внимание на какие-то мелочи, например на еженедельные колебания этих запасов.

Скажем, в неделю запасы колеблются обычно на 3–5 млн баррелей всего. На прошлой неделе, например, были данные, что запасы США уменьшились на 10 млн баррелей. Это уже привело к тому, что нефть немного подросла. Это понятно, что одну неделю запасы сокращаются, вторую — растут. Но если брать статистику в целом, за последние 15 недель в США 12 недель идет сокращение запасов и только три недели — очень небольшой рост. В сумме запасы сократились с апреля 2017 года где-то на 50 млн баррелей. Это много. Запасы сокращаются, но на это стараются не обращать внимания.

— Это делается намеренно?

— Конечно. Люди, которые играют на понижение, не какие-то зловредные, они не работают конкретно против России или Саудовской Аравии, они просто хотят заработать. И поскольку эти люди запаслись контрактами на понижение, то стараются любыми способами давить цены вниз.

— В этом заинтересованы крупные инвестиционные банки?

— Большие банки, лоббистские группы — те, кто хочет, чтобы до поры до времени обращали внимание на определенные данные, в том числе и сланцевые компании, которые купили контракты на понижение. Они выигрывают, когда цены на нефть высокие, но при этом понимают, что в ближайшее время цены такими не будут. Что делать? Захеджировать свои риски. То есть сегодня они зарабатывают на понижении цены непосредственно на финансовых рынках, при этом теряют, когда продают нефть, которую добывают. В результате этих двух операций они выходят в ноль — ничего не получают, но и не терпят убытки. Однако если цены на нефть удастся такими путями опустить пониже, то они заработают на этом понижении больше, чем потеряют на проблемах с дешевой ценой и добычей.

— А почему тогда не работать на рост?

— Куда давит, туда и работают. То есть в какой-то момент начнут точно так же давить и обратно. Например, в прошлом году был период, когда экспертное сообщество не обращало внимания на плохие данные. Как только выходят плохие данные, максимум через 5–6 минут выходит заготовленный заранее комментарий (очень красивый, видно, что так хорошо за 5 минут не напишешь), где объясняется, почему эти только что вышедшие данные — ерунда, и говорится, что есть много факторов, которые поведут цены вверх. И за период октябрь — декабрь прошлого года, что бы ни происходило, ни на какой негатив рынок вообще не обращал внимания. Давили вверх — и все.

В феврале — марте 2017 года был момент, когда цены держались высоко, несмотря на то что данные были как раз на понижение. То есть СМИ очень сильно манипулируют нефтяным рынком. Очень сильно. И это, конечно, не проблема СМИ по сути, а тех, кому они принадлежат, кто заказывает музыку. В нашей стране такого нет. Но американские СМИ особенно и европейские в меньшей степени очень охотно штампуют заготовленные клише. Статьи, которые содержат противоположное мнение, просто не публикуются до поры до времени. Такая очень условная свобода информации.

Рынок раскачивают во многом искусственно. Но что приятно в последнее время видеть, так это то, что на нашем внутреннем рынке СНГ — и в России, и в Казахстане — такое ощущение, что инвесторы собрались более вдумчивые, более долгосрочные. На колебания цен в $3–5 они практически не реагируют. В моменте, когда нефть держалась выше $50 (она была то $52, то 55, то 58), в Казахстане курс тенге был в коридоре 310–317 достаточно долго.

Только после того как нефть существенно опустилась, курс доллара поднялся, но коридор стал другой — 322–328 тенге за доллар, но опять же без резких движений. То есть курс тенге стал следовать не за каждым движением нефти. Инвесторы сейчас реагируют на более серьезный выход из коридора.

Цену на нефть ниже $40 в ближайшее время никто из серьезных игроков рынка на самом деле не видит. Совсем невероятных паникеров нет на рынке, но не стало и безудержных оптимистов. Люди как-то вошли в рамки, стали понимать границы возможного коридора.

— Какие еще факторы, кроме спекулятивных интересов некоторых игроков, влияли на динамику нефтяных цен с начала 2017 года? Какие факторы оказывают наибольшее влияние — политические или экономические?

— На цены на нефть всегда влияют четыре основных фактора: объем добычи (производство), объем потребления (спрос) и запасы — это чисто экономические факторы, и уже на это самое большое влияние оказывает политика. Из-за политики в основном все и происходит.

Есть еще один, скрытый, фактор — это сила и слабость доллара, потому что нефть торгуется за доллары. Например, был период, когда доллар был очень сильным — до конца 2015 года, и настроения на рост доллара подогревались историями, что американцы повысят процентную ставку много раз. Повысили они в итоге меньшее число раз, и доллар перестал расти. Пока доллар рос, нефть падала. Поэтому было такое мощное дно в конце 2015 — начале 2016 года.

В общем, все, что усиливает доллар, помогает нефти держаться на более слабых уровнях. Когда доллар крепкий, то при прочих равных условиях нефть проще опускать. Вот это мы видели не так давно.

— Какие настроения сейчас по доллару США на рынке?

— Сейчас из доллара многие выходят, не очень далеко, но, скажем, доллар теряет несколько процентов. По оценке МВФ, в ближайший горизонт может потерять до 10–15% из-за политики ФРС. Эксперты считают, что рынок может разочароваться в этой политике — маловато повышают процентные ставки.

Хотя, на мой взгляд, это тоже манипуляции. Раньше говорили: как будет хорошо для доллара, если поднимут 3–4 раза процентную ставку. Процентную ставку подняли уже 3 раза за последние полгода, но доллару от этого лучше не стало. То есть раньше была манипуляция, которая удерживала доллар на рост, а теперь говорят: да подумаешь, 3 раза подняли ставку — это все ерунда.

На самом деле циклы сильного и слабого доллара сейчас на рынке чередуются по два-три месяца. Если посмотреть, то весь год так, и, на мой взгляд, так будет продолжаться еще примерно год.

Будет момент, когда скажут: о, сейчас у Трампа получится принять очередной закон, получится провести налоговую реформу. То есть оптимизма прибавится — пойдет волна доллара на рост. Пройдет, скажем, два месяца, максимум три, что-то из этого выйдет или нет, и начнется новая волна падения.

Сейчас все рынки подвержены таким горкам, не совсем краткосрочным, длиной где-то в два-три месяца максимум. Сегодня выигрывают на рынке те трейдеры, которые играют не в долгий срок, а ставят на горизонт два-три месяца или даже две-три недели. Таким образом, эти волны роста и снижения доллара напрямую влияют на цены на нефть.

— Такие краткосрочные колебания — это тренд сегодняшнего дня или так было всегда?

— Это было не всегда. Это началось где-то с ноября 2016 года. Как только выбрали Трампа, сразу начался бардак на рынках. По-другому не назовешь.

Те банки, которые дают прогнозы на месяц, просто обязаны это делать, но они не торгуют по ним. Они торгуют по краткосрочным прогнозам. А это пишется для публики, потому что имидж: мол, мы большой солидный банк, как мы не напишем прогноз на год?

Самый длинный тренд, который я наблюдал в последнее время, длился два с половиной месяца. Это был период до выборов Трампа и после. Сумасшедший дом начался именно тогда.

До выборов говорили: у Трампа нет никаких шансов, Клинтон победит, на рынке спокойно и т.д. Потом стали говорить: если вдруг Трамп выиграет выборы, фондовый рынок обрушится, доллар упадет на 15% или больше, будет чуть ли не конец света. Рынок на этих комментариях снижался, золото росло. Как только Трамп был выбран, прямо в тот же день тренд моментально развернулся. Причем он развернулся именно большими деньгами, и сразу же стали выходить статьи, в которых было написано: какая хорошая у Трампа программа! Я едва успел уследить.

Большие банки просто переставили свои позиции в прямо противоположную сторону. Остальные инвесторы даже не сразу сообразили, что происходит. Только через пару дней они отреагировали.

Financial Times, Wall Street Journal, Gardian — все стали писать обратное. Это был первый странный момент, когда тренд, который четко шел в одну сторону, развернулся и пошел в обратном направлении. С тех пор на рынке начались волны: «Трамп — это хорошо» и «Трамп — это плохо». Плюс добавился Brexit.

Случился Brexit — британский фунт обвалился, золото выросло. Буквально через три месяца стали писать, что Brexit не так уж и плох: оказывается, будет столько плюсов для Британии! У них хорошая команда, новый премьер и т.д. Теперь на рынке новая легенда, что Brexit — это хорошо. Эта легенда тоже будет не надолго. Пройдет, условно говоря, еще несколько месяцев, и вспомнят, что будут потери в виде торгового дефицита, какие-то проблемы с межгосударственными соглашениями, с курсом валюты, что какие-то финорганизации переедут из Лондонского Сити во Франкфурт и т.д.

Это просто удобный способ, что рынок сначала проехался в одну сторону, а потом точно так же — в другую. Получается, что мы сейчас вынуждены анализировать не столько реальность, сколько интерпретацию реальности. Фактически люди создают так называемые фейк-ньюсы, вербальные интервенции, четко скоординированные с финансовыми потоками. Например, в день, когда победил Трамп, если бы банки промолчали и ничего не сделали, то через неделю золото стоило бы не $1350 и не $1335, а $1500. Рынок так был настроен, если бы его не переломили через колено и не развернули обратно.

В данном случае интересы спекулянтов, которые стремятся заработать на колебаниях, совпали с интересами политических элит, которым не нужно резкое обрушение. Они сделали так, что доллар стал дороже, а фондовый рынок поднялся на новую высоту.

Ведь доходы американских компаний почти не выросли за последний год. Те, которые выросли, соответствовали прогнозам, которые были год назад, а фондовый рынок вырос на 15%. На самом деле это просто пузырь.

Технологичный индекс вырос еще больше, хотя до выборов говорили, что технологичные компании пострадают от Трампа больше всех, он заставит их платить на родине налоги, заставит переносить производство, но все это забыто.

Просто элита пытается воспользоваться ситуацией, пока действительно все не изменилось, пока Трампа, как говорится, «троллят», успеть сорвать куш на росте акций. Успеть сначала сделать доллар дорогим, а потом выходить из него уже по дорогим ценам. То есть фактически элита обеспечила себе золотой парашют.

— А какие это элиты? Кто они?

— Это не одни и те же элиты, они частично меняются. Элита, поддерживавшая Обаму, Клинтон, — это одни персоны. Элита, поддерживающая Трампа, — это несколько другие люди. Первые — глобалисты: они зарабатывают на глобализации, на том, что все финансовые потоки текут в США, несмотря на отсутствие роста производства, на том, что на фондовом рынке надувается пузырь.

Команда, которая стоит за Трампом, понимает, что так вечно продолжаться не может. Она будет зарабатывать больше на росте реальной экономики, на торговых соглашениях, которые выгодны США, это национальноориентированные люди, которые понимают, что в дальнейшем их интересы будут удовлетворяться, если будет расти ВВП Америки, доходы граждан.

Первая группа рассуждает по принципу «после нас хоть потоп». Соответственно, они чувствуют, что их время уходит, они стремятся максимально взять свое. Это противоборство в явном виде существует, поэтому и законопроекты постоянно вносятся, отклоняются, переобсуждаются и т.д.

— Вы можете назвать конкретные компании, которые стоят за Трампом?

— Это не совсем удобно, потому что это все-таки слухи. А озвучивая слухи, ты как минимум можешь нарваться на юридические проблемы. Скажем так, первая группа — это преимущественно крупные IT-компании, в основном глобальные. У них нет большой привязки к США как стране. Компании, которые стоят за Трампом, — это, что называется, реальная экономика: промышленность, военно-промышленный комплекс (ВПК). Многие удивились, почему с приходом Трампа военные расходы увеличились. А как он может действовать по-другому, если его привели к власти люди, которые производят военную технику? Ее нужно продавать кому-то. За этим не стоит какое-то политическое обострение, просто людям нужно продавать свой товар. Это не значит, что обязательно приведет к какой-то напряженности.

— Возвращаясь к нефти, хотелось бы спросить: недавно стало известно, что добыча на Кашагане также превысила ранее достигнутую договоренность по определенному уровню. Как вы считаете, это добавит проблем общему рынку нефти?

— Если брать в масштабах Казахстана, то, конечно, это заметно, но если брать в масштабах той же ОПЕК, то — нет. В конце концов, в Нигерии буквально за какой-то месяц добыча выросла больше. Я думаю, что это не скажется так сильно на рынке. Это значит, что Казахстан пользуется моментом, так же как и сланцевые компании США.

— ОПЕК не удается сократить производство из-за того, что Ливия и Нигерия, освобожденные от обязательств сделки, продолжают наращивать добычу. Как их контролировать?

— По словам саудовского принца, с Нигерией уже есть соглашение. Буквально в конце июля была достигнута договоренность, что добыча будет ограничена еще на 1–2 млн баррелей в сутки, а это почти та же величина, что и сейчас. То есть фактически им разрешили осуществить тот рост, который произошел. То же самое с Ливией — там также установлена определенная планка по добыче. Эти страны не входят в соглашение ОПЕК просто потому, что у них уровень добычи упал чуть ли не до нуля за последние два года из-за политических проблем и конфликтов вплоть до физических столкновений, то есть там просто невозможно было даже транспортировать нефть.

Сейчас, когда все более-менее наладилось, они пытаются вернуться к уровням, которые у них были. Естественно, им предоставили льготы, потому что они фактически все потеряли в какой-то момент. Такая же история с Ираном. Санкции сняли и дали возможность вернуться к уровню 4 млн баррелей в сутки. Им это разрешено. Все эти факторы уже включены в текущие цены на нефть.

— Как на нефтяные цены может повлиять конфликт в Персидском заливе, в частности коалиция против Катара? Может ли Катар выйти из соглашения ОПЕК?

— Это политический фактор, но он вряд ли будет оказывать сильное влияние на нефтяные цены. В этом регионе периодически возникают разного рода конфликты, и длятся они по многу лет. Саудовская Аравия не ладит с Ираном, Иран — с Ираком, в Сирии идет война и т. д. Катар тоже один из участников. У него есть интересы в Йемене, есть интересы, связанные с газопроводом, поставляющим сжиженный газ, много чисто политических и религиозных споров, но, несмотря на все это, во главу угла все равно ставятся деловые интересы. Все соглашения заключались и благополучно выполнялись независимо от этих политических трений. Поэтому, на мой взгляд, этот конфликт существенно не повлияет на цены на нефть.

— По оценкам МЭА, в конце 2017 года США будут добывать на 1 млн баррелей в сутки больше, чем предполагалось в прогнозе, сделанном в ноябре 2016 года. Трамп утверждал, что планирует сделать США главным нефтяным игроком в мире. Как вы думаете, это реальный риск?

— Да, в США будет расти добыча, но это, во-первых, довольно медленный процесс, там не так все быстро. Насколько я знаю, эта программа рассчитана на три-пять лет. Во-вторых, добыча, скорее всего, будет направлена на удовлетворение внутренних потребностей самих Штатов, чтобы им не покупать много нефти. Но в дальнейшем это сыграет свою роль в ценообразовании.

Реальный риск исходит от роста сланцевых компаний. Но уже есть сведения, что некоторые компании недополучили капитал за счет того, что цены на нефть оставались низкими последние полтора месяца. Это означает, что для них эти цены уже создают некий потолок, они уже не дают им развиваться. Сейчас цены подрастут, компании снова нарастят добычу. Из-за этого баланс сместится, и цены вновь упадут. В целом все смещается в коридор $50–55 за баррель постепенно. Вряд ли $60, но и не $40.

— Какой уровень цены на нефть вы прогнозируете к концу 2017 года и каким в связи с этим будет курс тенге к доллару?

— Вы же сами понимаете, что давать такие прогнозы на конкретный момент времени — значит пытаться попасть пальцем в небо.

Сейчас конъюнктура спроса-предложения (добычи) и запасов складывается такая, что нефтяные цены будут склонны все же прижиматься больше к верхней части коридора, то есть к отметкам в $53–55, моментами, возможно, даже выше. То есть не сами эти цифры есть прогноз на конец года — это важно. Коридор останется прежний — от $44 до 55 по большей части, но чаще цены будут прижиматься к верхним границам, стремиться их преодолеть, а не скатиться вниз. А там уж насколько получится пролезть выше или просто задержаться в верхних ценах, настолько и получится.

Что касается курса тенге, то, соответственно, при позитивном в целом прогнозе по нефти можно ожидать, что и курс даже в какие-то крайние моменты вряд ли превысит отметку в 350–360 тенге за доллар и постепенно вернется на уровни ближе к 310–315 тенге в течение года.

Никакой серьезной девальвации казахстанской валюты, будь то естественная или искусственная, в этом году я не ожидаю. И даже поспорил с другим экспертом в прямом эфире КТК на бутылку коньяка, что до Нового года резкой девальвации тенге не будет, а будет вот такое поведение курса.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Новостройки нынче в цене

Обзор рынка первичной недвижимости в Казахстане

Тенденции

Стагнация в отрасли строительства, которая наблюдалась в Казахстане с начала мирового экономического кризиса, сменилась стабильным ростом за последние три года, чему способствовала поддержка государством строительной отрасли и ипотечного кредитования. Не последнюю роль в этом сыграла и планомерная реализация государственной Программы развития регионов до 2020 года. По оценкам экспертов, до 60% сделок на рынке сегодня — это покупка квартир в новостройках. При этом структура спроса на первичном рынке меняется в сторону более доступного жилья.

Айгуль ИБРАЕВА

Сколько построили?

По данным КС МНЭ РК, в 2016 году было построено 10,51 млн квадратных метров жилья, что на 17,6% больше, чем в 2015 году. За первое полугодие 2017 года в Казахстане введен жилой фонд общей площадью 5,54 млн квадратных метров. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года показатель возрос на 11%. Стоит отметить, что схожие темпы роста в строительстве наблюдались лишь десять лет назад, до мирового ипотечного кризиса.

В 2016 году объем строительных работ составил 3,26 трлн тенге и по сравнению с предыдущим годом увеличился на 13,9%. В 2015 году показатель вырос на 7,3%. При этом, начиная с 2014 года темп роста объема введенных в эксплуатацию жилых зданий превысил темп роста расходов в денежном выражении, из чего можно сделать вывод, что застройщики в последние годы переквалифицировались на более дешевое жилье.

Каждый четвертый квадратный метр введен в эксплуатацию в столице страны. В городе Астана за первое полугодие 2017 года было введено в эксплуатацию 1,51 млн квадратных метров жилья, или 27,3% от общего объема. На втором месте идет город Алматы, где за шесть месяцев текущего года построили 928,79 тыс. квадратных метров жилья, что соответствует 16,8% от республиканского объема. Мангистауская область также отличилась ударными темпами строительства — там за рассматриваемый период было построено 542,56 квадратных метра жилья. В Северно-Казахстанской, Павлодарской и Костанайской областях строительство находится в состоянии упадка, объем введенного в эксплуатацию жилья не превышает 1–2% от республиканского уровня.

Себестоимость строительства

Себестоимость строительства, как и цены в других отраслях экономики, растет. Средние фактические затраты на строительство одного квадратного метра общей площади жилых домов по стране за 2016 год выросли на 1,6%. Наибольшее удорожание себестоимости наблюдалось в Павлодарской (35,6%), Акмолинской (31,5%) и Жамбылской (20,6%) областях. Всего за 2016 год себестоимость строительства подорожала в девяти регионах Казахстана. В Атырауской области, ВКО и в городе Алматы, напротив, себестоимость жилья сократилась на 15,7%, 11% и 8,6% соответственно.

За первое полугодие 2017 года средняя стоимость строительства квадратного метра жилья по стране, включая дома, построенные населением, составила 114,5 тыс. тенге, без учета построенных населением жилых домов — 121,3 тыс. тенге.

Столичное жилье оказалось наиболее дорогостоящим по себестоимости, здесь средняя стоимость строительства квадратного метра составила 150,5 тыс. тенге. В Алматы один квадратный метр обошелся подрядчикам в среднем в 147,9 тыс. тенге, в Алматинской области — в 115,9 тыс. тенге. Наиболее дешевое по себестоимости жилье в Кызылординской области — здесь расходы на строительство одного квадратного метра составили в среднем всего 63,8 тыс. тенге. В Жамбылской и Павлодарской областях себестоимость жилья также не превышает 70 тыс. тенге за квадратный метр.

Это означает, что на данный момент застройщики, учитывая факторы, оказывающие влияние на ценообразование конечного продукта (экономические, политические, спрос-предложение, изменения в законодательстве и т. п.), пытаются выжить в конкурентной среде, соглашаясь на меньшую прибыль и делая ставку на сохранение позиций на рынке в долгосрочной перспективе. Стагнация цен на жилье в первую очередь связана с негативными макроэкономическими влияниями, которые переживала страна последние четыре года (падение цен на нефть и курса национальной валюты, рост инфляции, падение доходов населения и ипотеки).

Какой спрос?

Напомним, с 1 июня 2012 года постановлением правительства РК была утверждена программа «Доступное жилье-2020», основной задачей которой являлось устранение недоработок предыдущих программ, в частности таких, как неполное обеспечение доступности жилья для основной массы экономически активного населения страны, а также для граждан, перед которыми государство несет обязательства — социально-уязвимых групп, молодых семей и пр. Позже она вместе с рядом других программ вошла в Программу развития регионов до 2020 года, утвержденную постановлением правительства РК № 728 от 28 июня 2014 года.

Как показывает анализ текущей ситуации на рынке жилья, несмотря на ухудшение экономических условий в целом и увеличение себестоимости строительства, спрос на новостройки демонстрирует стабильный рост. По данным Комитета по статистике РК, в Алматы в первом полугодии совершено 16 767 сделок купли-продажи жилья, что на 23% выше уровня 2016 года и на 104% — уровня 2015-го. При этом количество продаж квартир за шесть месяцев составило 14 269 единиц (+21% по сравнению с первым полугодием 2016 года).

Аналитики krisha.kz объясняют это несколькими причинами: решением приобрести жилье на падающем рынке, то есть по сниженной цене либо по приемлемым условиям (например, в рассрочку); покупкой жилья за счет накопленных валютных сбережений (в Алматы на май текущего года их доля составляла 76%); ростом предложения. Действительно, как мы отметили выше, рынок сегодня стабильно пополняется новыми предложениями.

Так, количество обращений покупателей в отделы продаж застройщиков в первом полугодии этого года по сравнению со вторым полугодием 2016 года выросло на 30%. При этом застройщики адаптируются под спрос, который сместился в сторону более доступного жилья.

«В последние два года структура спроса на первичном рынке стабильно меняется в сторону более доступного жилья эконом- и комфорт-классов. Так, наш анализ спроса на квартиры в новостройках в рамках подготовки IV онлайн-рейтинга популярности жилых комплексов показал, что доля заявок покупателей, которые они направили через Homsters.kz в первом полугодии 2017 года, по сравнению со вторым полугодием 2016 года по классам изменилась так: по объектам I класса (элит) сократилась с 4,4 до 2,6%; по объектам II класса (бизнес) уменьшилась с 46,7 до 31,4%; по объектам III класса (комфорт) выросла с 39 до 53,4%; по объектам IV класса (эконом) выросла с 9,9 до 12,6%», — рассказала управляющий партнер онлайн-сервиса для покупателей недвижимости Homsters.kz **Мария Рен**. — Важно отметить, что структура предложения по классам практически не изменилась».

При этом спрос на элитное жилье, который оценивается по количеству заявок, направленных через Homsters.kz в отделы продаж застройщиков, незначительно снизился. Однако, по словам эксперта, на цены это почти не повлияло: «С начала года были незначительные колебания стоимости «квадрата» в этом сегменте, которые коррелируют с динамикой курса тенге. Это связано с тем, что некоторые застройщики до сих пор привязывают расчет стоимости элитных квадратов к курсу доллара. Одна из причин сохранения такой привязки — высокая доля импортных стройматериалов в структуре себестоимости строительства элитных объектов».

Увеличение спроса на жилье эконом- и комфорт-классов эксперты связывают со спадом в секторе кредитования. Многие банки второго уровня свернули ипотеку на фоне девальвации. Однако уже сегодня рынок ипотечного кредитования в Казахстане, хоть и медленно, но все же растет. В июне 2017 года объем ипотечного кредитования достиг 1,01 трлн тенге. За год ипотечный портфель подрос на 15,5%.

Лидером ипотечного рынка страны является ЖССБК. Согласно департаменту рекламы и связи с общественностью АО «Жилстройсбербанк Казахстана», 75% всей казахстанской ипотеки в 2017 году было выдано именно ЖССБК. Банк является государственным социальным финансовым институтом, который помогает казахстанцам эффективно накопить на жилье и выдает доступные займы. На данный момент в банке открыто 965 100 депозитов. За все время своей деятельности с помощью института приобрести жилье смогли 146 975 человек.

Что касается первичного жилья, то ипотечное кредитование не является основным фактором, влияющим на спрос и цены на новое жилье. Застройщики предпочитают использовать и развивать собственные программы рассрочки (не считая государственных программ ипотеки и субсидирования). От ужесточения банками условий ипотечного кредитования могут лишь измениться предпочтения населения при выборе между новым или вторичным жильем.

Цены на новостройки

Цена за один квадратный метр общей площади квартир с черновой, чистовой отделкой в июне 2017 года в Казахстане в среднем сложилась в размере 249 тыс. тенге (по данным КС МНЭ РК). По сравнению с аналогичным периодом 2016 года цены на новое жилье снизились на 3%. В первом полугодии 2017 года к аналогичному периоду 2016 года новое жилье стало дешевле на 2,7%. Кроме того, несмотря на увеличение себестоимости строительства, цены в 10 городах из 18 в июне уменьшились по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года.

Самое дорогое новое жилье в Алматы, здесь цена одного квадратного метра введенного в эксплуатацию жилья в среднем составила 332,6 тыс. тенге. В Атырау новостройки предлагают в среднем за 326,3 тыс. тенге за квадратный метр. В столице квадратный метр нового жилья в июне стоил 318,8 тыс. тенге. Дешевле купить новое жилье в Жезказгане и Талдыкоргане, где квадратный метр в среднем обойдется в 90 тыс. тенге (цены на новое жилье, реализуемое в рамках Программы развития регионов до 2020 года).

В то время как стоимость вторички последние полтора-два года стабильно снижается, цены на первичном рынке за последний год практически не изменились, отмечают в Homsters.kz. «Стоимость квадратного метра новостроя, как в целом по рынку, так и по отдельным городам и классам, колеблется в коридоре 0,5–1,5%, без четкой тенденции к снижению или росту. Средняя цена «квадрата» в новостройках Астаны с начала года находилась в диапазоне 317–324 тыс. тенге, в Алматы — 450–466 тыс. При этом основные пики роста пришлись на весну, когда традиционно увеличивается спрос на новостройки», — отметила Мария Рен.

Стабильность цен на новостройки связана со стабильностью спроса на такое жилье. По оценкам эксперта, сегодня до 60% сделок на рынке — это покупка квартир в новостройках. Здесь имеет значение и постоянно ухудшающееся качество старого жилого фонда, и активность государства в поддержке строительной отрасли, которая с каждым годом только набирает обороты.

«Интересно, что даже на вторичном рынке покупатели больше внимания обращают на относительно новые дома. Недавно мы проанализировали заявки покупателей на Homsters.kz по вторичному жилью и оказалось, что 52% казахстанцев предпочитает приобретать квартиры в домах, построенных после 2000 года. Спрос на более старое жилье заметно ниже: 27% заявок на покупку вторички приходится на объекты 1980–90-х годов постройки, 21% — на квартиры в домах, построенных до 1980 года», — рассказала эксперт.

По словам Марии Рен, цены на новостройки до конца текущего года останутся неизменными, поскольку спрос на первичное жилье стабилен и поддерживается специализированными государственными программами. Так, например, с июня набирает обороты программа «Нурлы жер», в рамках которой можно получить кредит на покупку квартиры в новостройке под 10% годовых.

Осенью на фоне сезонного оживления рынка возможна даже некоторая положительная динамика (рост цен). Например, растущий спрос на доступные жилые комплексы эконом- и комфорт-классов (IV и III класс соответственно) может толкнуть цены в этих сегментах вверх.

Кто строит?

Населением за 2016 год введено в эксплуатацию 41,9% от общего объема жилых зданий, государством — 5,8%, иностранными собственниками — 2,5%. Наибольшая доля строительно-монтажных работ за данный период выполнена крупными предприятиями (45,2%). За первое полугодие 2017 года доля строительных компаний в жилищном строительстве возросла до 49,8%.

В 2016 году в Казахстане было зарегистрировано 7 176 строительных организаций, из них 6 549 малых, 405 средних и 222 крупных. МСБ в строительном секторе в основном занят капитальным (58,4% от общего объема работ) и текущим (59,1%) ремонтом. Строительством новой жилплощади занимаются преимущественно крупные предприятия (43%).

В список надежных застройщиков Казахстана в 2016 году, по версии Homsters.kz, вошли пять крупнейших строительных компаний страны — корпорация «Базис-А», холдинг BI Group, корпорация ORDA Invest, строительные компании «АльянсСтройИнвест» и «Элитстрой».

«Базис-А» почти тридцать лет работает в области городского строительства и является одним из лидеров стройиндустрии Казахстана. За 2016 год компания выплатила государству налогов на сумму 8 206,46 млн тенге, что является рекордной суммой в строительной отрасли после компании-подрядчика строительства объектов специализированной выставки. Строительная компания «Базис-А» реализовывала проекты в других странах СНГ и Канаде.

BI Group — более двадцати лет компания реализует строительство объектов жилой и коммерческой недвижимости, промышленной, гражданской, транспортной и социальной инфраструктуры. Среди лучших проектов холдинга — ЖК «Park Avenue», ЖК «Миланский квартал», ЖК «BI City». Застройщик имеет многочисленные награды за достижения в своей сфере от отечественных и международных организаций.

ORDA Invest занимается инвестированием и строительством, работает в Казахстане (Астана) и Кыргызстане, есть опыт реализации объектов в России. Среди лучших проектов — ЖК «Жетыген», ЖК «Янтарный», ЖК «Нур Аспан». Компания специализируется на жилом и коммерческом строительстве.

«АльянсСтройИнвест» (ТОО «Global Expert Development Group») входит в число десяти активнейших и успешнейших застройщиков на столичном рынке. Ее проекты — ЖМ «Лесная Поляна», ЖК «Грация», ЖК «АСИ». Застройщик сотрудничает с проектными компаниями и зарубежными производителями стройматериалов.

«Элитстрой» помимо жилищного строительства участвует в строительстве стратегически важных государственных объектов. В настоящее время группа компаний «Элитстрой» специализируется на возведении офисных помещений, элитных жилых комплексов, объектов бизнес- и комфорт-классов. В числе лучших проектов — ЖК «Хан-Тенгри» в предгорьях Заилийского Алатау, проекты эконом-класса ЖК «Асыл Арман» и «Алма-тау». Компания самостоятельно производит многие строительные материалы.

Большую нагрузку в обеспечении населения жильем берет на себя и государство. «В 2016 году в рамках государственных программ — Программы развития регионов до 2020 года и «Нурлы жол» (по направлению — кредитное жилье) введены в эксплуатацию около 7 тыс. квартир. В общей сложности в 2016 году банк выдал 24 691 кредит на улучшение жилищных условий», — рассказала директор департамента рекламы и связи с общественностью ЖССБК **Зауре Масгутова**.

Согласно информации Жилстройсбербанка, в первом полугодии 2017 года в эксплуатацию введено более 3 тыс. единиц кредитного жилья или более 195 тыс. квадратных метров. Во втором полугодии ожидается сдача 160 домов по всей стране на 12 364 квартиры общей площадью 721 тыс. квадратных метров. Жилье будет реализовано в рамках программы «Нурлы жер». По данным на 1 июля 2017 года выдано 17 978 займов.

Больше всего сегодня строят в Шымкенте и Атырау. За январь-июнь там сдали по 40,5 тыс. квадратных метров жилья — это 672 и 677 квартир соответственно. Значительно выросли объемы строительства в Актау — до 34,2 тыс. квадратов (540 квартир). Далее идет Уральск с 30,2 тыс. квадратных метров и Павлодар с 28,2 тыс. (по 504 квартиры).

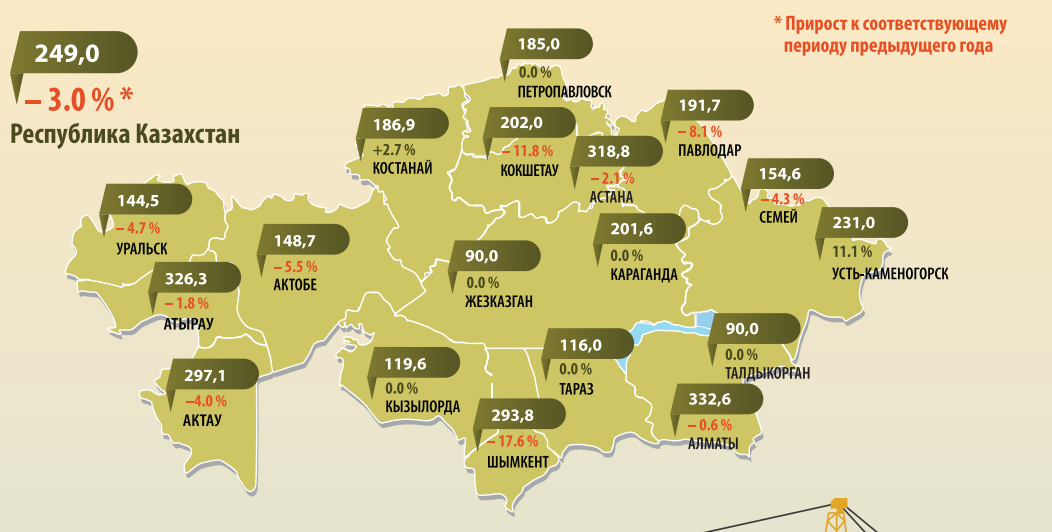
Во втором полугодии планируют достроить еще 12 жилых объектов общей площадью 150 тыс. «квадратов». Возводимое за счет средств «Байтерек девелопмент» жилье продают преимущественно вкладчикам АО «Жилстройсбербанк Казахстана». Часть недвижимости сдают в аренду очередникам акиматов.

«Учитывая государственную поддержку с целью повышения доступности жилья для населения, ожидается рост строительства доступного жилья в Казахстане. Только в рамках программы «Нурлы жер» предполагается ежегодный рост объемов ввода жилья за счет всех источников финансирования», — отметила Зауре Масгутова.

Сейчас на рынке жилья наблюдается процесс выхода из фазы рецессии, то есть цены на недвижимость снизились, достигли дна, и рынок готовится к переходу к фазе роста, отмечают эксперты. По их мнению, в 2018 году будет наблюдаться стабильный рост экономики страны, платежеспособность населения улучшится, возрастет спрос на качественное и современное жилье, в связи с чем прогнозируется небольшой рост цен и на рынке недвижимости. В частности, к концу мая 2018 года ожидается рост на рынке вторичного жилья в Астане на 4–5% (355 тыс. тенге за квадрат) и первичного жилья — на 6–7% (321 тыс. тенге за квадрат). В стоимостном выражении цены на рынке недвижимости должны вырасти приблизительно на 15–19 тыс. тенге за квадратный метр жилья.

Рынок первичной недвижимости в РК

Цены продажи нового жилья в июне 2017 года, за 1 кв. метр, тыс. тенге



Стоимость строительства введенных в эксплуатацию жилых зданий в январе-июне 2017 года, тыс. тенге

	Фактическая стоимость строительства	Введено жилых зданий – всего, кв.м.	Средняя стоимость строительства одного кв.м.
Город Астана	226 922 195	1 510 533	150,5
Город Алматы	137 327 692	928 791	147,9
Алматинская обл.	23 292 536	200 962	115,9
Карагандинская обл.	17 843 854	162 057	110,6
Атырауская обл.	28 933 401	291 817	99,2
Акмолинская обл.	24 480 316	255 876	94,0
ВКО	14 077 301	147 796	89,1
Костанайская обл.	10 162 340	114 002	88,2
Мангистауская обл.	47 833 490	542 564	88,0
ЮКО	27 974 075	318 077	83,0
ЗКО	16 956 457	204 113	80,9
СКО	4 379 773	54 166	78,7
Актюбинская обл.	19 193 719	242 182	69,9
Павлодарская обл.	4 100 854	58 659	68,5
Жамбылская обл.	13 989 561	204 717	68,3
Кызылорбинская обл.	19 575 413	306 910	63,8
Республика Казахстан	637 042 977	5 543 222	114,5

Источник: КС МНЭ РК

Kursiv Research

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 28 (704), ЧЕТВЕРГ, 10 АВГУСТА 2017 г.

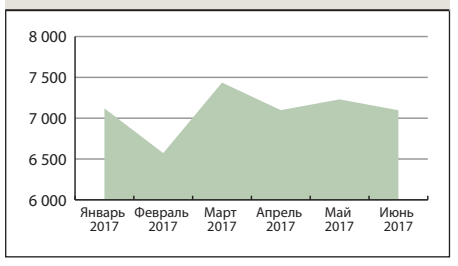
БАНКИ И ФИНАНСЫ: БАНКИ УСИЛИВАЮТ БОРЬБУ ЗА КЛИЕНТА 08

БАНКИ И ФИНАНСЫ: СТРАХОВЩИКИ РАБОТАЮТ НАД СОБОЙ 09

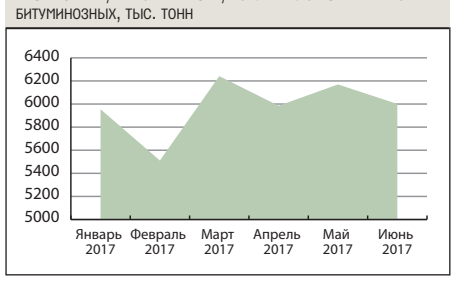
ИНДУСТРИЯ: СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ АМБИЦИИ КАЗАХСТАНА 10

HI-TECH: ВИРАЖИ «ЭПОХИ ДАННЫХ» 11

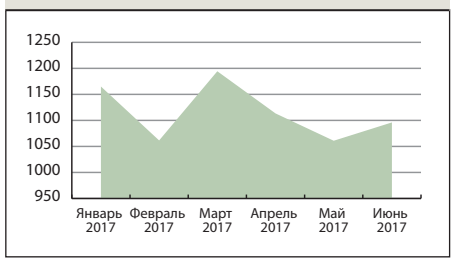
Нефть, включая конденсат газовый, тыс. тонн



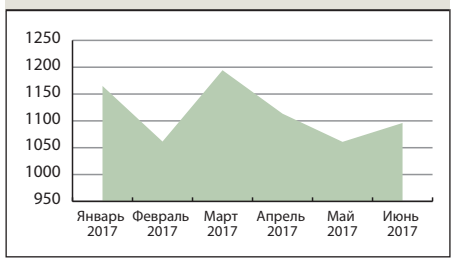
нефть сырая, включая нефть, полученную из минералов битуминозных, тыс. тонн



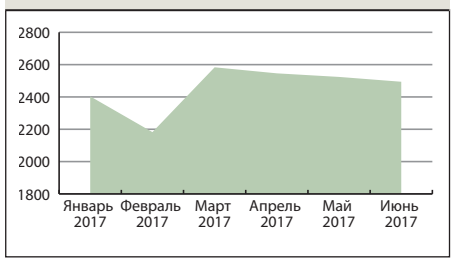
конденсат газовый, тыс. тонн



Газ природный в жидком или газообразном состоянии, млн куб. м



газ нефтяной попутный, млн куб. м



E-commerce переходит в смартфон

У мобильных пользователей все на бегу

По оценкам экспертов рынка электронной комерции, владельцы смартфонов на 20% более склонны к импульсным покупкам

Маркетплейс

Мировая тенденция такова, что каждый второй онлайн-покупатель заказывает товар со смартфона. Поэтому, создавая свой e-commerce проект, нужно учитывать особенности мобильных пользователей. Аналитики полагают, что благодаря глобальному тренду «мобилизации» в будущем особую роль в развитии e-commerce сыграют удобные и простые для пользователя мобильные приложения.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Клиенты со смартфонами заходят в интернет на бегу, в перерывах между работой или по дороге домой, на встречу или учебу. У них нет времени долго разбираться с сайтом, который не адаптирован для мобильных устройств. Это касается внешнего вида, скорости загрузки и удобного поиска внутри ресурса. Комфортный сайт — основное требование такого клиента. Как только при его загрузке начинаются проблемы — слишком большие картинки, страница не адаптируется под размер экрана — пользователь тут же его закроет и поедет дальше по своим делам. Таким образом, у компаний, специализирующихся на электронной коммерции, есть всего несколько секунд, чтобы не потерять большую долю клиентов. Например, 55% посещений торговая площадка Satu.kz получает от пользователей мобильных устройств. Они дают 65% от общей выручки.

«Мобильные пользователи делают то, что не займет много времени. Например, быстро посмотреть наличие товара или его стоимость. А вот для того, чтобы изучить товар или сравнить его с другими, пользователи чаще выбирают десктоп, — комментирует руководитель Satu.kz **Иван Портной**. — Так как мобильные пользователи делают все на ходу, то их покупки скорее эмоциональные. По нашим оценкам, владельцы смартфонов на 20% более склонны к импульсным покупкам».

Еще одна особенность мобильных покупателей — это частые покупки в летний сезон. В период отпусков люди больше времени проводят вне дома, у них нет доступа к компьютеру, зато всегда под рукой мобильный. По словам Ивана Портного, весной процент посетителей с десктопа начинает падать, зато с мобильных устройств — существенно расти. Таким образом, в несезон интернет-предприниматели могут терпеть еще большие убытки, если они не готовы принимать мобильных пользователей.

Портрет мобильного покупателя

Аналитики маркетплейса посчитали, что за первое полугодие 2017 года 41% посетителей заходили на торговую площадку с помощью компьютера, 55% — со смартфона и только 4% — с планшета. Большинство владельцев смартфонов (68%) пользуются операционной системой Android, в половину меньше — IOS (30%) и только 2% — другими типами операционных систем, включая Windows Phone. При этом, по сравнению с прошлым полугодием 2016 года, доля пользователей Android выросла, а доля пользователей IOS упала, каждая на 7%.

Возраст половины мобильных посетителей маркетплейса — люди от 25 до 34 лет, и количество таких пользователей продолжает расти. Среди мобильных пользователей больше всего женщин. В отличие от мужчин, они чаще заходят на торговую площадку со смартфонов (60% против 40%) и активнее совершают покупки с мобильного (70% против 30%).

Мобильные приложения выигрывают

Благодаря глобальному тренду «мобилизации» в будущем особую роль в развитии e-commerce сыграют удобные и простые для пользователя мобильные приложения. Их устанавливает самая лояльная аудитория, которая уже тепло относится к бренду. Кроме того, это наиболее активные пользователи — они в три раза чаще возвращаются на онлайн-ресурс, чем те, кто пользуются компьютером. Как рассказывает Иван Портной, на украинском маркетплейсе Prom.ua 1% всех посетителей через его мобильное приложение генерирует 10% от общего товарооборота.

Хотя мобильная версия сайта и мобильное приложение уже musthave для бизнеса, многие украинские и казахстанские интернет-магазины отстают в развитии этого направления — у некоторых отсутствует даже мобильная версия. Проблема в том, что опыт использования мобильных и десктопных версий — совершенно разный. Они требуют разного интерфейса, разного расположения элементов, разного подхода к удержанию пользователя на сайте. В мобильной версии все работает по-другому, там основное требование — простота в пользовании на уровне интуиции.

Тип устройств, с которых приходят посетители

устройство	2014	2015	2016	1п. 2016	1п. 2017
ПК	76,70%	61,16%	50,97%	53,94%	41,00%
Смартфоны	17,04%	32,52%	44,67%	41,45%	55,00%
Планшеты	6,27%	6,32%	4,36%	4,61%	3,44%

Типы операционных систем, с которых приходят посетители со смартфонов:

ОП	2014	2015	2016	1 п. 2016	1 п. 2017
Android	50,70%	54,25%	60,78%	58,67%	67,55%
iOS	45,18%	43,47%	36,99%	39,55%	30,04%
WindowsPhone	1,73%	1,18%	0,70%	1,06%	0,56%
Прочие	2,39%	1,10%	1,53%	0,72%	1,85%

Возраст мобильных покупателей

возраст	2014	2015	2016	1 п. 2016	1 п. 2017
18–24	22,29%	30,06%	25,45%	28,35%	14,64%
25–34	46,29%	51,35%	48,18%	49,40%	56,07%
35–44	16,00%	11,21%	20,00%	13,73%	19,25%
45–54	9,71%	4,65%	5,45%	5,49%	7,11%
55–64	3,43%	2,24%	0,91%	2,49%	1,88%
64+	2,29%	0,50%	0,00%	0,54%	1,05%

Парковочное место преткновения

Платные парковки в Алматы стали причиной конфликта

Проблема

Недавно один из блогеров поднял вопрос о законности работы алматинских платных парковок. По его мнению, поскольку зоны парковочных мест оформлены неправильно, платить граждане не должны. В комментариях «Къ» технический директор компании ТОО «Алматы спецтехпаркинг сервис» Роман Налепов прокомментировал ситуацию, отметив, что проблема не только в невнимательности граждан и неправильно оформленных парковках, но и в работе неких нелегалов в жилетках.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

После 19 часов платная парковка бесплатна, потому что ночью автомобили никто не охраняет

— Роман, видимо, вам еще предстоит привести парковки в соответствие с Правилами организации платных автостоянок (автопарковок) города Алматы, утвержденными постановлением акимата города. Но как быть с парковщиками, которые и сейчас взимают деньги с людей даже на платных парковках?

— Проблема платных парковщиков — это наследие прошлого, которое с приходом платных парковок мы стараемся искоренить. Суть проблемы — это некие люди, которые иногда в настойчивой форме, а иногда в форме легкого попрошайничества за навязываемую услугу помощи при выезде задним ходом требуют каких-то денег. В принципе, любой водитель, сдающий на права, проходит необходимый экзамен, в том числе и на езду задним ходом. Правила дорожного движения не подразумевают каких-либо помощников, находящихся на проезжей части, и тем более, не наделяют их полномочиями останавливать движение. Эти люди по-прежнему присутствуют на улицах. Мы имеем основания, чтобы заявить — это не некие частные лица, которые таким образом зарабатывают себе на жизнь, а целая организация. Мы проводили скрытые наблюдения. Вечером, особенно в жилых кварталах, парковщики собирают деньги за якобы ночную парковку и охрану. При этом с 19 до 23 часов на парковках никто ничего не охраняет. А в 12 ночи приезжает тонированный автомобиль без номеров, куда подходят парковщики и сдают деньги, собранные с граждан. Что это за люди — мы не знаем, но подозреваем наличие некой цепочки передачи денег от исполнителей. Можно сделать вывод — работает некое преступное сообщество, которое занимается поборами с граждан. Хорошо, если это нужды реальных людей, что вряд ли. А поскольку это стопроцентный «черный» нал, с которого не платятся налоги, из этих денег может финансироваться все что угодно, в том числе и любая преступная деятельность. И когда водитель отдает сто тенге, даже из чувства жалости, что человек стоит на морозе и в жару, он должен быть уверен — не все деньги идут этому человеку. Нашим гражданам следует задуматься, кому они добровольно отдают свои деньги.

— Некоторые парковщики пристают и вымогают деньги в довольно жесткой форме, угрожая что-то сделать с автомобилем…

— Мы призываем граждан ничего не давать. На случай назойливого обращения в законодательстве РК есть соответствующие статьи, по которым этих людей можно привлекать к ответственности. Свою работу мы ведем совместно с ДВД. Где-то мы оперативнее выявляем факты, где-то они сами проводят свои рейды. Это сложный путь, городу нужно его пройти, и он начал движение в этом направлении.

Мы изначально говорили, что ни один парковщик не имеет права брать деньги в руки. В нашей системе инспекторы зон платной парковки занимаются только фотофиксацией. Должностная инструкция им запрещает прикасаться к деньгам. При нарушении этих правил на инспектора незамедлительно накладываются предусмотренные законом РК взыскания.

Все наши сотрудники имеют определенную форму одежды, удостоверение. Мы отслеживаем всех наших инспекторов по GPS-трекингу и знаем, где они находятся.

Мы считаем, что автоматизированная система позволит городу очиститься от присутствия платных парковщиков, которые есть во всех странах, где дорожное движение неупорядоченно. Город сейчас прилагает большие усилия по упорядочению дорожного движения, организуя платные парковки, bus-lane, скоростные автобусы. Все это этапы большого пути.

— У большинства парковщиков имеются жилетки с логотипом, какие-то удостоверения, но понять, откуда они взялись, несложно. Как вы думаете бороться с этим явлением?

— Мы можем только сигнализировать о фактах, и по нашим сигналам наряды полиции достаточно оперативно реагируют. Просто масштаб этого явления достаточно серьезный. Город очень быстро разросся, когда к нему присоединили дополнительные территории, но, к сожалению, штат полиции вырос не в той пропорции, как город. Поэтому у них есть какие-то приоритетные задачи. Когда имеется возможность, они проводят рейды.

Но я считаю, что наиболее эффективным будет модный сегодня краудсорсинг, то есть если каждый гражданин перестанет платить. А у граждан на самом деле мощная мотивация. Оплатив деньги парковщику, человек не оплачивает необходимое время парковки согласно внедренному в автоматизированную систему. А она будет учитывать ему штрафы. Для жителей города лучшая рекомендация — использование мобильного приложения — тогда вообще не надо до паркоматов бегать. И при фактах подобных приставаний надо понимать, что пострадать, в первую очередь от штрафа, может сам автолюбитель.

— А как же насчет оплаты за ночные парковки?

— Много вопросов касается того, что после 19 часов в зоны легальной парковки приходят эти «жилетки» и говорят: «до семи часов деньги собирают официально, а после семи деньги собираем мы». Ничего подобного. После 19 часов платная парковка бесплатна. Никто не имеет права вас принуждать платить. Хотим заверить: ночью автомобили никто не охраняет.

> Для жителей города лучшая рекомендация — использование мобильного приложения — тогда вообще не надо до паркоматов бегать. И при фактах подобных приставаний надо понимать, что пострадать, в первую очередь от штрафа, может сам автолюбитель

— На данный момент ваша компания — монополист. Что будет с тарифами?

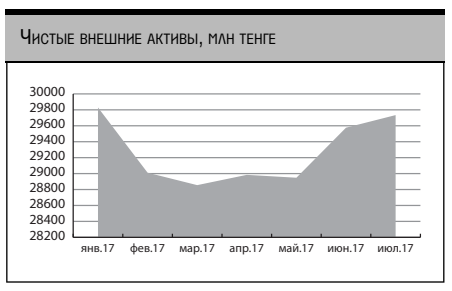
— Мы для себя не видим необходимости повышения тарифов, а, скорее, понимаем необходимость расширения зон платной парковки. Потому что всегда по периметру зон платной парковки, на границе платного и бесплатного пространства, образуется некий хаос. Касательно повышения тарифа: в районе Зеленого базара стопроцентная заполняемость. А в мире платных парковок есть ключевые индикаторы, на которые надо обращать внимание для обеспечения эффективной работы в плане разгрузки улиц по трафику. Один из таких индикаторов говорит, что если заполняемость выше 85%, то необходимо повышение тарифа. В первую очередь нужно помониторить еще месяца три-четыре — влияет ли на это сезонность. После этого надо построить модель, как будет работать эта парковочная зона при том или ином повышении тарифа. Здесь пальцем в небо никто попадать не собирается: имеются историческая статистика и математическая модель, что произойдет, если поднять тариф. Никаких односторонних утверждений тарифа у нас в принципе не может быть — это закрепляется постановлением акимата. Если аким принимает решение о повышении тарифа в конкретной парковочной зоне, тогда мы это делаем.

— У вас в планах охватить легальными парковками весь город?

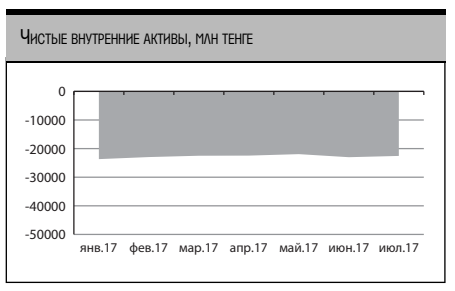
— Нет, у нас конкретные планы для текущего этапа по развитию парковочной зоны. Это квадрат улиц Райымбека — Достык — аль-Фараби — Сейфуллина. Естественно, в тех местах, куда будет заходить платная парковка, в период нашего администрирования (с 8 до 19 часов) парковщиков не будет.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

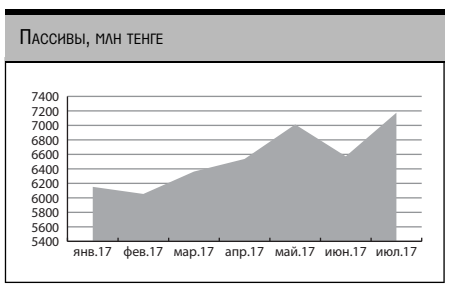
Чистые внешние активы, млн тенге



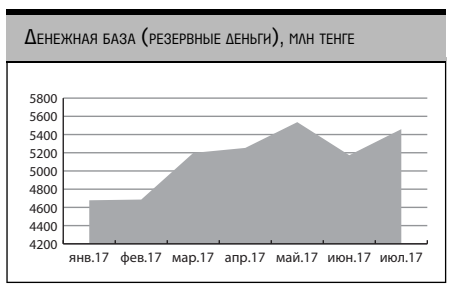
Чистые внутренние активы, млн тенге



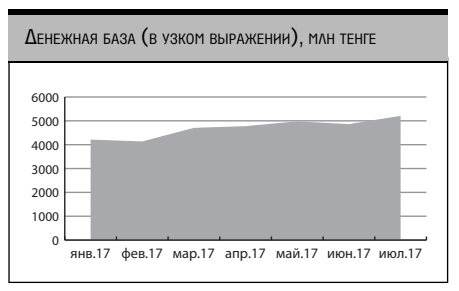
Пассивы, млн тенге



Денежная база (резервные деньги), млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Банки усиливают борьбу за клиента

Процессы

Казахстанская банковская система все сильнее претерпевает изменения. О том, как стоит строить отношения с клиентами и насколько сильно растет конкуренция, в эксклюзивном интервью «Къ» рассказал заместитель Председателя Правления АТФБанка Сергей Коваленко.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Банк должен оказывать определенный уровень сервиса и высоко держать планку, поэтому должна быть система, которая позволяет контролировать этот процесс

— Сергей, у вас очень интересная биография. Вначале вы увлекаетесь точными науками, а потом вдруг оказываетесь в банковской сфере. Почему и как так получилось?

— Мне очень нравятся точные науки. Мое первое образование — это теоретическая физика. Учиться было интересно, но через два-три года стало понятно, что занятие теоретической физикой особых доходов мне не принесет. Поэтому параллельно я получил дополнительное образование. Выбор пал на «Банковское дело», оно казалось мне более правильным, более математически расчётным, чем та же экономика международных отношений. Теперь уже более 15 лет я специализируюсь на разработке и внедрении бизнес-стратегий для крупных компаний и сейчас сфокусирован на банковском секторе, так что принятое тогда решение оказалось верным.

— Если проводить параллель между полученными знаниями, помогают ли они вам в работе сегодня?

— Лично мне базовое образование позволяет сегодня быстрее схватывать новые тенденции в различных сферах. Любое решение — будь то производственная компания или банк — завязано на множестве факторов. Поэтому если у тебя есть навык складывания логических цепочек и их взаимосвязи, то это позволяет принимать любое решение достаточно быстро. Появилась, к примеру, идея запустить новый продукт — кредитную карту. Эта задача раскладывается на логические блоки, начиная от определения целевой аудитории, заканчивая тем, как будет выглядеть этот продукт, и анализ внутри каждого блока приводит в итоге к тем или иным выводам.

Второй момент, который дают точные науки, — это то, что ты никогда не знаешь все наверняка. То же самое происходит и в менеджменте. Ты никогда не обладаешь 100%-ной информацией. Можно бесконечно копаться в поисках более точной информации, но момент уйдет, а нужного вовремя решения не будет. Математика учит выстраивать гипотезы. К тому же, когда есть база, то тебе легче воспринимать теорию, тебе легче воспринимать данные. Если ты сдал курс высшей математики, то экономические формулы не кажутся слишком сложными, просто физически ты их легче воспринимаешь, и, соответственно, принимаешь и понимаешь изменения, которые происходят вокруг.

Кстати, здесь еще есть один немаловажный аспект — образование не конечно. Учиться приходится каждый день. Откуда, например, у меня знания по маркетингу и степень MBA? Потому что в какой-то момент в этом возникла потребность. Когда возникает ощущение достижения предела в чем-то, нужно идти за новыми знаниями. И сейчас ситуация такова, что если ты хочешь развиваться и двигаться дальше, тебе все время приходится учиться. Без вариантов.

— А вот в течение 2,5 лет вашей работы в банке маркетинговая политика изменилась, вам удалось привнести что-то свое?

— Я надеюсь, что да. Конечно, оценивать себя не самое благодарное дело. В первую очередь, работу должны оценивать клиенты, акционеры банка, коллеги. Но если рассматривать этот вопрос с точки зрения клиентов, я думаю, что мы стали более открытыми, более мобильными. Мы стали быстрее реагировать на клиента, причем, как на негатив, так и на позитивные моменты.

— Что означает «реагировать на клиента»?

— Мы у себя в банке выстроили систему оценки уровня сервиса. В один индикатор — Индекс заботы о клиенте — объединили все сервисные показатели. Соответственно, следим за динамикой индекса для того, чтобы понимать, насколько мы продвигаемся в улучшении качества обслуживания. У нас есть три базовых источника информации от клиентов, на каждый из которых мы соответственно реагируем. Первый источник — это непосредственно обращения клиентов, которые делятся на две категории. С одной стороны, это разного рода жалобы, которые поступают к нам через письменные обращения, интернет, отделения банка. С другой — это предложения, когда клиенты просят внести те или иные изменения в процессы или в условия по продуктам, высказывают свои пожелания. Это, так называемый, входящий поток.

Далее второй источник информации — это Контакт-центр, через который мы формируем исходящий поток. Не каждый клиент позвонит в банк и расскажет о своем опыте. Поэтому мы сами проводим исследование. Сейчас у нас более полумиллиона клиентов. Мы берем статистическую выборку, выделяем несколько тысяч клиентов и обзваниваем их, чтобы понять их отношение не в целом к банку, а к конкретным продуктам и услугам. Каждый месяц формируется выборка, которая охватывает все продукты и все категории клиентов. Ведь на самом деле один пользуется карточкой, но не пользуется кредитом, другой пользуется кредитом, но не любит ходить в отделения. И здесь нужно понять всех.

Клиент не только ставит оценку продукту, которым он пользовался, но и объясняет причину, почему ему что-то понравилось, или наоборот. В результате появляется совокупная оценка Индекса лояльности (NPS — Net Promoter Score). Наша задача, чтобы NPS был 80 пунктов и выше. Это значит, что не менее 80% клиентов нас порекомендуют. Сейчас уровень NPS у нас находится в этом пределе. Это очень хороший показатель.

В этом процессе нам интересны два момента: растет или не растет NPS в целом, но самое важное — это детракторы — критики продукта, те люди, которые оценивают нас от 1 до 6 баллов. Здесь нам важно знать, почему так происходит. Когда мы знаем «почему» — из этого появляется решение. Каждый случай с детрактором по всем регионам мы проверяем и анализируем, и если проблема, поднятая клиентом, подтверждается, то тогда, естественно, возникает необходимость в ее решении.

— И как это происходит?

— Обычно в этом случае нужно работать с тремя вещами. Во-первых, это люди. Если наш работник повел себя не совсем корректно или предоставил неполную информацию, то тут нужно обучать персонал. Второй момент — это процесс. К примеру, в свое время клиенты жаловались на очереди в обеденное время. Поэтому мы внедрили плавающий график для сотрудников. И третий момент — это внесение изменений в сам продукт. Если есть возможность и целесообразность — мы это сделаем, если нет, то постараемся предложить клиенту какие-то альтернативные сервисы.

— Получается, что во многом работа основывается на реагировании на жалобы и предложения, но ведь если их нет, это не значит, что все работает идеально?

— Здесь вы правы. Я не могу все время ждать жалоб или предложений от клиентов. Я должен контролировать процесс работы банка. Поэтому мы используем такой инструмент, как тайный покупатель (mystery shopper), который позволяет выявить «слабые места» в коммуникации сотрудников с клиентом. Это и есть тот третий источник информации, о котором мы говорили в начале. Тайные покупатели подходят к каждому нашему сотруднику по разным продуктам: кто-то за карточкой, кто-то кредит брать, кто-то по депозитным вопросам. Таким образом мы получаем отчеты по менеджеру, по каждому отделению и, соответственно, по каждому региону. Если стандарт не соблюдается — принимаются меры и проводится дополнительное обучение. Если наоборот — все хорошо, то, конечно, такого работника мы благодарим, приводим в пример. Должна быть какая-то адекватная оценка. Это позволяет держать в тонусе всю сеть.

— Насколько же такая трехсторонняя оценка сервиса оправдана?

— Знаете, не бывает так, что ты чем-то не занимаешься, а оно само у тебя хорошо. Я в такое не верю. Это не работает. Все люди разные, все приходят с разным уровнем подготовки. Все меняется, а банк должен оказывать определенный уровень сервиса и держать планку независимо от конкретного сотрудника. Поэтому должна быть система, которая позволяет контролировать этот процесс. Ведь если даже на идеальной машине не ездить, то через какое-то время она развалится. Поэтому система отношения с клиентами — это некая машина, которая должна соответствовать своим стандартам. Мы этот механизм постоянно поддерживаем на определенном уровне и стараемся как-то улучшить.

— Пока мы обсуждали тему работы с клиентами, у меня возникли еще вопросы. Когда же был зафиксирован наибольший рост негативного отношения клиентов к банку? Не в 2015 году, когда вокруг АТФБанка разразился громкий скандал с ипотечниками?

— У нас более 500 тысяч клиентов. У каждого идет с банком какая-то коммуникация. Миллионы операций проходят каждый день, поэтому естественно в какие-то моменты у клиента может возникнуть негодование по разным причинам. Это текущие вопросы и в этом отношении нет пиковых периодов.

Вопрос с ипотечными заемщиками не касался только нашего банка и тем более не касался сервиса и условий конкретного продукта. В целом сложилась такая ситуация, когда определенная категория заемщиков начала испытывать проблемы с обслуживанием своих ипотечных займов. Банк всегда заинтересован в том, чтобы клиент не допускал просрочек, и поэтому когда у клиента что-то происходит, что не позволяет ему нормально выплачивать свой кредит, банк всегда готов к поиску адекватных инструментов решения вопроса. Понимаете, если клиент нацелен на уплату своего кредита, то он всегда с банком найдет общий язык. Если клиент не нацелен на уплату, то здесь, как и в любых других отношениях, решение найти практически невозможно. Вот, собственно, и все. Со своей стороны, как банк, мы сделали все, что было необходимо, рассматривали обращения и искали приемлемые варианты решения индивидуально в каждом случае.

— Но в этом скандале была и другая фаза, когда государство выделило деньги БВУ на рефинансирование ипотечных займов.

— В середине апреля 2015 года была утверждена государственная Программа рефинансирования ипотечных и ипотечных жилищных займов, которая как раз и была направлена на снижение долговой нагрузки заемщиков. Я скажу так: большинство из них этому обрадовались. Мы провели большую работу по информированию наших клиентов о возможности рефинансирования, обзванивали, отправляли сообщения, рассказывали, как подать заявку, объясняли, какие документы нужно собрать. Но, как и в любой математической выборке, всегда есть часть, которая отличается от основной массы. Есть клиенты, которым были неинтересны даже эти условия, и выдвигаемые ими требования просто невозможно принять. Поэтому когда я говорю, что банк должен быть лоялен к каждому клиенту, это не тот случай. Я не знаю, что еще банк мог сделать лучше в данных отношениях.

Большую работу вместе с другими банками и Национальным Банком РК мы провели по внесению изменений в условия программы с тем, чтобы расширить перечень заемщиков, которые смогли бы принять в ней участие. В том числе рассматривали предложения со стороны общественных организаций и непосредственно самих заемщиков. Впоследствии изменения в Программу были приняты. Это позволило большему количеству заемщиков получить рефинансирование.

— А что же сейчас происходит с теми людьми, которые два года назад пикетировали отделения банка?

— Среди тех людей, которых приходили к зданию банка с плакатами, непосредственно наших клиентов было всего несколько человек. Все эти случаи были рассмотрены в индивидуальном порядке. Я, конечно, не говорю, что у нас не было проблемных заемщиков, они были, но в основном наши клиенты обращались в банк напрямую, очень маленькая часть обратилась через общественные организации. Самые сложные случаи заемщиков мы рассматривали в рамках рабочих групп вместе с представителями Нацбанка РК, акимата и лидерами общественных движений. Могу сказать, что конструктивный диалог запустить удалось.

Средства, выделенные по программе рефинансирования ипотечных и ипотечных жилищных займов, мы освоили самыми первыми, в том числе и потому, что технически хорошо выстроили процесс и максимально упростили процесс рассмотрения заявок. На текущий момент по программе рефинансирования 1961 заем одобрена 2291 заявка. Процесс рефинансирования продолжается за счет высвобождения средств по очередности. Часть заявок еще находится на рассмотрении, это значит, что если заявки будут одобрены, то рефинансирование будет тоже осуществлено согласно очередности.

Сейчас мы продолжаем в индивидуальном порядке работать с клиентами, в том числе с теми, кто не подпадает под условия государственной программы. Не скрываем, еще остаются, так называемые, проблемные клиенты. Но невозможно на 100% решить все вопросы, остались только очень сложные проекты.

— Как же в таком случае банк намерен взыскивать долги? Обратитесь в коллекторские компании?

— Банк всегда двигается только в рамках закона. Есть определенные процедуры, которых мы должны придерживаться в таких случаях.

— Отдельные пользователи социальных сетей, которые внимательно следят за развитием государственных программ, в своих постах пишут о том, что данные программы направлены только на поддержку БВУ. Так ли это?

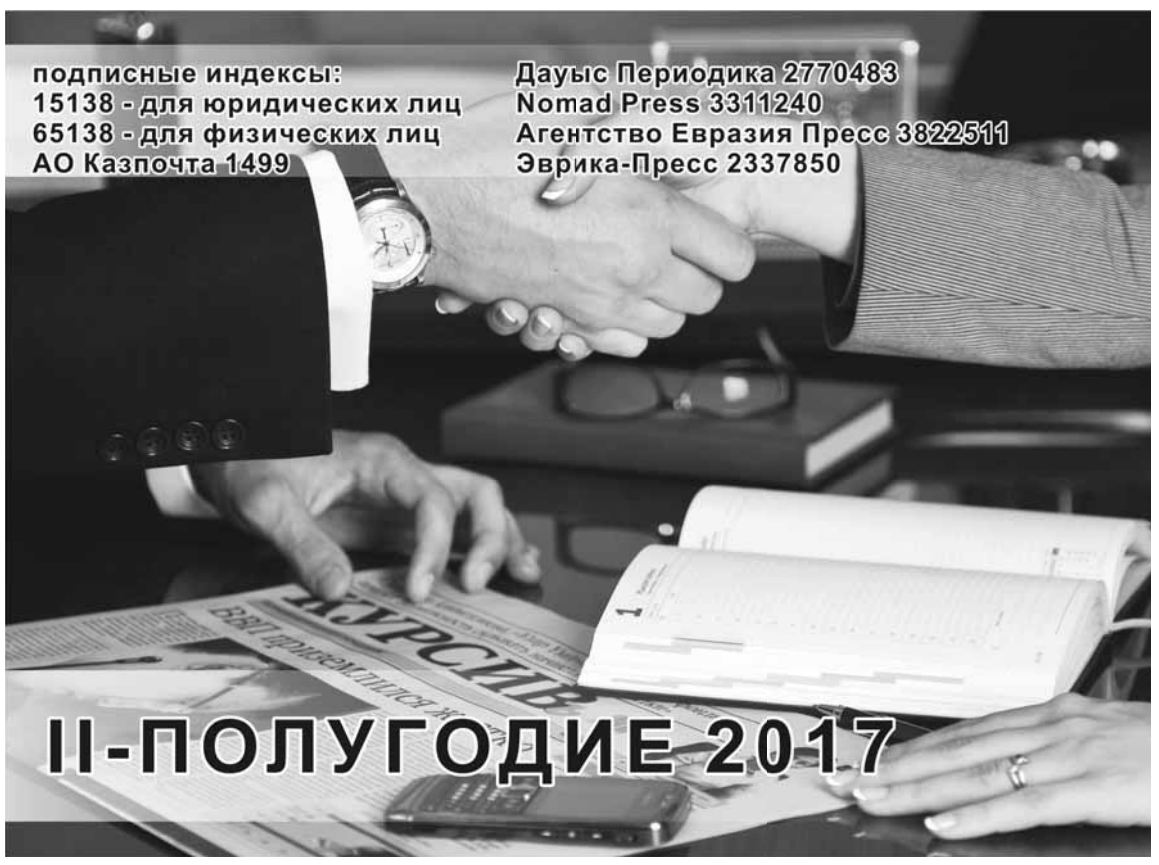
— Тут нужно очень четко разделять процессы. Все государственные программы направлены на поддержку страны и конкретного ее жителя через финансовые инструменты. Поскольку банки являются проводниками государственных денег, создается ощущение, что государство помогает банкам. Но банк не может существовать отдельно. Банк — это всегда часть экономического цикла, и он очень сильно зависит от всей экономики. Поэтому когда мы говорим о том, что государством выделяются деньги, то это, прежде всего, значит, что средства выделяются для всей экономической цепочки, чтобы экономика работала.

Возьмем для примера полученный социально-экономический эффект в результате кредитования в нашем банке компаний по государственным программам фонда «Даму» в 2016 году. Итог такой — предприятия увеличили свои обороты на 21%, на 17% увеличились их налоговые отчисления. Кроме того, на 8–9% увеличилось количество работников в этих компаниях. Вопрос: кому в этой ситуации выгодно? И государству, и компаниям, и людям, которые нашли работу. Естественно, в этой цепочке есть и банк, который тоже получил определенный доход. Нам, как банку, выгодно участвовать в госпрограммах, поскольку так у нас есть возможность предложить своим клиентам новый выгодный продукт. Более выгодная ставка, то есть более дешевые деньги, соответственно снижает долговую нагрузку, увеличивает рентабельность бизнеса и как следствие — при таких условиях у большего количества предприятий есть возможность получить финансирование и в последствии — качественно обслуживать свой кредит. Другими словами — государственные программы являются неким «впрыском бензина» для экономики, который позволяет взять более динамичный старт, эффективнее запустить тот или иной процесс.

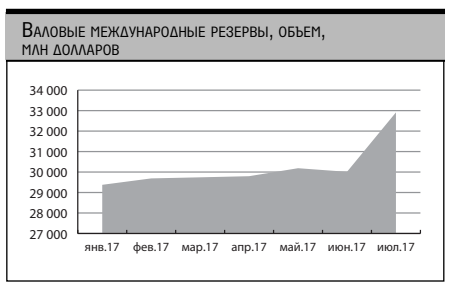
— Как вы оцениваете казахстанскую банковскую систему? Если сравнить, что было, когда вы только приехали в Казахстан, с тем, что наблюдается сегодня?

— Самое главное, что, на мой взгляд, произошло на банковском рынке за это время — это усиление конкуренции за клиента. Причем, изменения происходят очень быстро. То, что было даже 2,5 года назад и то, что мы видим сегодня — это совершенно разные вещи. И это только начало. Дальше все будет серьезнее и серьезнее. Постоянно появляются новые инструменты, банки существенно продвинулись в карточных продуктах, в IT-сервисах. Например, в сегменте МСБ два года назад не было такого количества продуктов, не было такой скорости рассмотрения заявок, как сейчас. Изменилась сама концепция отношения к клиенту, теперь банкиры, которые хотят быть успешными, больше не ждут клиента в своих офисах, теперь мы сами идем к клиентам. И эта борьба не останавливается, клиенту постоянно нужно предлагать какие-то новые возможности, постоянно реагировать на его потребности. Сейчас банки стоят в очереди за клиентом, и выбирает именно клиент. И я всегда говорю: чтобы клиент нас выбрал, одной из главных составляющих является скорость и внимание. Поэтому мы постоянно изучаем, как еще можно оптимизировать свои процессы, как сократить время и увеличить эффективность. Скажем, для розничного клиента мы планируем в 2018 году выдавать решение о кредите за 10 минут, а для клиента МСБ перевести выдачу предварительного решения по финансированию из категории нескольких дней в категорию нескольких часов.

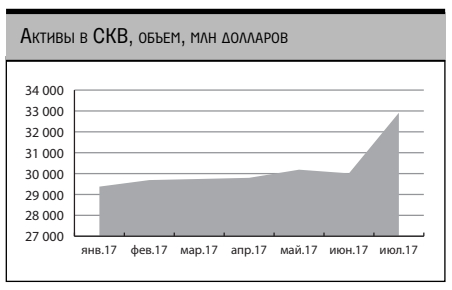
— Что ж, надеюсь так и будет, спасибо за беседу.



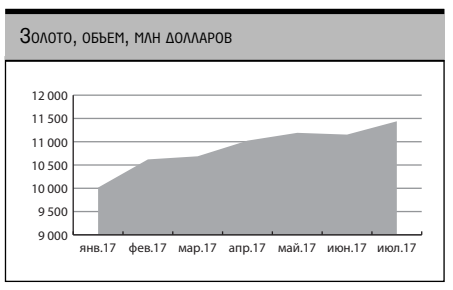
Валовые международные резервы, объем, млн долларов



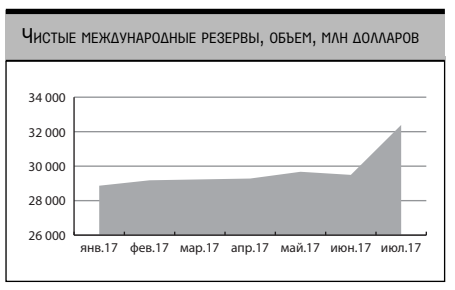
Активы в СКВ, объем, млн долларов



Золото, объем, млн долларов



Чистые международные резервы, объем, млн долларов



Активы Национального фонда РК, объем, млн долларов

Страховщики работают над собой

До конца года на рынке страхования не предвидится значительных изменений

Страхование

Обязательное медицинское страхование не навредило добровольным видам, говорят представители страховых компаний. Страховщики рассказали, что в настоящее время проводится эксплуатация ЕСБД, а введение страхового полиса может потребовать дополнительных расходов.

Богдан ЕЛАГИН

По данным страховой компании «Коммеск-Өмір» (СК «Коммеск-Өмір»), за первое полугодие 2017 года рынок компаний общего страхования за долгое время показал отрицательную динамику с объемом премий в 157,7 млрд тенге. Отрицательная динамика сформировалась в обязательном страховании ГПО ВТС — снижение на 0,45% с объемом премий 24,5 млрд тенге; автокаско — снижение на 5,8% с объемом премий 7,8 млрд тенге; страхование имущества — снижение на 7,8% с объемом премий 51,1 млрд тенге.

При этом объем премий страхового рынка превысил 204,4 млрд тенге, прирост по отношению к аналогичному периоду 2016 года составил 3,3%. По обязательному страхованию сумма премий составила 45,7 млрд тенге, прирост — 6,2%. По добровольному личному страхованию — 53,5 млрд тенге, прирост — 25%, по добровольному имущественному страхованию — 105,2 млрд тенге, снижение — на 6,1%.

В части добровольного медицинского страхования, несмотря пессимистичные прогнозы в связи с введением обязательного медицинского страхования (ОСМС) с 1 июля 2017 года, объем по этому виду вырос на 6,2%, а страховые премии превысили 16,2 млрд тенге. «В целом по показателям отдельных компаний видно, что по этому классу идет переток премий из одной страховой компании в другую», — отмечается в отчете компании.

По словам финансового директора АО «Страховая компания «Салем» (СК «Салем») **Азамата Керимбаева**, введение ОСМС не влияет на динамику по этому виду страхования, а также на отток или приток клиентов/страхователей.

«При работе с клиентами ОСМС никак не связан, они в данном случае не являются плательщиками ОСМС. Плательщиком обязательного медстрахования является только наш агент. За месяц никаких изменений не было, от этого начисление комиссионного вознаграждения не снизилось и не увеличилось», — прокомментировал эксперт.

Рост страховых выплат

Страховые выплаты остались почти на уровне прошлого года, составив 46 млрд тенге. В том числе по обязательному страхованию объем выплат превысил 16 млрд тенге, прирост — 8,8%, по добровольному личному страхованию — 17 млрд тенге, прирост — 3,9%, по добровольному имущественному страхованию — 12,9 млрд тенге, снижение — на 12,7%. Лучшие показали у обязательного страхования ГПО ВТС — рост на 7%, добровольное страхование на случай болезни — 2,1% с объемом выплат 9,2 млрд тенге. Снижение показали автокаско — на 13,2%, по страхованию имущества — на 9,1%, грузов — на 26,5%, добровольному страхованию ГПО — на 20,1%.

Также вырос средний размер страховой выплаты по страховому рынку: ГПО ВТС — 336 796 тенге, по автокаско — 474 280 тенге против 335 213 и 422 425 тенге в 2016 году соответственно. Убыточность по рынку сложилась на уровне 50,6%, рост по отношению к прошлому году — на 3,5%. Активы приросли лишь на 1,9%, до 648,3 млрд тенге. Брутто-убыточность по всем классам компаний по общему страхованию составила 21,8%, нетто-убыточность — 29,9%. Собственное удержание возросло до 59,5%, из 169,4 млрд, 69 млрд тенге было передано на перестрахование.

Тенденции рынка

В течение полугодия проведены подготовительное работы по передаче единой страховой базы данных (ЕСБД) в АО «Государственное кредитное бюро» (ГКБ). «Несмотря на ряд опасений и сложности перехода в части миграции данных и интеграции с информационными системами, страховые компании продолжают работу в привычном режиме», — отметили в СК «Коммеск-Өмір».

В свою очередь г-н Керимбаев рассказал, что в процессе тестирования имели место технические проблемы со стороны ЕСБД ГКБ, но они на сегодняшний день успешно решены. «Сейчас проводится опытная эксплуатация, возникающие вопросы сразу дорабатываются в процессе работы», — пояснил он.

Также была подготовлена концепция проекта Закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам обязательного страхования и перестрахования», который предусматривает внедрение онлайн-страхования и электронных полисов, его принятие ожидается в 2018 году. В части операционных расходов на внедрение услуги эксперты не исключают, что компаниям потребуются доработки АИС страховых компаний, что в свою очередь потребует дополнительных расходов, однако пока размер инвестиций определить сложно.

Наиболее проблемным видом страхования, по мнению СК «Коммеск-Өмір», является агрострахование. В этой связи предполагается пересмотр системы субсидирования, создание электронной карты по посевным площадям, реализация возможности перестрахования сельскохозяйственных рисков и прочее.

По мнению г-на Керимбаева, до конца года на рынке страхования не предвидится значительных изменений. Однако в СК «Коммеск-Өмір» отмечают, что из-за усиления мошеннической активности в сети развитие может получить страхование киберрисков, которое призвано предоставить защиту от финансовых последствий киберпреступлений и репутационного ущерба для компаний.

«Развитая инфраструктура — это один из факторов сформированного страхового рынка. Поэтому предусматривается создание и дальнейшее расширение функций саморегулируемых организаций (СРО) на страховом рынке», — заключается в отчете СК «Коммеск-Өмір».

Разрешено все, что не запрещено валютным законом

<< 1

С 20 декабря 2020 года филиалы иностранных банков смогут зайти на территорию РК и выполнять функции агентов валютного регулирования

Что же еще?

Ранее представители НБ РК пояснили, что во избежание сделок, которые потенциально могут использоваться для целей вывода капитала из страны, в законопроекте предусмотрено, что резидент должен изначально предоставлять обслуживающему банку разрешение на передачу сведений по ним органам валютного контроля и правоохранительным органам, а также обязательства по регулярному информированию об исполнении обязательств по таким договорам. Надо полагать, что внедряемые процедуры раскрытия информации позволят-таки избежать возможности использования игроками рынка так называемых серых схем вывода капитала из страны.

В этой связи законопроект предусматривает усиление мониторинга в отношении внешнеторговых договоров и договоров финансового займа, заключенных с нерезидентами. Последние могут осуществлять валютные операции со своими филиалами и представительствами без каких-либо ограничений. Что касается валютных операций между резидентами, то расчеты в валюте разрешены лишь по договорам, связанным с исполнением внешнеторговых операций.

Довольно интересна ситуация с валютными операциями между резидентами на МЦПС «Хоргос», на территории которого физические лица могут в любой валюте рассчитываться за товары и услуги. Исключением является лишь вывоз товаров с территории МЦПС для дальнейшей реализации.

Изменения произошли и в части определений деятельности участников внутреннего валютного рынка. К примеру, с вступлением в силу нового закона уполномоченные организации смогут покупать наличную иностранную валюту у банков на основании заключенных договоров (без транзакций по счету). Для учредителей организаций введено требование по раскрытию источников происхождения их вкладов в уставный капитал. Также сокращается срок выдачи лицензий — с 30 до 20 рабочих дней, срок выдачи уведомлений обменному пункту уполномоченного банка — с 10 до 3 рабочих дней. В целом регулятор оставляет за собой право устанавливать требования к юридическим лицам — резидентам по покупке иностранной валюты за тенге на цели исполнения обязательств в иностранной валюте.

KASE не упустит возможность

Новые поправки коснулись и работы брокеров (дилеров), которые с принятием закона будут вправе проводить безналичные конверсионные операции для осуществления операций с ценными бумагами и финансовыми инструментами в иностранной валюте в рамках договоров об оказании брокерских услуг. Стоит отметить, что здесь свой интерес имеет Казахстанская фондовая биржа. В комментариях «**Къ**» заместитель председателя правления KASE **Андрей Цалюк** рассказал: «Мы хотим, чтобы на рынке иностранных валют KASE работали не только банки. Сейчас НБ РК разрабатываются планы допуска на биржу иностранных брокерских компаний и клиентов брокерских компаний. По нашему глубокому убеждению, чем больше будет участников на организованном рынке иностранных валют, тем будет меньше валютных рисков, потому что повышение ликвидности и снижение спредов всегда ведет к тому, что волатильность инструмента снижается».

Мы хотим, чтобы на рынке иностранных валют KASE работали не только банки. Сейчас НБ РК разрабатываются планы допуска на биржу иностранных брокерских компаний и клиентов брокерских компаний.

Андрей ЦАЛЮК,
заместитель председателя правления KASE

Так что интерес у KASE к новому закону точно обоснован. Другое дело, что новые поправки, разумеется, необходимы не для каких-то валютных спекуляций, которые, в принципе, могут возникнуть со стороны физлиц, но прежде всего для работы с ценными бумагами, когда клиенты брокеров и сами брокеры смогут напрямую выходить на рынок иностранных валют и проводить сделки в рамках установленного финрегулятором лимита по ценным бумагам. «Прежде всего мы это делаем для того, чтобы участники имели возможность отконвертировать валюту для работы на рынке ценных бумаг. Допуск брокеров является частью нашей стратегии», — отметил г-н Цалюк.

Особенности специального валютного режима

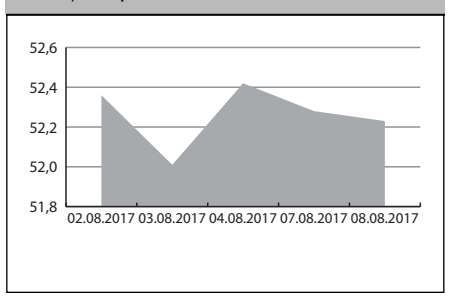
В целом в Казахстане действует довольно либеральный валютный режим. Однако в новом законопроекте отдельной главой выделена статья о так называемом специальном валютном режиме. В частности, в ней дополнены основания для введения специального валютного режима, касающиеся наличия серьезных угроз для устойчивости платежного баланса и дестабилизации внутреннего валютного рынка. Также дополнены статьи по требованиям специального валютного режима, которые не могут ограничивать исполнение резидентами обязательств перед нерезидентами, возникших в результате неисполнения нерезидентами обязательств по договорам с резидентами до введения специального валютного режима, а также осуществление нерезидентами переводов дивидендов, вознаграждения и иных доходов, полученных по вкладам (депозитам) и ценным бумагам.

Очевидно, что у каждой страны есть обстоятельства, когда действительно возникает какая-то критическая ситуация и необходимо принимать какой-то комплекс мер. Подписав соглашение с МФВ, Казахстан принял на себя обязательства не ограничивать валютные операции, а если ограничения вводятся, то лишь при наличии серьезных угроз для платежного баланса. «Для любой национальной экономики это может быть ситуация, когда в силу каких-то причин в стране отсутствует приток иностранной валюты. Например, есть страны, где экспорт ориентирован на поставку одного вида продукции, и в силу форс-мажорных обстоятельств возникли проблемы, в результате чего прекратились поступления экспортной валютной выручки и возник дефицит иностранной валюты в стране. Для корректировки ситуации страна может принять какие-то меры, которые будут защищать ее валютный рынок. Но абсолютно все страны МВФ не могут ввести валютные ограничения просто тогда, когда им хочется», — пояснила Айгуль Буранбаева.

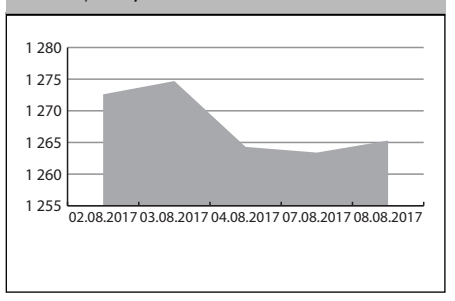
В заключение отметим, что согласно планам разработчиков законопроект должен быть представлен на рассмотрение в правительство РК уже в октябре текущего года и в декабре — в парламент РК.

ИНДУСТРИЯ

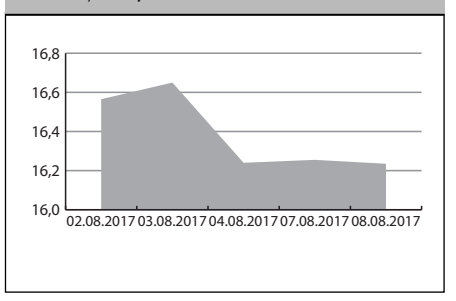
Brent, USD/баррель



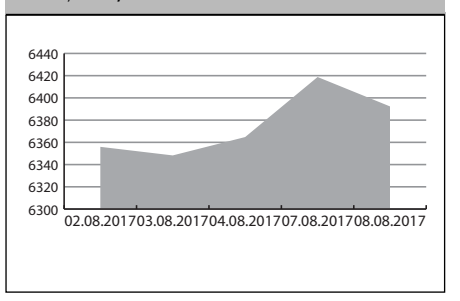
Золото, USD/тройская унция



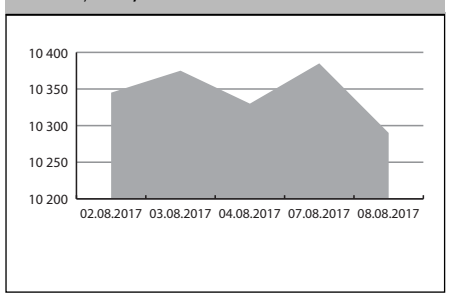
Серебро, USD/тройская унция



Медь, USD/тонна



Никель, USD/тонна



ОПЕК+: заморозка цен до марта

Аналитики прогнозируют на 2018 год $55 за баррель нефти марки Brent

Нефть

Мировые цены на нефть в последние несколько недель стабилизировались на отметке в районе $52 за баррель, но большинство экспертов с тревогой ждет марта 2018 года.

Иван ВАСИЛЬЕВ

Март 2018 года, напомним, это час X, когда закончится срок действия очередного соглашения основных мировых нефтедобытчиков по сокращению добычи нефти почти на 2% от ее мирового предложения. Как бы низко скептики ни оценивали эффективность этого соглашения, поведение мировых цен в мае этого года, перед очередным продлением документа в Вене, показывает обратное.

В первых числах мая, когда будущее соглашения было неясным, рыночная стоимость сорта Brent просела до рекордно низкого с февраля 2017 года уровня ($48,48 за баррель к 8 мая). А к моменту встречи в Вене, когда пошла утечка информации о том, что ключевые участники рынка намерены свои обязательства по снижению добычи зафиксировать на новый срок — до марта 2018 года, цена «черного золота» взлетела под $55 за баррель.

Впрочем, к двухдневному августовскому совещанию технического комитета в Абу-Даби, посвященному выполнению обязательств по соглашению, рынок отнесся куда прохладнее — взлеты и падения цен на нефть колебались в последние две недели в коридоре от $51,23 до $52,81 за баррель. Цены на нефть 8 августа к 11 утра по времени Астаны, когда готовился материал, составляли $52,15 за баррель против проседания до $51,77 к обеду накануне, 7 августа.

Уменьшение ценового маятника в преддверии очередной встречи нефтедобытчиков по сравнению с их же майской «сходкой» вполне объяснимо: встреча в Абу-Даби корректировок в ближайшие планы нефтедобытчиков внести не может. Зато может дать представление о том, кто и как себя поведет в марте следующего года — и заранее раскачать ценовой мартовский маятник-2018. ОПЕК отлично это понимает и пытается принять превентивные меры на случай, если соглашение продлить или сохранить в прежнем формате не удастся.

«Мы будем работать над тем, чтобы выход из сделки прошел гладко и безболезненно. Мы убедимся, что он не был резким», — заявил министр энергетики Саудовской Аравии **Халид аль-Фалих** в конце июля в интервью после встречи с другими министрами нефти в Санкт-Петербурге. То, что в самом начале действия нового соглашения его основные инициаторы начинают говорить о необходимости разработки путей отхода, само по себе свидетельствует — есть большие сомнения в том, что оно будет продлено. По крайней мере, продлено в прежних объемах всеми его нынешними участниками.

Дело в том, что «средняя температура» по взятым на себя 24 странами обязательствам исполняется неплохо — по данным ОПЕК, за шесть месяцев текущего года исполнение обязательств достигло 98% от запланированного сокращения. Но среди этих 24 участников соглашения некоторые страны недовыполняют свои обязательства: согласно июльскому докладу Международного энергетического агентства, Ирак с января по июнь 2017 года выполнял свои обязательства по сделке ОПЕК+ в среднем лишь на 46%, ОАЭ — на 54%, Алжир — на 70%. В июне эти государства выполнили взятые на себя обязательства по сокращению добычи нефти на 29%, 60% и 58% соответственно.

Понятно, что доведение общего показателя до почти стопроцентного прогноза при таких раскладах возможно было только за счет перевыполнения своих обязательств другими странами-участницами. Понятно, что эти страны недовольны тем, что им приходится брать на себя дополнительное сокращение (а значит — и финансовые потери) из-за тех, кто свои обязательства выполняет не до конца. И понятно, что именно эти государства рано или поздно поднимут вопрос о целесообразности своего дальнейшего пребывания в соглашении, которое выполняется фактически за счет их потерь.

До поры до времени разговоры на эту тему сводились к заявлениям о том, что мониторинговый комитет ОПЕК+ настаивает на стопроцентном выполнении всеми странами своих обязательств, что выведет с рынка еще около 200 тысяч баррелей нефти в сутки. Однако просто взывать к совести и разуму отстающих крупным державам, судя по всему, надоело — и вот уже министр энергетики России **Александр Новак** в интервью журналистам заявляет, что сделка по сокращению добычи стран ОПЕК и не-ОПЕК — это всего лишь «один из инструментов, который может быть использован в будущем».

«В то же время мы не считаем, что его нужно применять слишком часто. Только в критических ситуациях», — добавляет он. Намек на то, что Россия не горит желанием пролонгировать свое участие в сделке в марте следующего года, теряя рынки сбыта, вышел достаточно прозрачным. ОПЕК отреагировал на это замечанием Халида аль-Фалиха о том, что «любая стратегия выхода, вероятно, потребует переходного периода после марта 2018 года, во время которого объемы производства будут ограничены». То есть, если Россия оформит свое намерение выйти из сделки в более категоричные формы, ей будет предложено восстанавливать объемы постепенно, без шоковых последствий для рынка.

При этом сама возможная постановка вопроса о непродлении таким крупным игроком рынка, как Россия, соглашения способно его всколыхнуть и отбросить цены на нефть вниз. В ОПЕК это понимают, а потому стараются все эти малоприятные переговоры отсрочить, перенося их ближе к марту 2018 года, чтобы продлить существующий эффект достигнутых договоренностей. «Что мы будем делать и как мы будем это делать, будет обсуждаться ближе к завершению сделки. Но мы определенно не перестанем мониторить ситуацию на рынке», — прокомментировал Аль-Фалих вопросы о возможности выхода ряда участников из соглашения и последствиях этого шага еще в мае, сразу после пролонгации документа.

Между тем, далеко не все эксперты настроены пессимистично по отношению к будущему «одного из инструментов» сдерживания цен на нефть: к примеру, главный аналитик маркетинговой компании Wood Mackenzie **Саймон Флауэрс** считает, что решение продлить сделку ОПЕК+ будет принято. Его мнение зиждется на том, что избыток предложения нефти на рынке по-прежнему есть — и в следующем году может только вырасти: по расчетам Флауэрса, глобальное предложение в следующем году может увеличиться на 1,9 миллиона баррелей в сутки, а спрос — только на 1,2 миллиона баррелей в сутки. И нефтедобытчикам волей-неволей придется продлить соглашение как минимум до конца 2018 года, иначе и так отнюдь не запредельные цены на нефть упадут ниже отметки в $50.

Заметим, что сама Wood Mackenzie в июле этого года снизила прогноз по цене нефти на следующие два года на $2,5 за баррель — до $51 в 2017 и до $50 в 2018 году — и это при условии, что соглашение будет продлено и в марте следующего года без демаршей со стороны его крупных участников. Ну а выход из соглашения даже части его участников приведет, по мнению директора отдела корпораций рейтингового агентства Fitch Ratings **Дмитрия Маринченко**, к неизбежному обвалу цен.

«Наш прогноз на следующий год — 55 долларов за баррель марки Brent — подразумевает относительный баланс между ростом и предложением. Если ОПЕК+ не достигнет соглашения и начнет наращивать добычу, рынок, возможно, снова будет в профиците. И товарные запасы по всему миру продолжат расти, в результате чего цены могут рухнуть до 40 долларов. Это наш стрессовый сценарий», — говорит он.

Казахстану, который сам является заложником ситуации (с одной стороны — повышение цены на нефть за счет снижения добычи благоприятно для республики, с другой — попробуй ограничь набирающий темпы Кашаган, разработчики которого уже понесли определенные потери от аварийного простоя месторождения), остается ждать марта следующего года. И ориентироваться на мнение аналитиков Международного рейтингового агентства Moody's, в конце июля этого года подтвердивших суверенный рейтинг Казахстана на уровне Baa3 и повысивших прогноз будущего рейтинга страны с негативного до стабильного в основном за счет того, что «экономика, бюджет и банковская система республики постепенно приспособились к структурному снижению цен на нефть». Стало быть, сможет приспособиться и к новому снижению, как бы ни хотелось обратного.

Сельскохозяйственные амбиции Казахстана

В Казахстане расширяются площади под масличными и зернобобовыми культурами

Инвестидея

Для Казахстана, как для аграрной страны, развитие растениеводства имеет стратегическое значение. Однако в динамике развития отрасли акцент в последние пять лет смещается в сторону увеличения производства зернобобовых и масличных культур. Эксперты отмечают, что такая тенденция имеется не только в Казахстане, но и во всем мире.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Площадь масличных возросла по сравнению с 2016 годом на 28%

В целом суть вопроса сводится к тому, что вследствие высокого содержания протеина бобовые являются высокопитательным компонентом в рационе питания многих народов и пользуются устойчивым спросом на мировом рынке. При этом растительные белки дешевле, чем животные, что предопределяет их важную роль в обеспечении сбалансированного питания для уязвимых слоев населения.

Зернобобовые обладают и другими ценными свойствами: они обогащают почву азотом, требуют меньше воды, чем другие культуры и отличаются низкими потерями после сбора урожая. Все это ведет к снижению негативного воздействия на окружающую среду.

«В 2016 году, объявленном Международным годом зернобобовых, продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН начала активно работать по всему миру с производителями, потребителями, государственными учреждениями, частным сектором и научными кругами для продвижения зернобобовых. Этот импульс необходимо поддерживать, учитывая потенциал зернобобовых для здоровых и устойчивых рационов питания и сохранения окружающей среды», — сказала ведущий эксперт ФАО по сельхозполитике **Ариэлла Глинни** в ходе международного семинара «Зернобобовые и масличные культуры: перспективы развития», организованного ФАО в рамках проведения ЭКСПО-2017.

С нею солидарен глава офиса ФАО по связям и партнерству в РК **Кайрат Нажмиденов**, с точки зрения которого Казахстан — очень большой потенциал по производству зернобобовых и масличных культур. «Если по масличным это было видно и раньше, то есть производство льна, рапса, сафлоры, подсолнечника ведется здесь довольно давно, то зернобобовые — это что-то новое. Мы видим, что производители сейчас тестируют разные виды, разные технологии, где какие виды масличных и зернобобовых культур приживутся и дадут хорошие результаты, где есть возможность для сбыта и экспорта», — сообщил он «**Къ**».

Минсельхоз рапортует о росте…

По данным вице-министра сельского хозяйства **Рустема Курманова**, в рамках госпрограммы развития агропромышленного комплекса до 2021 года принимаются меры по совершенствованию технологии возделывания зернобобовых и масличных культур, оказывается поддержка в части технического перевооружения отрасли, чтобы могли более технологично эти культуры производить в Казахстане.

> Площадь масличных возросла по сравнению с 2016 годом на 28%, а площадь рапса – на 54%, посевная площадь чечевицы составила порядка 300 тыс. га, и это превышает уровень прошлого года почти в 2,8 раза

Площадь масличных возросла по сравнению с 2016 годом на 28%, а площадь рапса — на 54%, посевная площадь чечевицы составила порядка 300 тыс. га, и это превышает уровень прошлого года почти в 2,8 раза. В результате мы вышли по чечевице на 5 место в мире по посевам.

Значительные объемы зернобобовых культур и маслосемян экспортируются в страны-участницы Европейского Союза, Ближнего Востока, Средней Азии и КНР.

В свою очередь национальный консультант ФАО **Даурен Ошакбаев** сообщил, что в денежном выражении производство масличных культур в настоящее время оценивается в $411 млн, это почти 4% валового сельскохозяйственного производства. За последние 10 лет сектор вырос в четыре раза и продолжает расти. Такую же динамику демонстрирует, по его словам, и производство зернобобовых.

«За десять лет валовой доход вырос почти в шесть раз. Фермеры продолжают испытывать новые сорта, и в будущем площади под масличными и зернобобовыми займут важное место в севообороте», — уверен эксперт.

Что мешает?

По словам национальных экспертов, есть несколько сложностей, которые касаются в целом торговли этими культурами. К ним в первую очередь относится невозможность приобрести в Казахстане семена востребованных на рынке сортов. Такие сложности имеются в части выращивания зеленой чечевицы и нута.

«Уже года два-три люди бегают, ищут, не могут найти семена и сорта зеленой чечевицы. Есть разные пути, люди покупают друг у друга, но это одно из таких «узких» мест. Из России завозят новые сорта. Но там минус в том, что канадские сорта устойчивы к некоторым гербицидам и поэтому легко контролировать рост сорняков. Российские сорта не настолько крепкие», — отметил Даурен Ошакбаев.

Еще одна проблема — высокая стоимость денег в Казахстане по сравнению с конкурентами-компаниями, которые торгуют масличными и зернобобовыми культурами. Они, по словам Ошакбаева, находятся в основном в Дубае, финансирование идет оттуда и, соответственно, эта статья расходов у них меньше, чем у казахстанских производителей.

В свою очередь Кайрат Нажмиденов сообщил, что для большинства сельхозпроизводителей Казахстана бобовые все еще малоизвестны: доля этих культур в общем объеме посевных площадей составила менее одного процента в 2016 году. Сдерживающими факторами, по его мнению, являются: недостаточная осведомленность сельхозпроизводителей о технологии производства культур, нехватка или экономическая недоступность семенного материала, неразвитость инфраструктуры хранения, а также неустойчивость связей с рынками сбыта. Особая проблема — неразвитость отечественной отрасли переработки. К примеру, та же чечевица, которая производится в Казахстане, уходит в Европу и Турцию и в переработанном виде возвращается к нам с добавленной стоимостью.

Виражи «Эпохи данных»

К 2025 году общемировой объем данных достигнет 163 зеттабайт

Безопасность

Как будет меняться тип информации, где ее хранить и как защитить, какие технологии изменят экономический ландшафт, а также к чему следует подготовиться казахстанским компаниям? Найти ответы на эти вопросы «Къ» предложил экспертам IT-отрасли.

Санжар АМЕРХАНОВ

К 2025 году основными поставщиками цифровых данных будут не обычные пользователи, как сейчас, а коммерческие предприятия. К таким выводам пришли авторы доклада «Эпоха данных-2025». По их мнению, за 10 лет изменится и тип информации, и способы взаимодействия всех участников инфосферы, включая устройства интернета вещей и интеллектуально-развитые машины. А это значит, что наступает «эпоха больших данных».

За последнее время произошло несколько событий, наглядно продемонстрировавших то, как потеря данных может повлиять на нашу жизнь. К примеру, массовое распространение вируса-шифровальщика WannaCry. Ущерб, нанесенный этой зловредной программой, посчитать невозможно. Да, можно оценить примерную упущенную выгоду компаний из-за простоя, затраты на восстановление инфраструктуры и т.д. Но сколько стоит, скажем, ваш архив фотографий? Если вовремя не была сделана резервная копия, то эти данные не скачаешь и не купишь ни за какие деньги. Именно поэтому атака WannaCry оказалась столь успешной.

Незадолго до этих событий аналитическая компания IDC совместно с компанией Seagate подготовила любопытнейший доклад, получивший название «Эпоха данных-2025» (The Data Age 2025). В нем, например, говорится о том, что к 2025 году общемировой объем данных вырастет на порядок и достигнет 163 зеттабайт, причем большая их часть будет создаваться не частными пользователями, а предприятиями. Несмотря на то, что документы, книги и другие данные оцифровываться начали давно, процесс этот продолжается. Десятилетие, прошедшее под знаком преобразования аналоговых данных в цифровые, уступит место эпохе данных как самостоятельной ценности.

Из документа IDC и Seagate следует, что создание и использование жизненно важных данных, а также управление ими будет в равной степени значимо для поддержания нормальной повседневной деятельности как потребителей, так и коммерческих предприятий и госструктур. Количество потребителей и предприятий, создающих и обменивающихся данными между любыми устройствами и облачными хранилищами, будет увеличиваться и приобретет колоссальные масштабы, превосходящие предыдущие прогнозы. В принципе, все это можно наблюдать уже сегодня. И в этом свете на первое место выходит проблема безопасности.

Как отмечает **Даурен Курмангалиев**, старший аналитик IDC в Центральной Азии: «Глобальные тенденции, представленные в докладе, ставят перед казахстанскими компаниями множество разнообразных вызовов».

По мнению аналитика, совокупная доля данных, генерируемых в публичных облаках и корпоративных дата-центрах, увеличится в 2025 году с 32 до 48%. Доля данных, хранимых в корпоративных системах, возрастет с 38 до 57%, а на мобильных устройствах — с 5 до 12%. Критичные и сверхкритичные данные будут также расти опережающими темпами по 39% и 54% соответственно. К 2025 году 10% всех данных будут сверхкритичными, а 20% — критичными. Также Данияр Курмангалиев отмечает, что к 2025 году почти 20% генерируемых данных будут представлять собой информацию, получаемую в режиме реального времени, причем более 95% составят данные, поступающие от устройств интернета вещей.

«В первую очередь, казахстанскому IT-сектору предстоит решать вопрос наращивания вычислительных ресурсов и мощностей хранения данных: собственных дата-центров крупных компаний, коммерческих дата-центров и облачных сервисов как публичных, так и частных», — отмечает эксперт.

На данном этапе, по его мнению, очень актуальна проблема доверия крупных корпоративных клиентов (финансовый сектор и национальные компании) к коммерческим, независимым дата-центрам и облачным сервисам. Помимо этого, закон о персональных данных обязует к их хранению на территории Республики Казахстан, что однозначно повлияет на спрос на внутренние мощности по хранению и обработке данных.

Строительство крупных дата-центров и ввод их в эксплуатацию в 2014–2017 годах по самым современным мировым стандартам защиты данных показывает, что IT-компании готовы уже сейчас предлагать услуги независимых дата-центров. В то же время уровень загруженности действующих дата-центров по облачным услугам пока остается низким. Так, по последним данным IDC, в 2015 году доля размещения облачной инфраструктуры в коммерческих ЦОДах в Казахстане не превышала 6% от общего рынка услуг ЦОДов, в России данный показатель составлял порядка 17%.

«В вопросах безопасности данных основная задача — обеспечить защиту на уровне лучших мировых стандартов. Здесь самое важное то, насколько коммерческие провайдеры и частные корпоративные дата-центры смогут гарантировать безопасность по сравнению с ведущими мировыми провайдерами», — отмечает аналитик.

Также, по его мнению, закон о хранении персональных данных будет иметь смысл в том случае, если данные в Казахстане будут защищены от доступа настолько же хорошо, как это сейчас происходит в лучших проектах западных стран (безусловно, это не относится к данным, имеющим статус государственной тайны, или секретных данных).

Поэтому основными угрозами для казахстанских компаний, по мнению эксперта, являются уязвимость данных, хранимых в Казахстане, низкий уровень безопасности; высокие инвестиционные затраты на создание частных, собственных дата-центров по сравнению с преимуществами использования сторонних провайдеров, как на корпоративном, так и на государственном уровне; низкая пропускная способность и дороговизна внешних каналов связи.

В свою очередь **Михаил Саркисов**, руководитель направления «Резервное копирование и восстановление данных» Dell EMC в России и странах СНГ отмечает: «Если говорить об информации в целом, то самое главное, что ждет нас в ближайшей перспективе — ее взрывной рост. И прежде всего — в объемах и размерах неструктурированных данных».

Соответственно, по мнению эксперта, возникнет необходимость не просто где-то хранить эти данные, но еще и упорядочивать, сортировать, вычленяя и фильтруя то, что необходимо для компании или даже индивидуального частного пользователя.

«В настоящий момент развиваются новые подходы к хранению и защите информации, связанные с облачными технологиями. Например, применяя данную методику, вы, с одной стороны, можете гибко использовать свои ресурсы и потреблять столько емкости для хранения данных, сколько необходимо в данный момент, что удешевляет и оптимизирует ваши расходы в целом, и, с другой стороны, обеспечивать более эффективную защиту данных от внешних и внутренних угроз», — рассказывает Михаил Саркисов.

Как считает эксперт, данные — это важнейший актив, и их потеря равнозначна катастрофе для предприятия любого размера. Основная задача состоит в том, чтобы сохранить и обезопасить данные. На рынке сейчас присутствует широкий набор инструментов и экспертизы для решения этих задач либо в действующей инфраструктуре, либо путем построения новой инфраструктуры с учетом необходимых элементов защиты критических данных.

«При использовании классических подходов к защите данных, находящихся на системах хранения в дата-центрах компаний, мы, как лидеры рынка в этой области, предлагаем программные и аппаратные средства резервного копирования и восстановления данных с высоким коэффициентом их дедупликации и скорости восстановления. Для решения этих задач предлагаются основные продукты семейства Data Domain, Networker, Avamar», — отмечает Михаил Саркисов.

Проникновение новых технологий в IT-индустрию происходит повсеместно, и направление резервного копирования и архивации здесь не исключение. Если говорить конкретно о твердотельных накопителях данных на основе флеш-памяти, то эта технология, по мнению эксперта, прежде всего применяется для резервного копирования и восстановления тех данных, для которых скорость копирования и восстановления является наиболее критичным звеном (например, если речь идет о массивах информации, которые используются в так называемом «продуктиве», и любая задержка в их обработке и восстановлении чревата катастрофой функционирования самого предприятия).

«При архивации или долговременном хранении данных на сегодняшний день использование относительно дорогостоящей технологии флеш-памяти менее целесообразно, и многие заказчики по-прежнему разумно придерживаются традиционных технологий хранения на обычных недорогих дисках и лентах. Хотел бы еще добавить, что в ряде случаев действующим законодательством до сих пор государственным организациям предписывается хранить архив на ленточных накопителях», — отмечает представитель Dell.

При развитии интернет-технологий и росте объемов «больших данных» важность задачи вычленения, аналитики, структурирования и сохранения необходимых данных только возрастет. Поэтому направление резервного копирования, восстановления и «правильной» архивации данных будет очень востребовано рынком.

В заключение отметим, что данные — это двигатель современного цифрового мира и его составляющих, от интеллектуальных персональных программных агентов до беспилотных автомобилей. Создаются новые возможности, которые раньше трудно было даже представить. Ключевую роль в анализе гигантских объемов доступной информации и извлечении максимальной пользы из нее будут играть технологические инновации. Особенно значимой станет роль средств хранения, которые являются фундаментом множества современных аналитических технологий.

На казахстанском финтех-рынке появился новый игрок

Эксперты отмечают в Казахстане рост кредитной нагрузки

FinTech

Международная финтех-компания ID Finance объявила о старте нового проекта дистанционного кредитования Solva в Казахстане.

Санжар АМЕРХАНОВ

По данным Национального банка РК и Министерства национальной экономики РК, в 2016 году из 17,7 млн казахстанцев 9 млн трудоспособного населения имели низкую кредитную нагрузку. При этом динамика интернет- и мобильных платежей в Казахстане продолжает интенсивно расти. По прогнозам, проникновение интернета в РК в 2017 году составит 80%, а объем мобильных платежей в текущем году достигнет 1,714 млрд тенге. Эти данные позволяют прогнозировать дальнейший рост финтех-рынка в стране.

Как отметила директор по развитию бизнеса Первого кредитного бюро (ПКБ) **Асем Нургалиева**: «Мы в ПКБ ведем мониторинг показателя финансовой доступности (financial inclusion). Мы видим новых заемщиков из сегмента unbanked и отслеживаем прирост кредитных историй с учетом уникальных заемщиков. Если в 2014 году насчитывалось 5,8 млн кредитных историй, то сейчас это около 7,8 млн. Причем основной скачок пришелся на 2014–2015 годы. За последние два года прирост составляет около 6–7% ежегодно. Большую роль в развитии доступности финансовых услуг играют цифровые бизнес-модели».

Асем Нургалиева также уверена, что сервисы дистанционного кредитования положительно влияют на повышение финансовой доступности в целом.

Получить денежные средства можно через интернет, быстро и без ожидания одобрения кредитной заявки

«В целом портфель по розничному кредитованию в РК сейчас составляет 4,8 трлн тенге. В начале 2016 года кредитная нагрузка на одного казахстанца равнялась 1,4 кредита, а сейчас — 1,47»

Что касается нового финансового продукта, то он, по словам управляющего директора сервиса Solva.kz **Алины Дзоекаевой**, предназначен для пользователей с более высоким уровнем доходов, чем клиенты традиционных сервисов альтернативного кредитования. А также для тех, кому неудобны или недоступны банковские кредиты, для предпринимателей и представителей малого и среднего бизнеса.

«Новый сервис выдает кредиты на сумму до 500 тыс. тенге и на срок до 12 месяцев. Это продукт, который максимально приближен к привычным банковским кредитам, но его гораздо легче и удобнее получить», — отмечает сооснователь и генеральный директор ID Finance **Борис Батин**.

Представители сервиса Solva.kz заметили, что чаще всего его услугами пользуются семейные мужчины в возрасте около 35 лет, с высшим образованием, детьми, собственным жильем и заработной платой около 450 тыс. тенге в месяц.

«Сегодня сервисы альтернативного кредитования постоянно улучшают условия использования продуктов, они все больше становятся похожими на банковские. Это общемировая тенденция. Цель Solva.kz сделать так, чтобы любой житель Казахстана мог улучшить качество жизни, пользуясь быстрым и удобным сервисом. Онлайн-кредитование обеспечивает финансовую доступность, к которой стремятся монетарные власти любой страны. Мы готовы делиться международным опытом и уникальной экспертизой, рассчитываем на продуктивный диалог со всеми заинтересованными сторонами для построения прозрачного и высокотехнологичного кредитного рынка в стране», — говорит Алина Дзоекаева.

По мнению представителей сервиса, получить денежные средства можно через интернет — быстро, удобно, без заполнения множества бумаг, без ожидания одобрения кредитной заявки.

«Заполнение простой формы заявки на кредит с понятными полями, размещенной на сайте проекта, занимает всего несколько минут. Кредит можно оформить и получить на банковский счет, карту или на счет в «Казпочте», не выходя из дома или офиса, будучи на прогулке, на встрече с друзьями или в поездке. Оформить заявку на кредит можно с любого мобильного устройства», — добавляет Алина Дзоекаева.

Автоматизированная система Solva.kz выстраивает график платежей таким образом, чтобы время погашения не выпадало на выходные и праздничные дни, когда банковские учреждения не работают. Для удобства клиентов погашение займа возможно единовременно или ежемесячными платежами с банковской карты или счета, через платежные терминалы или электронные кошельки.

Представители сервиса также отметили основную инновацию кредитного сервиса Solva.kz — уникальную систему скоринга. Система принятия решений компании основана на использовании машинного обучения и применяет вероятностные методы оценки рисков, технологии множественного поиска, big data и data mining. Система оценивает устройство, с которого заполняется заявка, а также поведение пользователя при ее заполнении.

Используемые методики позволяют принимать положительное решение о выдаче кредита тем пользователям, которым банки обычно отказывают. Скоринг анализирует более 10 тыс. различных параметров, 98% поданных заявок обрабатывается автоматически, имеется более 30 внешних источников данных для скоринговой модели.

Чаще всего услугами Solva.kz пользуются семейные мужчины в возрасте около 35 лет, с высшим образованием, детьми, собственным жильем и заработной платой около 450 тыс. тенге в месяц

Данная скоринговая модель разработана финтех-компанией ID Finance и, по мнению представителей Solva.kz, доказала свою эффективность в работе сервиса онлайн-кредитования Money Man и в проекте онлайн POS-кредитования Ammo Pay.

«В планах компании до 2020 года выдача более 600 тыс. кредитов и достижение числа клиентов в 350 тыс. человек с общим объемом кредитного портфеля в 30 млрд тенге. В целом наши планы довольно амбициозны, но мы с оптимизмом смотрим в будущее и уверены в их реализации», — считает Алина Дзоекаева.

Как отметила в свою очередь Асем Нургалиева, сегодня на рынок заходит более молодое поколение казахстанцев, благоприятно относящееся к различным инновационным технологическим моделям кредитования, и такие модели становятся драйверами рынка финтех в РК.

«На сегодняшний день наблюдается рост индекса кредитной активности в РК, и он уже достиг 28 пунктов. А в целом портфель по розничному кредитованию в РК сейчас составляет 4,8 трлн тенге. В начале 2016 года кредитная нагрузка на одного казахстанца равнялась 1,4 кредита, сейчас — 1,47. Мы видим, что она растет. Конечно, не такими темпами, как кредитная активность. Мы считаем, это связано с тем, что сейчас двигателем рынка является ипотека и потребительское кредитование. И как было сказано, на каждого казахстанца приходится в среднем по 1,5 кредита», — в заключение подчеркнула эксперт ПКБ.

Құрметті кәсіпкерлер!

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

Оқу мерзімі: 2 апта (іштей), 1 апта (сырттай).

Оқу мерзімдері: Алматы қ. 25 тамыз - 8 қыркүйек аралығы

Болатын жері: Қазақстан-Британ техникалық университеті (ҚБТУ)

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

Уважаемые предприниматели!

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

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

Даты тренингов: г. Алматы, с 21 августа по 8 сентября.

Место проведения: Казахстанско-Британский технический университет (КБТУ).

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

«Темная Башня»: зачем?

Кино

После продолжительного съемочного процесса в свет вышла экранизация одного из самых знаменитых циклов Стивена Кинга «Темная Башня». В интерпретации датского режиссера Николая Арселя мир «Башни», как и его герои, претерпел значительные изменения. Но вот к лучшему ли?

Елена ШТРИТЕР

«Темную Башню» **Кинг** писал на протяжении многих лет: первый роман, «Стрелок», вышел в далеком 1982 году, а последний, «Ветер сквозь замочную скважину» — в 2012-м. Написанная на стыке фэнтези, ужасов, научной фантастики, вестерна и других жанров, серия повествует о долгих странствиях стрелка Роланда Дискейна в поисках легендарной Темной Башни. Стивен Кинг называл этот цикл своим magnum opus (великая работа). Цикл о Темной Башне включает в себя множество тем, персонажей и сюжетных линий из других, не связанных друг с другом книг Кинга, среди которых не менее знаменитое «Сияние», «Талисман», «Оно», «Мобильник» и многие, многие другие. Более того, к примеру, в пятую книгу цикла, «Волки Кальи», Стивен Кинг включил несколько ссылок на вселенную Гарри Поттера писательницы **Дж. К. Роулинг**.

Как водится, романы Кинга — кладезь для кинематографа. Практически каждая экранизация — успех. А имя писателя на афишах — гарантия интереса публики. Вспомните «Зеленую милю», «Побег из Шоушенка», «Сияние», «Кэрри»… Посему нет ничего удивительного в том, что «Темная Башня» тоже не избежала экранизации. В 2007 году компания IGN Movies сообщила о работе над фильмом о приключениях Роланда. Сообщалось, что его продюсером и режиссером станет **Дж. Дж. Абрамс**, который совместно с **Деймоном Линделофом** купил права на экранизацию серии за $19,19 (это число является одним из ключевых понятий в книгах цикла).

Спустя несколько лет голливудский долгострой возглавил постановщик «Королевского романа» и сценарист «Девушки с татуировкой дракона» **Николай Арсель**, решивший снять захватывающий фильм, который был бы понятен и интересен не только фанатам Стивена Кинга. Ну а для последних режиссер щедрой рукой рассыпал бесчисленные отсылки к творчеству писателя.

К моменту появления Арселя на площадке сценарий был уже готов. «Проблемы изначально были именно потому, что это очень сложная задача — написать один сценарий на основе семи книг серии «Темная Башня»», — рассказал режиссер в одном из интервью.

И здесь возникает первый вопрос: зачем? Зачем впихивать глобальное произведение в полтора часа экранного времени? Могу предположить, что съемочная группа решила дать зрителю передохнуть от надоевших франшиз, но… На мой взгляд, это не тот случай. Потому что в результате получилась не экранизация цикла, а фильм «по мотивам».

Начнем с того, что главный герой здесь отнюдь не Стрелок, да и Башня собственно не более чем фон. Повествование сосредоточено на парнишке из Нью-Йорка Джейке Чемберсе (**Том Тейлор**) и его ключевой роли в истории мира. Потому что у него дар.

Итак, Джейка преследуют странные сны. В них он видит как могущественный волшебник Уолтер (**Мэттью МакКонахи**) пытается сокрушить Темную Башню, которая защищает Вселенную от потусторонних сил, и как блестящий стрелок Роланд (**Идрис Эльба**), последний из своего рыцарского ордена и из своего рода, охотится на чародея. В общем, картина практически во всем построена на его необычности, важности и миссии.

Его близкие — слабохарактерная мать и крайне неприятный отчим, заручившись поддержкой психиатра, внушают парнишке, что это все не более чем игры разума, попутно убеждая подростка в его невменяемости. К слову, жизненной драме Джейка уделяется, на мой взгляд, непозволительно много экранного времени. Возможно, таким образом создатели картины пытаются сделать главного героя глубже, понятнее и ближе зрителю? Но в этом нет необходимости. А совершенно никому не нужный отчим Джейка, которого в книге и в помине не было, прежде чем кануть в небытие, щедро расходует и так дефицитное экранное время. И ладно бы этот персонаж хотя бы как-то влиял на сюжет. Отнюдь. Он благополучно исчезает, оставляя за собой лишь очередное «зачем».

Далее по сюжету. Однажды Джейк узнает, что его сны не просто сны и переносится к Стрелку, дабы вместе с ним спасти Башню от посягательств Уолтера (он же Человек в черном). Тут нам все же объясняют, что Темная Башня — это Ось Всех Миров. Башню поддерживают Лучи — нематериальные энергетические линии. Определенным образом сконцентрированная ментальная энергия людей, обладающих экстрасенсорными способностями, может разрушить их. Тогда Башня падет, а во всех Мирах воцарится хаос и гибель.

Зачем разрушать? Поди разбери. Но Человеку в черном это зачем-то надо (может быть, хобби у него такое). И он рыщет по мирам в поисках талантов. На защите мира стоит грустный черный человек. К слову, выбор на роль Стрелка Идриса Эльбы для многих стал, мягко говоря, неожиданным. Но да Бог с ним — актер-то отличный. Но здесь возникает очередное «зачем»: зачем душить актерский талант Эльбы в зародыше и впихивать его в рамки персонажа? В результате вместо мстителя с горящими глазами, четко знающего цель своего существования, мы получаем — да, грустного черного человека с бесконечно мудрыми глазами. Который в компании мальчика идет из мира в мир. Зачем? Потому что кто-то когда-то сказал, что надо.

На этом фоне Человек в черном Уолтер выглядит просто потрясающе. Мэттью МакКонахи из перепавших ему крох умудрился выжать максимум возможного. Его Уолтер — это зло собственной персоной. То самое каноническое и абсолютное. А потому невероятно харизматичное и привлекательное. Причем во всем: в манере держаться, в манере говорить, в невозмутимом спокойствии, в холодной жестокости. Да, Уолтера тут тоже сложно назвать, простите за тавтологию, сложным персонажем. Его мотивы просты и понятны. Но он четко и последовательно идет к своей цели, попутно двигая сюжет и увлекая своих антагонистов за собой. Все самые эффектные кадры связаны именно с ним. Пожалуй, без Мэттью МакКонахи фильм был бы скучен.

По большому счету «Темную Башню» Арселя можно посмотреть только из-за него. Впрочем, если вы не поклонник Кинга и «Темную Башню» не читали, а фантастика, как жанр, вам по душе, то вы, вполне возможно, получите удовольствие от неплохого подросткового кино, которое по какой-то нелепой случайности названо как цикл романов одного из лучших мастеров ужаса в современной литературе.

PS. Напоследок, пожалуй, загадаю главную загадку фильма. Вопрос, ответ на который лично меня интересует больше всего. На этот раз это, правда, будет «почему», а не очередное «зачем». Итак, вопрос: почему Стивен Кинг, который продюсировал картину и имел право вето, согласился на такую интерпретацию «Башни»?

За S.N.e.G'ом летом

Место

Отель и ресторан S.N.e.G — полюбившееся многим алматинцам и гостям южной столицы место, расположенное на горнолыжном курорте «Шымбулак» на средней станции (канатная дорога Комби-1) . И если зимой он более чем востребован — это популярное место как среди казахстанских лыжников, так и среди иностранных туристов, которые после дня катания не хотят возвращаться в город, то чем может удивить своих гостей S.N.e.G, когда на лыжных склонах зеленеет трава?

Марина ГРЕБЕНЮК

Оказывается, в летнее время S.N.e.G не менее востребован, чем в зимнее. Прежде всего потому, что вне зависимости от времени года S.N.e.G — это один из проектов Parmigiano Group. А что такое Parmigiano Group? Правильно! Это рестораны, где всегда вкусно.

Вот и меню ресторана S.N.e.G состоит из оригинальных холодных и горячих закусок, супов, вкуснейших бургеров, горячих блюд и десертов. И это все несмотря на то, что горная кухня требует очень особого подхода. «Специфика нашей работы заключается в объективных трудностях: в горы не так просто поднимать продукты, здесь постоянные перебои с водой, к тому же готовить нужно дольше обычного. Если, например, баранью рульку в Olivier я готовлю пару часов, и мясо становится таким нежным, что само по себе начинает отделяться от кости, то в S.N.e.G то же мясо приходится тушить от четырех до шести часов. Более того, на такой высоте в воздухе меньше кислорода, из-за чего усталость приходит быстрее, особенно если ты занят физической работой. Поэтому обновленное меню мы построили так, чтобы привозить уже заготовки, которые проще довести до готовности. В горах ведь высокая кухня, наверное, и не требуется. Здесь нужна просто вкусная и сытная домашняя еда», — рассказал шеф-повар ресторана S.N.e.G **Алексей Исаев**.

Впрочем, ресторан — это не единственное достоинство этого места. Его уникальность, пожалуй, в том, что это еще и мини-отель. В S.N.e.G всего шесть номеров. И это делает его по-настоящему уютным и домашним. «А после закрытия канатной дороги в отеле складывается неповторимая атмосфера уединения, когда гости остаются, по сути, наедине с природой. Вы знаете, что вплоть до открытия дороги в 10 утра не будет шума или незваных гостей. Такая атмосфера располагает к неспешной беседе и наблюдению за звездами», — поделился управляющий отеля **Валерий Демидов**.

К слову, название продумывалось на протяжении долгих трех недель — до тех пор, пока не был найден вариант, полноценно отражающий как местоположение, так и окружающие красоты. Название S. N.e.G объединило в себе все преимущества горнолыжного курорта «Шымбулак»: яркое солнце (Solnce), бездонное небо (Nebo), величественные горы (Gora) и, конечно же, искрящийся снег.

«Строительство отеля-ресторана S.N.e.G заняло девять месяцев, то есть столько же, сколько требуется для вынашивания ребенка. Это лучшее сравнение, потому что каждый проект буквально вынашивается, вначале мысленно, после на бумаге и уже на финише — во время строительства. Одним из самых сложных моментов в данном процессе стал подъем стройматериалов на высоту почти трех тысяч метров над уровнем моря. Специфику строительства на такой высоте можно описать одной фразой — «в магазин не сбегаешь». Все должно быть заранее спланировано, а производственные работы должны быть как можно проще. У нас, например, надстройка здания, где находится входной холл и ресторан, выполнена на основе деревянного каркаса. Этот каркас можно собрать без применения какой-либо мощной техники, с помощью бригады строительных специалистов, использующих элементарные электрические инструменты. То есть сооружение здания проходит на основе местного производства без использования кранов. Такой подход требует тщательной подготовки, логики и безупречного воплощения», — вспоминает главный архитектор проекта **Роландас Ключинскас**.

Вообще, с момента появления ресторана-отеля на горнолыжном курорте «Шымбулак» прошло всего два с половиной года. У многих этот проект вызывал скепсис — сложные погодные условия, сложная логистика, сезонность и прочее-прочее-прочее… Однако вопреки всему первый отель в семействе Parmigiano Group за это время успел обрасти многочисленными поклонниками и завоевать престижные награды, в числе которых британская World Boutique Hotel Awards.

Как отметил Валерий Демидов, большинство гостей здесь знают в лицо: «Что уж скрывать, к нам постоянно хочется вернуться. По сути, S.N.e.G — это уникальный проект, ведь здесь можно погрузиться в горную романтику со всеми удобствами всего в получасе езды от города. Даже для Европы это редкость. Иностранцы очень любят останавливаться у нас — мы принимаем гостей из Франции, Арабских Эмиратов, России и Кыргызстана. В зимнее время туристов в первую очередь привлекает именно снег. Говорят, на Шымбулаке он лучше, чем в России — там снег более сырой. Летом многие гости выбирают отель S.N.e.G местом проведения свадебных торжеств».

Впрочем, проведение свадебного торжества — это не единственное, чем может привлечь S.N.e.G летом. Помимо ресторана и проживания в отеле для гостей организовываются пешие походы, полеты на парапланах, барбекю на свежем воздухе и японская баня фурако, расположенная на свежем воздухе. А еще костер на летней террасе, на котором можно пожарить зефир или испечь картошку.

Кроме того, летом здесь можно пожить в палатках. Почему именно здесь? Да потому, что здесь романтику «дикого» отдыха можно сочетать с максимальным комфортом: с одной стороны — горы и палатка, с другой — цивилизация, душ, туалет, ресторан.

Так что несмотря ни на что S.N.e.G готов встретить гостей в любое время года. И никакие смены сезонов ему не страшны.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

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

Мероприятия в Алматы

Премьера спектакля «Мечта»

11 августа — 13 августа, 20:00

«Мечта» — это вывернутые наизнанку души двух девочек-подростков. Со всеми страхами, переживаниями и странными логическими цепочками. Истории, похожие на дневниковые записи, отправят зрителя в путешествие во времени и, возможно, позволят посмотреть на современную молодежь совсем иначе. Ведь каждая маленькая проблемка может обернуться большой трагедией.

Место: арт-убежище «Бункер», ул. Досмухамедова, 78

Вход: 2500 тенге

Выставка Боба Усороха «Примерь мое искусство»

11 августа, 19:00

Боб Усорох — известный состоявшийся художник, который уже более тридцати лет радует алматинцев своим творчеством. Знойные африканские саванны и тропические пейзажи на этот раз мы увидим не на привычном холсте, а на таком простом и знакомом предмете одежды как футболка. Идея Try on my art позволяет зрителям в прямом смысле прикоснуться и стать ближе к искусству. Боб Усорох радушно приглашает зрителей примерить, почувствовать, ощутить, что называется на собственной коже, африканский дух и солнечное настроение.

Выставка продлится до 25 августа.

Место: арт-галерея «Белый Рояль», пр. Абая, 150

Вход: бесплатный

Esentai Music Festival

12 августа, 19:00

В нынешнюю субботу на сцене Esentai Music Festival выступят группа Barbara Streisand и популярный певец Айкын, финалист Superstar KZ и покоритель сердец казахстанцев.

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

Вход: бесплатно

Мероприятия в Астане

Гала-концерт звезд мировой оперы «Ермеку Серкебаеву посвящается»

11 августа, 19:00

Зрителей ждут выступления звезд мировой оперы в совершенно новом, непривычном формате. Специально для этого события известный режиссер Василий Бархатов и профессиональная команда постановщиков, художников по свету, звуку и спецэффектам создала уникальное музыкальное шоу, которое никого не оставит равнодушным.

Место: ЦКЗ «Казахстан»

Вход: 700–9500 тенге

Концерт Limp Bizkit

12 августа, 20:00

История их ошеломляющего, фактически мгновенного успеха началась в 1994 году в Джексонвилле, штат Флорида. Они стали известны жесткой тематикой песен, агрессивной манерой исполнения Фреда Дерста, звуковыми экспериментами и устрашающим сценическим образом Уэса Борланда, а также детально разработанными и эффектными концертными выступлениями. Их невероятные шоу — декорации в духе научной фантастики, брейкдансеры принесли им огромную популярность.

Место: велотрек «Сарыарка», пр. Кабанбай батыра, 45А

Вход: 6000–28 000 тенге

Концерт Лондонского современного оркестра

12 августа, 20:00

Лондонский современный оркестр (LCO), основанный в 2008 году, считается одним из самых инновационных и уважаемых музыкальных коллективов Великобритании. Известный своим умением сочетать современность и традиционный стиль, а также музыку и кино, LCO выступит с концертом под названием Under the Skin с лучшими казахстанскими музыкантами.

Место: ЦКЗ «Казахстан», пр. Мангилик Ел, 10/1

Вход: от 3000 тенге