

WWW.KURSIV.KZ

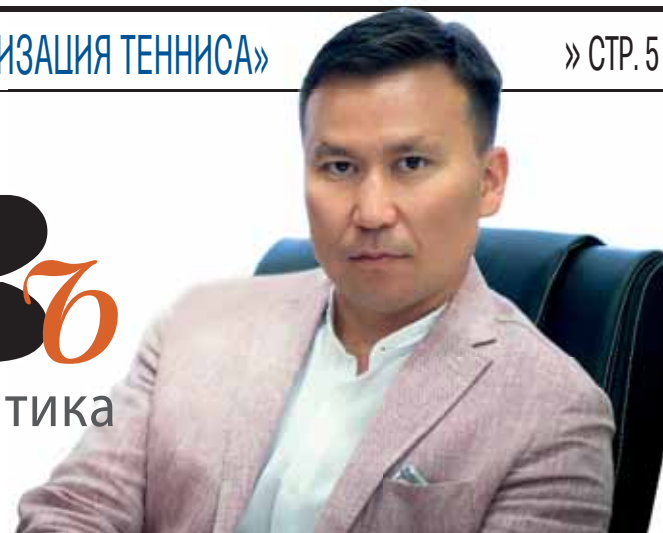
"Курсив" № 30 (706)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 30 (706), ЧЕТВЕРГ, 24 АВГУСТА 2017 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:  
КАК НАМ  
ОБУСТРОИТЬ ЮГ

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:  
КРЕДИТЫ  
ДЛЯ АПК

03

ИНВЕСТИЦИИ:  
СЫРЬЕВОЙ  
ОБЗОР

04



ТЕНДЕНЦИИ:  
БРОКЕРЫ, КОТОРЫЕ  
ЗАРАБАТЫВАЮТ

06

## \* Бриф-новости

**Даже госучреждения должны иметь стимул для эффективной работы**

Частные предприятия в сфере здравоохранения более эффективны с точки зрения прибылей и убытков, чем государственные организации.

>> 2

**Спецпрограмма для индустрии**

«Оцифровка» индустрии пойдет по специальной программе. К концу года будет представлен пошаговый план перехода отечественных предприятий на Индустрию 4.0. Стоит отметить, что данные инновации действительно соответствуют планам Программы развития регионов до 2020 года.

>> 3

**Поляки видят проблемы в сотрудничестве**

На этой неделе фонд развития предпринимательства «Даму» организовал пресс-брифинг, посвященный подготовке к Польско-казахстанскому экономическому форуму. Представители польской стороны рассказали о совместном экономическом сотрудничестве двух стран и о программе, реализованной в астанинских павильонах «ЭКСПО-2017».

>> 7

**Финансирование по шариату**

Первый исламский банк в Казахстане и в СНГ — Al Hilal — вышел на розничный рынок. Выход был торжественным, но не помпезным. Финансовая организация открыла филиал в одной из самых престижных высоток Алматы — в здании Esentai Tower.

>> 8

**Нацбанк РК не ждет девальвацию**

Банки наращивают объем кредитования, а процесс дедолларизации показывает эффективные результаты. Председатель Нацбанка Данияр Акишев рассказал о ситуации на финансовом рынке, а также прокомментировал слухи о возможном падении курса национальной валюты.

>> 9

**Консерваторы могут повторить судьбу «Кодака»**

Швейцарский создатель самолета на солнечных батареях Бертран Пиккар уверен в достаточно быстром распространении своего изобретения на рынке авиауслуг.

>> 10

**В поисках лучшей страны**

За первое полугодие 2017 года Казахстан покинуло 15 тыс. граждан, а прибыло на ПМЖ всего 9 тыс. Аналитики агентства Ranking.kz считают, что темпы эмиграции с каждым годом растут. Эксперты, опрошенные «Къ», объясняют это осложнением социально-экономических реалий Казахстана.

>> 11

## Декларация уходит в сеть

Миннацэкономики презентовало новый Таможенный кодекс страны

### Законодательство

В начале недели на заседании правительства был рассмотрен новый Таможенный кодекс страны, в котором отражен совершенно новый подход к таможенному регулированию — автоматизация бизнес-процессов на таможне. Эксперты называют его «достаточно революционным» для бизнеса и считают, что такой подход позволит Казахстану эффективнее использовать транзитный и экспортный потенциалы.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Структура Таможенного кодекса, по данным разработчиков, была сформирована, исходя из логики совершения таможенных операций.

Главным отличием нового Таможенного кодекса от действующего таможенного законодательства является принципиально новый подход к таможенному регулированию. Основным принципом нового регулирования является автоматизация бизнес-процессов на таможне. «Внедряется приоритет электронного декларирования. Это означает, что декларирование будет осуществляться только в электронном виде. Нет необходимости заполнять дополнительно бумажные документы и прикладывать их к электронной декларации: все необходимые сведения указываются непосредственно в таможенной декларации. Подача декларации на бумаге возможна только в отдельных случаях, например, при технических сбоях», — пояснил министр национальной экономики Тимур Сулейменов.

Об этом говорил и министр финансов Бахыт Султанов. «С учетом норм международного таможенного кодекса закреплена приоритет электронного взаимодействия таможни и бизнеса. Процесс таможенного декларирования и выпуска товаров будет автоматизирован. Теперь в случае отсутствия рисков информационная система будет принимать решения по таможенным декларациям в считанные минуты. При этом максимальный срок рассмотрения декларации сокращен с одного рабочего дня до 4-х часов. Такое новшество существенно снижает издержки бизнеса и ускоряет перемещение товаров через пункты пропуска», — пояснил глава минфина.

Еще одним нововведением документа является законодательное закрепление принципа «единого» окна. В случае принятия парламентом документа в представленном правительством виде, таможенные органы не будут иметь права запрашивать у декларантов сведений, которые доступны от других госорганов в рамках информационного взаимодействия.

При этом внедрена возможность заполнения транзитных деклараций и пассажирских таможенных деклараций сотрудниками таможни. Это является альтернативой услугам брокерских компаний, а также заложена новая норма — электронное таможенное сопровождение. Она позволит заменить применяемое на сегодняшний день физическое сопровождение товаров.

Помимо этого в кодексе появился ряд возможностей, которые позволят участникам оптимизировать свои расходы. Например, предусмотрена норма по отсрочке по таможенным платежам и налогам, если по каким-то причинам декларант не может сразу рассчитаться с бюджетом, то государство дает ему право воспользоваться отсрочкой на 1 месяц с уплатой процентов. В отдельных случаях предо-



Главным отличием нового Таможенного кодекса является принципиально новый подход к таможенному регулированию

ставляется отсрочка до 6 месяцев (когда осуществляются поставки в рамках международных договоров, при ввозе сельхозтехники, посевных материалов, племенных животных. — «Къ»).

Доработана и платежная часть таможенного администрирования, по итогам которой установлена возможность внесения таможенных платежей авансом в счет предстоящих обязательств, а также их использование в качестве обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов.

Расширены случаи освобождения декларанта от административной ответственности при самостоятельном устранении нарушения в течение 30 рабочих дней с момента вручения уведомления, и при добровольной уплате в течение рабочего дня доначислений, которые не превышают 500 МРП.

Для инвесторов расширены возможности выпуска товаров до подачи таможенной декларации. В рамках реализации инвестиционных проектов инвесторы смогут забирать к себе товары на основании заявления с последующей подачей декларации не позднее 10 числа следующего месяца. Также данная норма распространяется теперь и на таможенные процедуры свободного склада, свободной таможенной зоны, переработок.

Бизнес-сообщество отраженные в документе нормы назвало «достаточно революционными». «НПП «Атамекен» инициировал порядка 500 поправок, из них 60% вошли в документ. В частности, существенно расширены случаи непривлечения декларанта к адм. ответственности, исключена ответственность лица за непредоставление таможенным органам предварительной информации или за нарушение сроков ее предоставления; урегулирован вопрос таможенного декларирования товаров, перемещаемых в рамках функционирования СЭЗ МСПС «Хоргос» и др. В целом большая работа проведена, и те новеллы, которые здесь отражены, мы считаем, будут достаточно революционными для бизнеса», — сказал председатель Правления НПП РК «Атамекен» Аблай Мырзахметов.

По его словам, главной новацией, которую ожидает бизнес от нового Кодекса, является безусловный приоритет электронного декларирования. «Ожидается, что с 1 января 2018 года все 17 таможенных процедур будут автоматизированы и войдут в систему электронного декларирования. Более полутора лет по утвержденному плану Правительства реали-

зуется проект ИС «Астана-1». Самое главное наше беспокойство, чтобы госорганы успели до конца года ав-

томатизировать все бизнес-процессы, потому что фактически все новации, все мощнейшее облегчение

для бизнеса — это бесконтактное электронное декларирование», — подчеркнул он.

**TENGRI BANK**  
AN ASSOCIATE OF PUNJAB NATIONAL BANK

ШЫҢҒА БІРГЕ ШЫҒАЙЫҚ!  
ВМЕСТЕ К ВЕРШИНАМ!

3434  
ТЕГІН · БЕСПЛАТНО

[www.tengribank.kz](http://www.tengribank.kz)

09.02.2017 жылғы № 1. 1. 159 Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің лицензиясы  
Лицензия Национального Банка Республики Казахстан № 1. 1. 159 от 09.02.2017 года



## ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

# Даже госучреждения должны иметь стимул для эффективной работы

### ОСМС

Частные предприятия в сфере здравоохранения более эффективны с точки зрения прибылей и убытков, чем государственные организации. В 2016 году чистая прибыль после налогообложения частных организаций в здравоохранении составила 9,4 млрд тенге против чистого убытка госпредприятий на 1,8 млрд тенге. Такие данные огласил Комитет по статистике МНЭ РК. О том, действительно ли государственные медучреждения убыточны и как это можно изменить, в интервью «Къ» рассказала генеральный директор Республиканского центра развития здравоохранения Айнура Айыпханова.

Анна ШАПОВАЛОВА

— Какова доходность государственных клиник в сравнении с частными?

— Мы не располагаем информацией по доходности частных клиник, но подразумеваем, что частные клиники — это чистый бизнес. Они бы не существовали, если бы не были рентабельными. Так что по умолчанию будем считать, что частные клиники рентабельны, имеют прибыль.

Хочу заметить, что медицинский бизнес в мире считается одним из самых непривлекательных, потому что даже в Америке 5% прибыли считается очень высоким показателем для медорганизаций. В Штатах предприниматель, если открывает бизнес, то он выберет медицину в последнюю очередь, потому что добиться тех 5% через 10 лет считается успехом.

Мы опровергаем данные, что государственные клиники убыточны. 75% государственных клиник имеют положительный финансовый результат. Остальные 25% выходят в ноль или имеют отрицательный результат по показателю рентабельности активов.

На сегодняшний день прибыль считается как рентабельность активов. Например, построено два здания и на каждое потрачено по 10 млн тенге. Только одно медучреждение обслуживает тысячу больных в день, другое только пятьсот. Естественно, у первого оборачиваемость выше и, соответственно, рентабельность тоже.

Понятие «рентабельность активов» в здравоохранении применяется для того, чтобы судить о том, убыточное ли это предприятие или наоборот — не убыточное. Поэтому 75% медорганизаций по результатам исследований Министерства финансов и Комитета госимущества и приватизации не являются убыточными. И только 4% клиник имеют кредиторскую задолженность по данным за 2016 год.

Важный момент — юридическая форма. Большинство государственных медицинских организаций в Казахстане — предприятия на праве хозяйственного ведения. Это дает им право оказывать платные услуги и иметь прибыль, которую после распределить по своему усмотрению. Это хорошо, и Минздрав стремится, чтобы больше государственных предприятий перешли на форму права хозяйственного ведения — это даст им немного свободы, и они могут сами утверждать зарплаты, оторваться от контроля каждой копейки и будут развиваться. К сожалению, часть медицинских организаций до сих пор еще не перешла на такую юридическую форму. Организации с 100%-ным государственным финансированием не имеют права оказывать платные услуги и обязаны потратить ровно столько денег, сколько они получили. У них нет мотивации эффективно работать, потому что если им дадут 100 тенге, они должны эти 100 тенге потратить копейка в копейку к концу декабря, даже если в этом нет необходимости. Они будут бесполезно тратить только потому, что у них такая юридическая форма и такие правила. Мы считаем, что в современном мире даже государственные клиники должны иметь стимул для эффективной работы, чтобы экономить там, где можно сэкономить, и не тратить попусту.



«75% государственных клиник имеют положительный финансовый результат. Остальные 25% выходят в ноль»

— Как вы считаете, какое направление стоит развивать клиникам, какие дополнительные платные услуги?

— У нас пока плохо развит сервис. За рубежом роженицам предлагают платную услугу — профессиональный фотосет с малышом на второй день после рождения. Кроме того, предлагается платный макияж, стрижка, укладка, маникюр. Кому не нужно, просто отказываются. Но всем этим управляет медицинская организация. В каждой зарубежной клинике есть магазины подарочных сувенирных изделий с ее логотипом и символикой. У нас сервис и клиентоориентированные услуги пока не развиты даже в частных клиниках. А есть же больницы, в которых некоторые пациенты должны находиться месяцами. Например, в Центре материнства и детства пациенты с хронической почечной недостаточностью могут шесть месяцев и более там находиться. Мамы с детьми там фактически живут, дети там же и обучаются с сентября по май, чтобы не отстать от школьной программы. А сервиса как такового нет — даже платной прачечной, где можно постирать вещи. Примеров много. Если мы будем давать свободу организациям на праве хозяйственного ведения, то они смогут при желании зарабатывать на таких законных и не обязательно медицинских услугах.

«Организации с 100%-ным государственным финансированием... обязаны потратить ровно столько денег, сколько они получили. У них нет мотивации эффективно работать. Мы считаем, что в современном мире даже государственные клиники должны иметь стимул для эффективной работы»

— Чем государственно-частное партнерство отличается от права хозяйственного ведения?

— Это разные вещи. Государственно-частное партнерство — кто и за что платит. Чтобы больницу построить и организовать ее работу, либо государство, либо частник тратит деньги. Если вкладывает частник, то государство гарантирует, что будет покупать у него услуги в течение определенного времени для своих пациентов. В этом случае частник не боится инвестировать деньги. Получается такая взаимовыгодный тандем частника и государства. Когда мы говорим о ГЧП, речь идет об инвестициях. Такое партнерство может быть разных форм — можно и целую больницу построить, а можно и внутри нее какую-то услугу отдать на аутсорсинг. Например, Минздрав Турции почти все диагностические услуги, для оказания которых требуется дорогое оборудование, отдал частникам. Получается, что пациенты приходят в госучреждение, но получают диагностические услуги, оплаченные государством, у частной компании. Больница в этом случае выигрывает — и услуги оказываются, и нет необходимости тратить на дорогое оборудование, его содержание и ремонт в случае поломки. Частник тоже остается в плюсе — он обеспечен постоянным потоком клиентов.

ПХВ — юридическая форма медицинской организации, в рамках которой государственная органи-

зация помимо государственных услуг может оказывать дополнительные платные.

— Касательно выгоды: есть мнение, что некоторые государственные тарифы невыгодны для частных медорганизаций...

— Мы уже разработали тарифы для больниц и скорой помощи. Но тарифов на самом деле очень много. В ближайшие два года хотим пересмотреть самые проблемные девять областей, в которых услуги оказывает только государство. Это туберкулез, ВИЧ, СПИД, онкология. Некоторые услуги ушли в конкурентную среду, а есть медуслуги, на которые пока сохраняется монополия государства. Например, туберкулезный диспансер — никто не лечит туберкулез, кроме государства. Раньше еще был приказ, запрещающий частникам оказывать определенные услуги: психиатрические, лечить наркоманию, туберкулез. Сейчас он пересмотрен, в скором времени у частных организаций станет больше свободы.

— Насколько комфортно государственные и частные организации будут чувствовать себя в системе ОСМС?

— На самом деле за год-два ничего в их жизни не изменится. Раньше был комитет оплаты медицинских услуг, который, собственно, и оплачивал, сейчас вывеска поменялась, появился фонд ОСМС. Теперь медорганизации вместо комитета оплаты будут заключать договор с фондом. Большинство механизмов остаются прежними, как и условия — пройти этап отбора и заключить договор с фондом ОСМС. За пациентов, которые придут в эту клинику пролечиться по пакету ОСМС или ГОБМБ, фонд возместит деньги. В реальной жизни мало что изменится, просто сменится на бумаге, кто и как называется.

Но уже через года два картина должна поменяться. В течение этого времени мы ожидаем, что из-за повышенной конкуренции какие-то пустующие медорганизации закроются, заработает принцип «деньги ходят за пациентом». А те учреждения, которые хорошо работают и удовлетворяют пациентов на 100%, будут процветать за счет повышенного спроса. В итоге мы ожидаем, что конкуренция должна повысить качество. Такой процесс мы наблюдаем сейчас в России.

— Есть прогнозы, сколько клиник закроется?

— Таких прогнозов нет. В Казахстане по сравнению с Европой повышенное количество коек на душу населения. У нас вообще слишком много больниц и слишком много коек в сравнении с Европой. Весь мир сейчас нацелен на то, чтобы не лежать в больницах, а получать максимальное количество услуг амбулаторно, в дневном стационаре или на дому. Я думаю, что Казахстан не останется в стороне от мировой тенденции и стационарные амбулаторные услуги будут развиваться.

Кроме того, у нас слишком много коек определенного профиля (туберкулез). Кроме всего, они будут объединяться или будет снижаться их количество. Еще пять лет назад международные эксперты говорили об их избытке. Раньше у нас эта проблема существовала, поэтому такое количество и открыли. В дальнейшем их по возможности нужно оптимизировать или перефилировать.

## Как нам обустроить Юг

### Программы

Министерство по инвестициям и развитию РК подготовило проект постановления «Об утверждении Межрегиональных схем территориального развития РК». Разрабатываемый перечень схем регионального и территориального развития, в частности, связан с такими стратегическими документами, как Программа развития регионов с 2020 года.

### Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В предыдущих номерах «Къ» мы подробно рассмотрели планы министерства по развитию Центрального и Западного регионов Казахстана. Кстати, несмотря на то, что проект является градостроительной стратегией, определяющей перспективы развития территорий и долгосрочную потребность в ин-

фраструктуре, интересен анализ потенциала каждого региона. В этой связи в данном материале мы предлагаем анализ развития Южной части нашей страны.

По сути своей «Программа развития регионов-2020» имеет подборку потенциалов субъектов макро-региона. В документе к Южному региону отнесены Алматинская, Жамбылская, Кызылординская, Южно-Казахстанская области и город Алматы. В идеале основной целью такого объединения областей в регион является создание логистической и инженерно-инфраструктурной территориальной подосновы, способствующей диверсификации экономики на основе кооперации и объединения родственных промышленных предприятий в корпорации полного цикла производства с повышенным уровнем передела продукции и выпуском изделий с высокой добавленной стоимостью.

### Характеристика макрорегиона

Для Южного региона характерен низкий показатель урбаниза-

ции. Доля городского населения самая низкая по стране и составляет 38,1% (за исключением города Алматы). В пределах региона сформирована крупнейшая в стране Алматинская агломерация и агломерация с ядром в городе Шымкенте — потенциальном городе-миллионнике.

Области Южного региона имеют аграрно-индустриальную специализацию. На долю региона приходится 37,8% ВВП страны. Здесь сосредоточено более 46% республиканского производства продуктов питания, 53% легкой промышленности, 74% производства бумаги и бумажной продукции, 41% химической промышленности, 51% фармацевтической промышленности, 42% производства резиновых и пластмассовых изделий, 65% производства компьютеров, электронной и оптической продукции.

7 >>

## Казахстан оказывает помощь Кыргызстану в рамках ЕАЭС

### Сооружество

Первый транш \$41 млн направлен на модернизацию таможенной, ветеринарной, фитосанитарной и карантинной служб Кыргызстана.

### Марина ГРЕБЕНЮК

В рамках соглашения между правительствами Казахстана и Киргизии, подписанного в декабре 2016 года, Казахстан выделяет \$100 млн. Первый транш, в соответствии с Детализированным перечнем, составляет \$41 млн.

Вкратце напомним, Детализированный перечень мероприятий технического содействия был подписан вице-министром финансов РК Канатом Баедиловым и заместителем министра экономики Кыргызской Республики Алмазом Сазбаковым 22 августа текущего года в г. Чолпон-Ата на Экономическом форуме «Иссык-Куль-2017»



и заседании Совета Евразийской экономической комиссии.

Техническое содействие киргизской стороне направлено на реализацию проектов Дорожной карты по присоединению Кыргызской Республики к Договору ЕАЭС. В частности, речь идет о модернизации таможенной, ветеринарной, фитосанитарной и карантинной служб Киргизии. Только для оснащения

и модернизации ветеринарной и карантинной служб Кыргызской Республики Казахстан выделяется техническая помощь в размере \$22 млн.

«Оказываемое содействие позволит Киргизии в сжатые сроки адаптировать экономику страны к требованиям ЕАЭС», — говорится в сообщении пресс-службы премьер-министра РК.

## Венгерский день в Астане

18 августа в рамках международной выставки ЭКСПО в Астане прошел Национальный день Венгрии. Мероприятие было приурочено ко Дню святого Иштвана, знаменующую собой дату основания венгерского государства более 1000 лет назад.

18 августа на территории международной выставки ЭКСПО прошел Национальный день Венгрии. По словам организаторов, дата выбрана не случайно, и мероприятие приурочено ко дню святого Иштвана (Стефана), знаменующего основание венгерского государства более 1000 лет назад. Также праздник резюмирует официальное завершение Дней кыпчаков, проходивших на территории павильона Венгрии.

В этот день с раннего утра перед входом в павильон Венгрии выступали ансамбль кыпчакских «Кун-капитанов», а также Оркестр Военно-воздушных сил Королевской армии Венгрии. Позже на главной сцене на территории ЭКСПО-2017 началось торжественное мероприятие.

Вице-министр национальной экономики РК Мадина Абылкасымова поприветствовала присутствующих на мероприятии и рассказала о международном сотрудничестве между Казахстаном и Венгрией. А далее венгерские танцоры и певцы представили гостям грандиозное фольклорно-танцевальное шоу «Душа Венгрии» под аккомпанемент музыкантов, играющих на духовых и струнных инструментах.

«Мы привезли в Казахстан культурную программу, которую показали гостям павильона во второй половине дня, а продолжение последует в оперном театре вечером. Сегодня мы празднуем день основания нашего государства, но в то же время мы возвращаемся к на-



шей тысячелетней истории. Мы знаем, что мы восточный народ, который вышел из этих регионов, и мы стараемся не забывать свои корни. И помимо этого мы должны не забывать, что являемся частью Европейского союза. И здесь мы ищем для себя новых партнеров. И мы рады, что наше взаимодействие с Казахстаном выходит на новый стратегический уровень», — заявил министр национальной экономики Венгрии Михай Варга.

«На ЭКСПО у павильона Венгрии две задачи. Первая — это познакомить гостей выставки с культурными, историческими и экономическими особенностями и возможностями нашей страны. А вторая задача касалась того, что мы привезли сюда такие предприятия, которые занимаются энергетикой и которые ищут новые возможности в развитии «Энергии будущего». Обе цели успешно достигнуты», — добавил спикер.

Комиссар Павильона Венгрии Нандор Кортези отметил, что хотя павильон Венгрии является одним из самых маленьких на выставке EXPO, он пользуется особым спросом среди посетителей: за весь период его работы гостями павильона стали более 200000 человек, а на Дереве желаний было оставлено более 40 000 посланий казахстанцев. Среди

гостей павильона — министр иностранных дел Казахстана Кайрат Абрахамов, министр сельского хозяйства Республики Казахстан Аскар Мырзахметов, заместитель генерального директора директора ЕС по энергетике Герасимос Томас и др.

По словам министра сельского хозяйства Венгрии Шандора Фазекаша, у Казахстана и Венгрии большой потенциал во взаимодействии по развитию сельского хозяйства. «Наша страна готова оказать поддержку Казахстану предоставлением семян, технологиями разведения, а также необходимой техники. Наше взаимодействие развивается и хотелось бы, чтобы это продолжалось более интенсивно».

«Мы считаем, что сельское хозяйство является одним из источников энергии будущего. Поэтому мы привезли сюда сельскохозяйственные предприятия, которые работают в этом направлении. Мы провели встречу с казахстанским министром сельского хозяйства и провели переговоры по обмену технологиями и совместному обучению специалистов. Как результат — наш Институт по сельскохозяйственным инновациям и исследованиям подписал соглашение с казахстанской стороной о сотрудничестве в области исследований и образования», — добавил Шандор Фазекаш.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altaco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,

б/д «Нурлы-Тоғу», 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:  
Магия ТОРЕБАЕВА  
Тел. +7 (727) 344-04-07,  
m.torebaeva@kursiv.kz

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

Редакция:  
«Власть и бизнес»  
Ербол КАЗИСТАЕВ  
«Компании и рынки»  
Вячеслав ШЕКУНСКИХ

«Тенденция»  
Айгуль ИБРАЕВА  
«Культура и стиль»  
Елена ШТРИТЕР

Фотограф:  
Олег СТИВАНК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения:  
Раназан БАЙРАМОВ,  
r.bairamov@kursiv.kz

Технический редактор:  
Олег ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Елена ГРИБАНОВСКАЯ  
Елена ШУМКИХ

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

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

Корреспонденты в г. Астана:  
Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве культуры и информации  
Республики Казахстан.

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

Отмечено в типографии РПНК «Аэир».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

# Кредиты для АПК

## Минсельхоз отчитался о работе Государственной программы развития АПК

### Модернизация

В рамках Государственной программы развития регионов до 2020 года и программы развития АПК Министрство сельского хозяйства РК определило три последовательных принципа развития перерабатывающих предприятий. Сегодня в стране их насчитывается 1345.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Министерство сельского хозяйства в рамках Государственной программы развития АПК на 2017–2021 годы разработало Карту размещения производственных мощностей по переработке сельхозпродукции. При этом ведомством определена приоритетная группа компаний, которые будут развиты в первую очередь. Всего в Казахстане насчитывается 1345 активных предприятий, из них 435 представляют приоритетную фокус-группу.

«Мы понимаем, что тот потенциал, который есть у нашей перерабатывающей промышленности, до конца не исчерпан. С апреля мы провели большую работу совместно с учеными, представителями предприятий, акиматами. В приоритетную группу войдут предприятия по переработке молока, мяса, шкур и шерсти, масличных и зерновых культур, бобов и овощей, сахарной свеклы и картофеля», — заявил вице-министр сельского хозяйства РК Рустем Курманов.

Между тем в Программе развития регионов до 2020 года отмечалось, что именно отсутствие комплексного подхода в решении вопросов развития АПК в рамках различных программных документов не позволяет достичь желаемых результатов. Однако, по словам г-на Курманова, в основе новой программы развития АПК, и в частности в Карте размещения производственных мощностей по переработке сельхозпродукции, Минсельхоз заложил три последовательных принципа. «Первое — это максимальная загрузка действующих предприятий за счет доступа к кредитным ресурсам, а также за счет сбора средств через сельхозкооперативы. Второе — модернизация 80 действующих предприятий. Это повысит конкурентоспособность и позволит эффективно использовать производственные мощности. И третье — это строительство новых 79 перерабатывающих предприятий именно в тех регионах, которые обеспечены сырьем, и действующие предприятия этих регионов находятся в большом удалении», — отмечает спикер.

Ранее в Министерстве сельского хозяйства РК сообщили, что на модернизацию действующих предприятий планируется направить 226,9 млрд тенге кредитных средств до 2021 года. Субсидирование ставок по оборотным средствам составит 4%, а по основным — 10% от общей суммы кредита.



Для решения задач развития АПК предлагается субсидировать процентную ставку кредитов финансовых институтов по целому ряду направлений

«К примеру, перерабатывающее предприятие берет кредит в размере 100 млн тенге на пополнение оборотных средств. Сейчас рыночная ставка составляет 14%. То есть предприятие помимо 100 млн должно выплатить вознаграждение в сумме 14 млн тенге. По новой схеме государство будет удешевлять эту сумму на 4%. То есть из этих 14 млн тенге 4 млн заплатит государство, 10 млн — сам предприниматель. Для перерабатывающих предприятий эта сумма, в принципе, подъемная», — заявил Рустем Курманов.

Председатель Мясного союза Казахстана Макут Бактибаев заявил, что доступное финансирование является ключевым фактором для динамичного развития АПК. По его словам, сегодня основным источником финансирования для сельхозпредприятий является «КазАгро».

«Во всех странах с развитым сельским хозяйством для отрасли доступны кредиты под 2–3% годовых сроком до 20–25 лет, а также фондовый рынок, где вообще не требуется залогов. У нас же ставки по коммерческим кредитам БВУ составляют 16–20% годовых при рентабельности бизнеса 15–25%, плюс неподъемные требования к залоговому обеспечению. А фондовый рынок вообще не работает даже для устойчивых предприятий», — считает Макут Бактибаев.

«Хорошим инструментом было возмещение ставки вознаграждения на 7–10 пунктов», — продолжает собеседник «Къ». — Но с нынешнего года отменили и это, за исключением оборотных средств. В подтверждение можно посмотреть статистику по инвестициям в основные средства: более 80% — собственные средства компаний. При этом ежегодно выделяются сотни миллиардов на субсидирование действующих предприятий, которые, за исключением

инвестиционных субсидий, идут на выплату вознаграждений по тем же кредитам».

Эксперт считает, что денежные средства лучше направить на льготное целевое кредитование. «К примеру, под 2% годовых до 20 лет. Все равно для бюджета они будут считаться потраченными деньгами и будут возвращаться оператору программы кредитования», — говорит он.

226,9 млрд тенге

кредитных средств до 2021 года Министерство сельского хозяйства РК планировало направить на модернизацию действующих предприятий. Субсидирование ставок по оборотным средствам составит 4%, а по основным — 10% от общей суммы кредита.

Одним из примеров успешного финансирования сельхозпредприятий «КазАгро» называет ТОО «Сарыбулак». Компания занимается производством яиц и мяса, а также переработкой масличных культур. «В 2007 году мы построили новую птицефабрику яичного направления, не имеющую аналогов в Казахстане. Ее мощность доходит до 220 млн штук яиц. Вторым объектом у нас был завод по переработке масличных культур, который внедрили в 2010 году. В 2013 году с помощью холдинга «КазАгро» мы получили нацфондовские деньги — прямые инвестиции и построили новую птицефабрику. Данная птицефабрика клеточного содержания — единственная на данный момент в стране. Ее мощность — до 20 тыс. тонн производства мяса птицы в год», — сообщил директор ТОО «Сарыбулак» Марат Увалиев.

Макут Бактибаев заявил, что помимо финансовой поддержки в виде доступного кредитования сельхозпредприятиям нужны налоговые меры поддержки: «Сейчас мы платим 8 видов налогов. При этом бюджет собирает всего 30–35 млрд тенге налоговых сборов со всех предприятий АПК, ВВП которого 3,5 трлн тенге. То есть коэффициент налоговой нагрузки в среднем составляет 1%. При этом есть несправедливость в распределении этой нагрузки. ТОО и АО платят все 8 видов налогов с сопутствующим сложным администрированием и штатом бухгалтеров, а крестьянские и фермерские хозяйства платят 7 тенге на гектар, или 14 тыс. тенге с одной компании, без требований к учету и постановки на НДС».

Собеседник «Къ» добавил, что еще одним из важных инструментов по поддержке отрасли АПК является строгий ветеринарный и санитарный контроль за импортной продукцией, производители которой зачастую демпингуют за счет снижения качества.

Первый вице-министр сельского хозяйства РК Кайрат Айтуганов сообщил, что кредитные средства в первую очередь нужны для пополнения оборотных средств и на модернизацию и строительство новых предприятий.

«Для решения этой задачи предлагается субсидировать процентную ставку кредитов финансовых институтов по указанным направлениям. Такой подход был одобрен с Ассоциацией финансистов Казахстана и банками. Они выразили готовность работать по предлагаемой схеме. В настоящее время завершаются работы по формализации Карты, после чего будет дан старт ее реализации во всех регионах страны. Это позволит увеличить валовое производство продукции переработки с 1,9 до 3 трлн тенге и создать 7 тыс. рабочих мест», — заявил спикер.

# Спецпрограмма для индустрии

### Инноваци

«Оцифровка» индустрии пойдет по специальной программе. К концу года будет представлен пошаговый план перехода отечественных предприятий на Индустрию 4.0. Стоит отметить, что данные инновации действительно соответствуют планам Программы развития регионов до 2020 года.

Салим САКЕНОВ

Как сообщил министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек, выступая 21 августа на брифинге в Астане, совместно с международными экспертами проводится масштабный анализ технических отраслей экономики страны. Вместе с тем, как отмечено в Государственной программе развития регионов до 2020 года, в разделе, где говорится о конкурентоспособности регионов, последнее «определяется степенью и эффективностью использования потенциала региона (природного, сырьевого, трудового, инфраструктурного) для формирования и функционирования в регионе производства». Впрочем, инициаторы проекта по «оцифровке» индустрии придумали новые подходы к решению этого важного вопроса. Можно предположить, что использование инноваций позволит создать так называемый инфраструктурный эффект, вследствие чего появляется возможность реализации крупных проектов в целом ряде областей экономики: в сфере строительства новых энергоустановок, крупных транспортных комплексов, информационных коммуникаций, индустриальной и инновационной инфраструктуры.

Кстати, в качестве экспертов привлечены институты тех стран, которые добились самых больших успехов в этой работе: немецкий институт Fraunhofer и шведский совет по торговле и инвестициям Business Sweden. «Мы планируем, что в сентябре мы эту работу завершим и до конца года представим в правительство конкретный пошаговый план внедрения элементов 4.0 до 2025 года в отраслях промышленности Казахстана», — сказал министр.

Параллельно с этим идет работа и с крупнейшими предприятиями страны («Казахмыс», Kazminerals, «Казцинк», «АрселорМиттал») по их переходу на новый индустриальный уровень. «Эти предприятия выработали собственные планы цифровой модернизации, приступают к модернизации программ, таких как «умный рудник», где будут внедряться такие технологии, как анализ массовых данных, передовые датчики, сенсоры, роботизация. То есть мы можем сказать, что у нас уже есть первые проекты с применением новых технологий. К примеру, только компания ERG планирует инвестировать в проекты цифровизации в ближайшие 10 лет порядка 800 млрд тенге. Таким образом, принимаемые меры по стимулированию перехода нашей промышленности к Индустрии 4.0 окажут позитивное влияние

не только на конкурентоспособность нашей промышленности, но и в целом на экономику нашей страны», — уверен глава Мининвестии.

По прогнозам, только внедрение системы «умный рудник» может повысить производительность на 10%, например, на урановых месторождениях. В целом в атомной энергетике планируется реализовать проекты по строительству завода по производству тепловыделяющих сборок, внедрению IT-технологий на уранодобывающих предприятиях, а также по усилению поисковых работ для восстановления минерально-сырьевой базы урана.

Интеллектуальное месторождение SanaField позволит обеспечить рост объема и качества добываемой нефти и снизить операционные затраты на нефтедобывающих предприятиях. Информационная система учета нефти позволит сократить тепловой оборот нефти и повысить собираемость налогов от деятельности по добыче, подготовке, переработке, транспортировке, хранению, реализации, отгрузке и вывозу нефти. При этом ведется работа по увеличению нефтеотдачи на месторождениях и активизации геологоразведочных работ, в том числе по морским проектам. Это обеспечит рост объема добычи нефти к 2025 году до 107,3 млн тонн и объема добычи газа — до 77,3 млрд кубометров.

Планируется также внедрить систему онлайн-аукционов месторождений в рамках создания интегрированной информационной системы «Единая государственная система управления недрапользованием». Как пояснил г-н Касымбек, эта система позволит обеспечить прозрачные, последовательные и оперативные аукционы, исключить прямой контакт предпринимателей с чиновниками, обеспечить своевременное размещение информации об аукционах, условия их проведения и результаты.

В целом общий объем инвестиций по инициативам в топливно-энергетическом секторе за 2017–2025 годы должен составить свыше 19 трлн тенге, из которых более 97% будет обеспечено за счет частных средств.

На трех нефтеперерабатывающих заводах (Атырауский, Павлодарский, Шымкентский) планируется внедрить автоматизированную систему технического обслуживания, что позволит им перейти на минимум трехлетний межремонтный период. К слову, после модернизации нефтеперерабатывающих заводов объем переработки нефти возрастет с 14,5 до 17,5 млн тонн. Увеличится производство светлых нефтепродуктов — бензина, дизтоплива, авиатоплива. Ожидается полное обеспечение внутренних потребностей страны отечественными нефтепродуктами и исключение импортозависимости по ГСМ. Как было заявлено, если модернизация НПЗ завершится по плану и уже в ноябре два завода (Атырауский и Павлодарский) дадут продукцию, может быть инициирован вопрос об отмене запрета на импорт светлых нефтепродуктов (запрет действует до 1 января 2019 года).

# «КазАгро» привлекает инвестиции

Холдинг «КазАгро» продолжает работу над привлечением иностранных инвестиций в аграрную отрасль Казахстана. В этих целях компания проводит Агропромышленный инвестиционный форум в Астане.

Весной нынешнего года Правительством РК был принят план по улучшению инвестиционного климата Казахстана. В рамках этой задачи холдинг «КазАгро» утвердил ряд мероприятий.

По словам заместителя председателя Правления АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» Гульназ Атамкуловой, компания планирует финансировать инвестиционную программу как из внешних, так и из иностранных источников капитала. «До черные компании также работают над привлечением иностранных инвестиций в сельскохозяйственную отрасль Казахстана. В результате за последние 5 лет холдинг «КазАгро» совместно с дочерними компаниями привлекли в отечественное сельское хозяйство более 375 млрд тенге иностранных инвестиций».

В самом холдинге считают, что Казахстан имеет большой потенциал в привлечении иностранных инвестиций в аграрный сектор. Ведь действующее законодательство в стране направлено в первую очередь на защиту и поддержку предпринимателей. Это подтверж-



дается высокой позицией Казахстана в международном рейтинге Doing Business (35-е место из 190 по показателю легкости ведения бизнеса и 42-е место из 180 по индексу экономической свободы).

Финансирование планируется привлекать через фонды прямых инвестиций, заявляют в «КазАгро». «Пилотным стал Казахстанско-венгерский фонд прямых инвестиций с начальным капиталом в \$40 млн, который планируется увеличить до \$150 млн благодаря привлечению дополнительных инвесторов», — заявила зампред «КазАгро».

Спикер добавила, что Казахстанско-венгерский фонд прямых инвестиций нацелен на развитие уже действующих предприятий АПК, испытывающих нехватку ресурсов, а также на финансирование новых проектов в животноводстве, плодовоовощеводстве, рыболовстве, молочном производстве, выращивании зерновых и масличных культур, сборке сельскохозяйственной техники.

По словам управляющего директора компании ADM Capital (управляющая компания Казахстанско-венгерского фонда пря-

мых инвестиций) Алексея Тена, сегодня иностранные инвесторы готовы вкладывать средства в АПК Казахстана и постоянно следят за реализуемыми здесь проектами в этой сфере.

«Мы ведем работу по привлечению дополнительных инвесторов. Работаем над этим ежедневно. Постоянно контактируем с организациями из Европы, Азии с Ближнего Востока. Важно то, что интерес к сфере АПК Казахстана у инвесторов есть, особенно в свете того, что мы географически находимся между двумя крупными

потребителями сельскохозяйственной продукции, это Россия и Китай. Соответственно, экспортный потенциал Казахстана оценивается инвесторами очень высоко», — рассказал Алексей Тен.

«В настоящее время холдингом «КазАгро» ведутся переговоры с Европейским инвестиционным банком о привлечении финансовых средств на общую сумму порядка \$100 млн сроком до 10 лет в целях финансирования следующих проектов: адаптация к изменению климата и смягчение его последствий на аграрный сектор Казахстана, содействие развитию малых и средних предприятий и реализация различных проектов субъектами частного предпринимательства», — добавила Гульназ Атамкулова.

Также в целях привлечения инвестиций холдингом «КазАгро» планируется проведение ряда форумов. Одним из них станет агропромышленный инвестиционный форум AgrolInvest Forum 2017. Как заявляют в компании, ожидается участие более 100 представителей компаний из Казахстана, Китая, Ирана, ОАЭ, Венгрии, Польши, России, Испании, Турции, а также различных международных организаций и финансовых институтов. Как заявляют организаторы предстоящего форума, в целях эффективного взаимодействия между предпринимателями и финансовыми институтами на форуме предусмотрен широкий спектр инструментов коммуникаций. Это демонстрация проектов инвесторам,

прямые контакты с аудиторией, тематические секции, панельные дискуссии, мастер-классы, а также встречи B2B и B2C.

В холдинге «КазАгро» сообщили, что в рамках Агропромышленного инвестиционного форума планируется подписание ряда стратегических документов: договора между Аграрной кредитной корпорацией и Европейским инвестиционным банком, меморандум о сотрудничестве Продкорпорации с Исламской организацией по продовольственной безопасности (ИОПБ), а также меморандум о сотрудничестве между холдингом «КазАгро» и Азиатским банком развития.

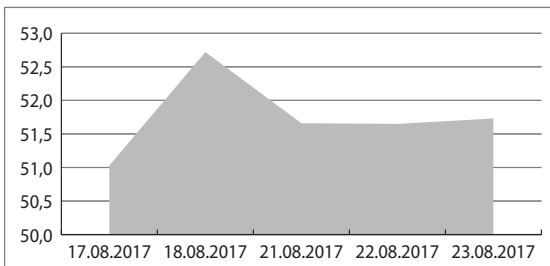
«Кроме того, холдингом планируется заключение дебютной сделки Казахстанско-венгерского фонда прямых инвестиций по реализации проекта тепличного комплекса и еще одного соглашения с компанией Da Vinci Capital о создании совместного фонда прямых инвестиций», — заявила Гульназ Атамкулова.

Стоит отметить, что в Послании народу Казахстана Президент РК Нурсултан Назарбаев заявил, что аграрный сектор должен стать новым драйвером экономики страны. В этих целях Правительством РК была принята Государственная программа развития АПК на 2017–2021 годы, где приоритетом определено обеспечение производства востребованной и конкурентоспособной продукции АПК как на внутреннем рынке, так и на внешнем.



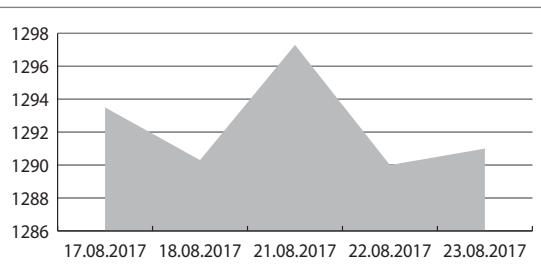
# ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (17.08 – 23.08)



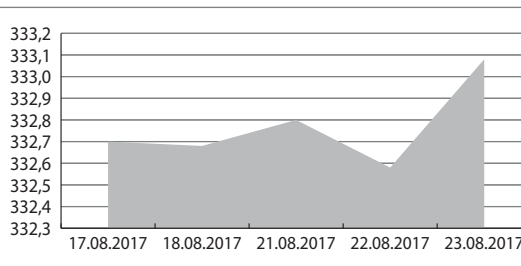
Нефть перешла к росту на сообщениях о том, что добыча на крупнейшем нефтяном месторождении Ливии аш-Шарара снова приостановлена.

GOLD (17.08 – 23.08)



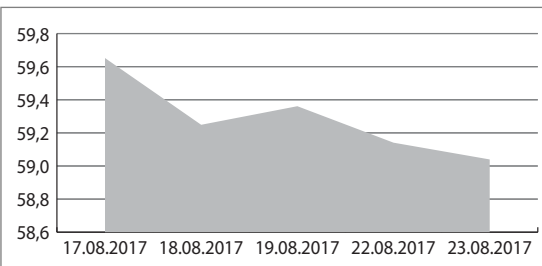
Цена на золото снижается после роста на фоне трагических событий в Испании и политических в США.

USD/KZT (17.08 – 23.08)



Курс тенге ослаб после снижения Нацбанком базовой ставки до 10,25% с коридором +/-1%.

USD/Rub (17.08 – 23.08)



Росту российской валюты способствовали неуверенные позиции доллара, который уступил большинству основных конкурентов на международной арене.

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

**Сергей ПОЛЫГАЛОВ,**  
руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

### Доллар США

«Светлый понедельник» — так можно назвать 14 августа для американской валюты. В этот день доллар сильно вырос против своих основных конкурентов, показав лучший результат недели на фоне того, что напряжение между Северной Кореей и США ослабло и инвесторы переключились на более мирные виды инвестиций. Но понедельник оказался единственным днем роста, всю оставшуюся неделю гринбэк снова находился в свободном падении с достигнутых вершин и закончил торги практически при нулевых результатах.

Причин тому несколько. Первая — неутешительные макроэкономические данные. 11 августа были получены данные по потребительской инфляции в США. Ожидалось, что инфляционное давление вырастет, чего на самом деле не произошло. По итогу июля как в годовом, так и в месячном выражении показатель остался на прежнем уровне — 1,7 и 0,1% соответственно. И это в очередной раз негативно сказалось на мнении инвесторов относительно возможности ФРС до конца этого года повысить процентную ставку.

Эти мысли поддержали и протоколы июльского заседания Федерерва, которые были опубликованы в среду, 16 августа. Содержание «минуток» оказалось достаточно неутраченными. Основное опасение у представителей ФРС вызвал неуверенный рост инфляционного давления.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

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

Сырьевые рынки понизились. Вторую неделю подряд единственное, что спасает этот класс активов от еще более значительных потерь, — это рост цен на промышленные и драгоценные металлы.

В секторе **промышленных металлов** главенствующую роль взял на себя цинк. Цена взлетела до 10-летнего максимума, когда стало известно, что запасы этого металла, используемого для оцинковки стали, регулируемые биржами в Шанхае и Лондоне, сократились до минимального с 2008 года уровня. Медь также выиграла от таких настроений, но не смогла пробить сопротивление по причине возросшего общемирового уровня неопределенности.

**Золото и серебро** быстро восстановились после спада, вызванного успокоившимися волнениями на Корейском полуострове. Готовность ФРС и ЕЦБ сохранять мягкие условия монетарной политики, высказанная в протоколах заседаний банков, вкупе с возобновившимся падением цен на фондовом рынке и накаляющейся политической обстановкой в США помогли золоту подняться к новому максимуму значению этого года после прорыва двойной вершины от апреля и июня на уровне \$1295 за унцию.

Благодаря спросу на золото в качестве актива-убежища или инструмента диверсификации, особенно

Вопрос по сокращению объемов выкупа ценных бумаг также в подвешенном состоянии и был оставлен на рассмотрение в сентябре. А именно сворачивание программы количественного смягчения было той соломинкой, за которую цеплялись «быки» по доллару. Поэтому, как только было отыграно снижение геополитических рисков, участники рынка снова начали продавать доллар ввиду отсутствия сигналов возможного роста доходности активов, номинированных в долларах.

Второй причиной распродаж американской валюты стали политические события (теперь уже внутренние). Началось все с того, что 12 августа в Шарлоттсвиле произошли столкновения ультраправых и их противников. Сам факт возможных беспорядков очень сильно настроил инвесторов. Последствия сказались даже в Вашингтоне, где Дональд Трамп на фоне разногласий с главой аппарата сотрудников Белого дома Джоном Келли по поводу реакции президента США относительно событий в Шарлоттсвиле освободил от должности главного стратега Белого дома Стива Бэннона. Слова Трампа также стали причиной ухода восьми крупных бизнесменов из двух советов по бизнесу, учрежденных президентом после вступления в должность. За неделю посты покинули в общей сложности 41 человек. Вот это я понимаю — размах так размах!

Это спровоцировало нарастание политической изоляции президента США, которая грозит стать беспрецедентной, что вылилось в итоге в обвал доллара США.

### Евро

Евро мог закончить неделю падением, если бы не поддержка со

стороны американского доллара. Фундаментальной поддержки единой валюты практически не было. Единственный луч света в темном царстве — рост ВВП (предварительный) на 0,1%, до 2,2% в годовом исчислении, не смог дать достаточно сил «евробыкам» на продолжение путешествия на север по паре EUR/USD. Ожидаемые данные по потребительской инфляции оказались без позитивной динамики на уровне 1,3% в годовом исчислении и –0,5% по отношению к прошлому месяцу.

Дополнительным негативом для евро стала публикация протокола заседания ЕЦБ, которое прошло в июле.

На основании документа: управляющий совет Европейского центрального банка в прошлом месяце рассматривал возможность изменения своей опережающей индикации, но решил не делать этого, опасаясь дальнейшего усиления евро.

Пожоже, что ЕЦБ не хочет слишком быстро отказываться от масштабных мер стимулирования, особенно ввиду того, что годовая инфляция все еще не достигла целевого уровня, который составляет чуть меньше 2% в среднесрочной перспективе.

Что касается возможности сократить программу выкупа ценных бумаг, то управляющий совет также не пришел к единому мнению. В настоящее время ЕЦБ ежемесячно приобретает активов на сумму в 60 млрд евро и будет продолжать покупки такими же темпами, по крайней мере, до конца 2017 года. В итоге к концу недели евро все-таки снизился к доллару США на 1% относи-

тельно цены закрытия неделей ранее, но потери могли быть более значимыми, если бы не проблемы в Вашингтоне.

### Российский рубль

По итогам торговой недели с 14 по 18 августа российская валюта укрепилась к доллару США на 1 рубль и к евро — на 1 рубль 10 копеек.

Причин роста российского рубля несколько:

- участники рынка пока игнорируют последний пакет санкций США против России;

- возобновился спрос на долговые российские активы, так как те же санкции не содержат в себе конкретики по поводу запрета на инвестиции в ОФЗ или последствий в связи с их приобретением;

- повысился общий спрос на ЕМ как более привлекательные по доходности, чем безрисковые активы;

- стабильная цена нефти на мировом рынке, которая продолжает удерживаться выше \$50 за баррель (марка Brent);

- снижение геополитической напряженности вокруг Корейского полуострова;

- продажа валютной выручки экспортерами (наиболее сильный фактор укрепления рубля);

- проблемы у доллара США.

Все эти факторы в совокупности дали возможность российской валюте «отчалить» от 60 рублей и пройти путь ниже 59 рублей за доллар США.

Но вполне возможно, что поход на юг был краткосрочным, и вскоре пара USD/RUR снова может оказаться в начальной точке плавания.

Текущая ситуация бэквардейшн на рынке нефти Brent, которую некоторые считают временной, обусловлена сокращением добычи нефти в Северном море и высокими доходами в сфере нефтепереработки в сочетании с возросшим потоком европейской и западноафриканской сырой нефти на азиатские рынки. Большое ценовое преимущество перед сортом WTI может привести к увеличению экспортного спроса на американский сорт. Это помогло бы ограничить влияние сезонного замедления спроса на нефтепереработку на уровень запасов в США, которое начнется через несколько недель в результате окончания сезона поездов.

Третий цикл «быков» с марта по-прежнему в силе. Однако на прошедшей неделе он оказался под угрозой. Нефть Brent показала лучшие относительные результаты и встретила поддержку на психологическом уровне \$50 за баррель. До тех пор пока цена держится выше \$48, мы будем придерживаться мнения о том, что текущее ослабление — это лишь попытка нащупать нижнюю границу диапазона с сопротивлением на подходе к уровню \$55 за баррель.

**Сектор зерновых культур** продолжает нести серьезные потери. В условиях больших запасов контракт на пшеницу с поставкой в декабре, торгуемый на рынке CВОТ, достиг минимального ценового значения. Существенное влияние оказывает Россия, где и без того рекордные показатели урожая постоянно перематываются в большую сторону.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (17.08 – 23.08)

### KASE

рост	узн.	падение	узн.
Halyk Bank	9,51%	Bank Tsemfifredit	-2,39%
Kazakhmetbank	7,00%	KazTransOil	-0,44%
Koell	5,67%	KEGOC	-0,20%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

### NASDAQ

рост	узн.	падение	узн.
nanbHolding	288,78%	Cardione Pharma Corp	-46,04%
Appliance Repairing	121,31%	Pacific Special	-38,66%
FaktorStar	116,93%	Novasco Inc	-32,38%
Professional Diversity	55,45%	Roku Bioscience	-30,45%
Verrone	37,99%	Valeritas Holdings	-28,69%
Neurotoppe	33,43%	Uni-Peat	-27,90%
Heliost&Northson	32,16%	Boozon Inc	-26,07%
Ond Therapeutics	27,91%	Perlitest	-25,12%
Medvone Corp	25,26%	Biotopage	-25,07%
Jerpay Corp	25,00%	Lifulu Tech	-23,53%

### MMББ

рост	узн.	падение	узн.
Мечел	8,54%	ТНК ОАО	-7,71%
Уралмаш	7,54%	Московский Биржа	-5,96%
Роснефть	6,37%	НАИК ОАО	-4,01%
Алроса	5,62%	АН АИРОСА	-3,47%
Мосэнерго	4,74%	Явекс	-3,41%
Норильский никель	3,97%	Банк ВТБ	-1,66%
Детский мир	2,86%	ОСК ЕКО ОАО	-1,50%
НЭК	2,80%	Сбербанк	-1,18%
ДКСИ Групп	2,73%	МегаФон ОАО	-1,14%
Сбербанк	2,46%	Сургут	-1,11%

### Euro Stoxx 50

рост	узн.	падение	узн.
Freemove SE	1,18%	Deutsche Bank	-5,76%
Toll	0,86%	SocGen	-4,02%
Enjoe	0,78%	BIP Paribas	-3,15%
Bayler	0,74%	Samsdar	-2,85%
Soltra	0,56%	Pakia Oyj	-2,8%
Siemens	0,53%	CHRY	-2,37%
Daimler	0,51%	Telefonica	-2,25%
BASF	0,48%	Airbus Group	-2,24%
L'Oreal	0,43%	Adidas	-2,14%
Iberdrola	0,16%	BEVA	-2,02%

### DAX

рост	узн.	падение	узн.
RUE	2,84%	Deutsche Bank	-5,76%
Linde	1,45%	Commerzbank	-4,06%
Commerz	1,27%	ThyssenKrupp	-3,51%
Lufthansa	1,20%	Adidas	-2,14%
Freemove SE	1,18%	Volkswagen VZO	-1,59%
Freemove Medical	0,87%	E.ON	-1,64%
Bayler	0,74%	Therck	-0,96%
Haniel	0,53%	HTW	-0,95%
Siemens	0,53%	Heidelbergcement	-0,95%
Daimler	0,51%	SAP	-0,84%

### BVSP

рост	узн.	падение	узн.
Centrais Electricas Brasile	52,52%	BS ON FM	-7,70%
ELETROBRAS PVB M1	31,64%	ECORODOVIAS ON FM	-3,98%
ESTACIO PART ON FM	14,87%	CLEO ON FM	-3,43%
NATURA ON FM	7,20%	Braskem SA	-3,26%
QUALICORP ON FM	6,55%	SMILES ON FM	-2,53%
LOCALIZA ON E1 FM	6,40%	LOJAS REYNER ON FM	-2,15%
COPEL	5,89%	HYPERMARCAS ON FM	-1,71%
USIMINAS PVA M1	5,58%	PARFRIG ON FM	-1,11%
PETROBRAS ON1	5,38%	Comp. Siderurgica Itaci	-0,49%
BRADESCO ON M1	5,05%	AMVSB/S/A ON	-0,30%

### БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	узн. %
KASE	2,17%
Dow Jones	-0,57%
FTSE 100	-0,69%
NASDAQ	-0,75%
Nikkei 225	-1,44%
S&P 500	-0,63%
Euro Stoxx 50	-0,80%
Hang Seng	0,40%
MMББ	0,23%
IBOVESPA	2,07%

### СЫРЬЕ

	узн. %
Light	-0,23%
Natural Gas	0,10%
Алюминий	-0,14%
Медь	-0,30%
Никель	-0,70%
Олово	0,00%
Паладий	-0,30%
Платина	-0,17%
Серебро	0,02%
Цинк	0,00%

### FOREX

	узн. %
Eur/Chf	0,01%
Eur/Jpy	-0,16%
Eur/Kzt	-0,22%
Eur/Rub	0,01%
Eur/Usd	-0,05%
Usd/Chf	0,06%
Usd/Jpy	-0,10%
Usd/Kzt	-0,04%
Usd/Rub	0,05%

## ИНВЕСТИДЕЯ

# Cummins продолжает оставаться мировым лидером по производству дизельных двигателей

**Аналитики ИК «Финам» предлагают покупать акции компании Cummins, которые на сегодняшний день торгуются в районе \$151. Потенциал роста в среднесрочной перспективе ожидается на уровне 16,5%.**

— Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

— Cummins является одним из крупнейших в мире производителей дизельных двигателей для тягачей, автобусов, бронетехники и самоходных судов. Компания была основана в 1919 году Чесис Лайлом Камминсом.

Cummins владеет 57 заводами, а его дизельные двигатели устанавливаются на грузовую технику, генераторные установ-

ки, суда и автобусы, самосвалы и экскаваторы, железнодорожную и сельскохозяйственную технику, дорожно-строительную технику и нефтедобывающее оборудование. При этом крупнейшими потребителями техники Cummins являются JCB, Iveco, Bombardier, КАМАЗ, ГАЗ и многие другие. Ежегодно компания производит более 50 тыс. генераторных установок и более 900 тыс. дизельных моторов.

Среди ключевых сегментов деятельности Cummins можно выделить следующие: производство дизельных двигателей, дистрибуция, производство генераторных установок, производство составных компонентов (фильтры, турбокомпрессоры и другое).

По итогам 2016 года 45% от общего объема выручки компании

принесло производство дизельных двигателей, далее идут дистрибуция и производство составных компонентов — 35 и 27% от выручки соответственно.

На текущий момент капитализация Cummins составляет \$25,18 млрд, количество сотрудников — около 45 тыс.

— Какие факторы могут способствовать росту акций?

— Согласно прогнозам ряда мировых аналитических агентств, мировые продажи дизельных двигателей в 2017 году могут вырасти на 7,7%, до \$250 млрд, благодаря увеличению производства грузовиков, автобусов, строительной и внедорожной техники. Отметим, что мировые продажи дизельных двигателей в 2013 году составили чуть менее \$160 млрд. При этом



что, в свою очередь, повысит спрос на дизельные двигатели Cummins.

Помимо этого у компании Cummins успешная история корпоративного управления, и она

уже на протяжении 25 лет увеличивает дивидендные выплаты, причем на текущий момент дивидендная доходность составляет около 2,6%.



## Диас ДОСКАРАЕВ, Вице-президент Федерации тенниса Казахстана

Родился 9 апреля 1984 года в г. Шымкенте. Высшее образование программы бакалавриата «Казахская Академия спорта и туризма» на факультете «Олимпийского спорта» по специальности «Тренер по теннису». Бакалавр «Университет Южной Алабамы», факультет — Финансы (2005–2008). Мастер бизнес-администрирования (МБА) «Университета Восточного Иллинойса» (2009–2010). С 2012 года — капитан сборных команд Казахстана на Кубке Дэвиса и Кубке Федерации. С 2016 года — вице-президент Федерации тенниса Казахстана. Стаж в теннисе — 20 лет.

— Мастер спорта РК (в 14 лет), 3-х кратный Чемпион Казахстана среди мужчин; — 2-я ракетка Азии до 18 лет, 3-й в рейтинге стран СНГ до 14 лет. — Входил в 50 лучших игроков мира до 18 лет. — Победитель 8 международных турниров ITF до 18 лет в одиночном разряде и 14 турниров в парном разряде.

**В США:** — 1-й номер в одиночном и в парном разрядах Университета Южной Алабамы. — Игрок года в Конференции Сан-Белт. Стоял в 40-ке в одиночном и в 20-ке в парном разрядах в Американском рейтинге студенческого тенниса. — Лучший рейтинг ATP — 946. — Член сборной команды Казахстана на Кубке Дэвиса с 1998 года по 2004 год.

### В качестве тренера:

— Тренировал мужскую сборную Университета Южной Алабамы. Привел команду к титулу Чемпиона Конференции Сан-Белт и к общекомандному 16 месту в рейтинге Американского студенческого тенниса (лучший результат за последние 10 лет). — Тренировал мужскую и женскую сборные Университета Восточного Иллинойса — увеличил количество побед на 70%. — Тренер ведущих юниоров в г. Кармел, штат Калифорния, тренировал 3 ракетку штата Калифорния до 14 лет. — Тренер ведущих юниоров в г. Мобил, штат Алабама, тренировал 1 ракетку штата Алабама до 18 лет. — Тренер ведущих юниоров в г. Нью-Йорк, штат Нью-Йорк. — Главный тренер в клубе «Стратмор», г. Нью-Йорк. — Сертифицированный профессиональный тренер PTR и USTA.

## Юрий ПОЛЬСКИЙ,

Исполнительный директор Федерации тенниса Казахстана

Родился 13 июля 1987 года в г. Астане. В 2009 году окончил МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «Экономика». В 2011 году получил степень магистра экономических наук в университете МГУ им. М. В. Ломоносова.

**Опыт работы:**  
09.2011 г. — supervisor 1 (старший руководитель проекта 1-го года) ТОО «KPMG-Audit»;  
07.2007 г. — 01.2011 г. — директор по финансам и развитию ТОО «Keremet IT»;  
05.2007–06.2007 г. — победитель конкурса «НИФ \$50K» (лучшая идея и бизнес-план).  
04.2014 г. — 12.2016 г. — финансовый директор Федерации тенниса Казахстана;  
С декабря 2016 г. — исполнительный директор Федерации тенниса Казахстана.

# Федерация тенниса Казахстана: Наша перспективная молодежь достигнет пика через 10 лет

Прошло 10 лет с момента, когда Федерация тенниса Казахстана возглавил казахстанский бизнесмен Булат Утемуратов. О том, какие перемены и достижения пережила спортивная организация благодаря новому стилю управления за этот период, рассказали в интервью «Къ» вице-президент Федерации тенниса Казахстана Диас Доскараев и исполнительный директор Юрий Польский.

### Данияр СЕРИКОВ

— Федерация тенниса Казахстана является некоммерческой организацией. На какие средства вы существуете?

Д. Д. — Главной целью федерации, как республиканского общественного объединения, является популяризация тенниса. Воспитание чемпионов, финансирование соревнований, подготовка олимпийцев априори является задачей Министерства культуры и спорта и Национального олимпийского комитета.

Но у федерации тенниса Казахстана подход особый, масштабный. Здесь ее президент Булат Утемуратов многое взял на себя, начиная от строительства теннисных центров заканчивая воспитанием чемпионов и развитием спорта высших достижений. Почему? Теннис очень затратный вид спорта. Во-первых, необходима развитая и доступная теннисная инфраструктура для максимального охвата населения, во-вторых, сильный тренерский состав, чтобы растить отечественных звезд, в-третьих, для профессионального роста спортсменам нужно принимать участие в еженедельных турнирах не только в Казахстане, но и за рубежом. Таким образом, только государственной поддержкой для реального прорыва тенниса в Казахстане не обойтись. Личные усилия президента федерации тенниса Казахстана помогают вывести страну на качественно новый уровень в мировой теннисной иерархии.

— Вы можете дать конкретный расклад — сколько в этом году федерация получила от государства?

Ю. П. — На сегодня нашим спонсором от государства является АО ФНБ «Самрук-Казына». В этом году фонд выделил нам 800 миллионов тенге. Это составляет приблизительно 25% от бюджета федерации. Остальные 75% — спонсорские средства, которые привлекает президент ФТК. Его большая заслуга в том, что несмотря на конъюнктурные колебания, спонсорское финансирование не уменьшается. Наоборот, в 2017 году мы смогли в полтора раза увеличить количество мероприятий и общие финансовые вложения в теннис, в том числе и за счет личных средств президента ФТК. Открыто можем сказать, что с 2008 года президент ФТК инвестировал более 60 миллионов долларов в развитие тенниса, включая строительство теннисных центров.

— На этот год можете дать бюджетную разбивку? Какие компании из каких отраслей выступили спонсорами, может быть, назовете их имена?

Ю. П. — От спонсоров мы получаем около 2,5 миллиарда тенге в год на основные проекты. Отдельной строкой бюджета идет строительство теннисных центров. Сейчас строим три, к примеру, в Алматы это обходится в 1,3 миллиарда тенге.

Большим проектом для нас стал спортивно-реабилитационный центр «АТЛАНТ», созданный Булатом Утемуратовым в Астане на базе Национального Теннисного Центра за счет своих собственных средств. Это передовой центр, соответствующий мировым стандартам, оснащенный новейшим оборудованием и занимается реабилитацией и оздоровлением спортсменов, включая не только теннисистов,

но и всех наших олимпийских сборников.

Само оборудование центра обошлось примерно в \$2 миллиона плюс расходы на врачей-физиотерапевтов международного уровня. Привлечение профессионалов в области спортивной медицины необходимо потому, что в Казахстане объективно очень мало квалифицированных кадров в этой области. Приезжие иностранные специалисты в свою очередь обучают местные кадры. Так, на возвращение казахстанских кадров ежегодно инвестируется около \$100 тысяч.

— По тренерам по теннису так же нельзя сделать — возвращать, чтобы не привлекать иностранцев?

Д. Д. — У нас на сегодняшний день работает 170 тренеров. В год проводим в среднем по 2–3 семинара с привлечением первоклассных специалистов, как иностранных, так и из ближнего зарубежья — Украины, России, США, Германии, Польши, Испании. Ежегодно все тренеры проходят сертификацию и получают лицензию на работу через различные семинары, курсы, и все должны сдавать экзамены. Мы дотируем зарплатами многих перспективных казахстанских тренеров, доводя до 120–150 тысяч в месяц при базовой ставке в 27 тысяч тенге. Кроме того, мы прикрепляем к тренерам талантливых



Д. Доскараев: «В среднем воспитание одного теннисиста обходится федерации в \$60 тысяч»

программе государственно-частного партнерства. Акимат выступает заказчиком, мы инициировали и курируем строительство.

Ю. П. — Fortebank предоставляет финансирование для строителя-концессионера.

гионы и города как Алматы, ЮКО, Караганда, Костанайская область, Актау, Кызылорда, Талдыкорган, Актобе. Для решения этих задач в 2018 году начнется строительство еще одного теннисного центра в Астане, уже начато строительство в Алматы, и со дня на день запускается стройка в Актобе.

— Коллеги рассказывают, что очень дорого в Астане заниматься с тренером, если пойти в местный теннисный центр, это будет стоить 3,5 тысячи в час, а месячное обучение детей стоит 12 тысяч. Это получается какое-то перекрестное финансирование?

Д. Д. — Здесь нужно разделить стоимость обучения и аренду за корты. Летний корт можно снять за 1200 тенге в час, а зимний крытый — за 2800 тенге за час. Если есть желание индивидуально обучить технику, то работа тренера будет стоить 7 тысяч тенге в час дополнительно. Таким образом всего выходит 8200 тенге, в групповых занятиях данная сумма делится на 3–4 человека. Для регулярных занятий в группе платят уже по уменьшенной стоимости в размере 16 тыс. 600 тенге в месяц. Для детей групповые занятия составляют 15 тыс. тенге ежемесячно. Если сравнивать с другими видами спорта, занятия в теннисной секции зачастую выходят дешевле.

— Во сколько в среднем обходится ФТК возвращение чемпиона?

Д. Д. — В среднем воспитание одного теннисиста обходится федерации в \$60 тысяч за 10 лет тренировок — с 6 до 16–17 лет. С 18 лет начинается профессиональная спортивная карьера. С этого возраста мы закрепляем его или ее за тренером на период до 21 года, и это уже стоит \$100–120 тысяч в год. После 21 года мы говорим о топ-100 уровне, куда сейчас пытаются пробиться наш Дмитрий Попко, тут уровень расходов возрастает до \$150–200 тысяч в год.

— Я так понял, что вы в аренду сдаете корты, ваши тренеры проводят групповые занятия, какой-то уровень коммерческих услуг и коммерциализации можете озвучить, несмотря на то, что вы чисто некоммерческая организация? У вас есть какие-либо целевые параметры коммерциализации и самоокупаемости, к примеру, к 2020 году условно на 20%?

Ю. П. — Обычно теннисные центры сами несут свои базовые операционные расходы. Каждый центр должен выделить порядка 40% корто-часов в самое рейтинговое время для занятий детей-спортсменов. В оставшиеся 60% времени центры должны эффективно сработать для того, чтобы закрыть свои операционные затраты.

— Получается, не все теннисные центры в регионах под вашим управлением?

Д. Д. — Большинство. У нас три теннисных центра в управлении и два мы арендуем.

— В публикациях в СМИ постоянно звучит критика, что Кукушкин, Голубев, Путинцева играют в сборной, несмотря на российское происхождение, недавно был привлечен Бублик в дружину в начале года. Какие затраты у федерации на этих игроков? Мы видим, что есть Дияс, Куламбаева, Айнитдинова, Керимбаева, когда у нас будет поколение полностью отечественных звезд?

Д. Д. — Фундаментально правильный вопрос и самый важный. Легионеры приехали выполнять свою миссию. Трудно достичь результатов в отсутствие ролевого примера или высокого стандарта, особенно в спорте. Поэтому легионеров и привезли из России, где помощь была недостаточной. В итоге они поднялись, мечта сбылась, в топ-100 играют, представляют Казахстан и служат примером для подрастающего поколения. Наша молодежная сборная теннисистов сразу же закрепилась за ними.

С 2007 года началась реальная работа в этом направлении. В 2008 году подписали первого теннисиста Юрия Щукина, в конце 2009 года — Голубева и Кукушкина, таким образом прошло 8 лет. За это время наши дети, которые пришли в теннис в возрасте 6–7 лет, подросли и им сегодня по 15–16 лет. Их 10–12 человек, есть потенциал и могут заиграть на хорошем уровне в 23–24 года. Почему не раньше? Потому что сейчас профессиональную карьеру заканчивают гораздо позже из-за высокой конкуренции ввиду возросшей суммы призовых. Если раньше мужчины-теннисисты уходили из профессионального тенниса в 29–30 лет, а женщины в 27–28 лет, то сейчас это происходит в 36–37 лет и в 33–34 соответственно, а некоторые даже в 40 лет еще играют. Но и пик спортивной формы по физиологическим показателям тоже отодвинулся — с 22 до 26–27 лет у мужчин и с 17–18 лет до 21–23 лет у женщин. Нашим перспективным спортсменам сейчас 15–16 лет, то есть через 8–10 лет мы вполне можем рассчитывать, что появится целая плеяда казахстанских теннисных звезд.

— Сколько они смогут тогда зарабатывать?

Д. Д. — Если учитывать, что призовой фонд турниров Большого шлема растет в среднем на 3–5% в год, на последнем Уимблдоне он составлял \$37,7 млн, то если они окажутся в топ-100, где игрок зарабатывает \$40 тысяч за первый круг, в среднем будет выходить \$150–200 тысяч в год.

— Получается, легионеры, которые достигли своих вершин, сейчас зарабатывают. Какой-то есть возврат или такого не было прописано в контракте? Проценты вы не берете с игроков?

Д. Д. — У федерации, когда она подписывает молодых теннисистов, есть два пути. Первый — возврат процентный — приблизительно 15–25%. Возврат мы оформляем на развитие детского тенниса. Второй вариант — подписываем контракт с теннисистом, где указываем, что финансирование будет сокращаться по мере роста рейтинга, когда игрок зарабатывает и сам себя обеспечивает.

Ю. П. — Уточнение касательно финансирования игроков нашей взрослой сборной. Когда они побеждают в раундах Кубков Дэвиса и Федерации, наша федерация получает призовые. Эти деньги федерация оставляет себе. Фактически, если они зарабатывают, то эти суммы идут в федерацию. Мы поощряем победителей бонусами и вознаграждениями, но основная часть денег остается у федерации. Изначально затраты на взрослых игроков в разы меньше, чем то, что мы тратим на молодых игроков. Когда ребята выходили в четверть финала в Кубке Дэвиса и хорошо выступали в Кубке Федерации, тогда они полностью покрывали сумму своего финансирования.

— Расскажите о наиболее значительных достижениях Казахстана в теннисе за последние годы.

Д. Д. — Начнем сверху. Четвертьфиналисты Кубка Дэвиса, мировой лиги. То есть мы стали топ-восемью командой в мире, и мало кто знает, что в игровых видах спорта это самый лучший результат Казахстана. Делаю акцент именно на игровых видах спорта, для страны это серьезное достижение.

В сентябре мы встречаем действующих чемпионов Кубка Дэвиса — команду Аргентины. С 15 по 17 сентября в Национальном теннисном центре Астаны команда Казахстана будет бороться за выход в Мировую группу Кубка Дэвиса, где наша сборная выступала на протяжении шести лет.

Женщины дважды выходили на стадию плей-офф — это топ-16 лучших команд мира. Золотая медаль Азиатских игр — у мужчин, бронзовая — у женщин. Чемпионы Азии до 14 лет — Гозаль Айнитдинова, чемпионка Азии до 14 лет. Командное третье место у мальчиков в Кубке Азии до 14 лет. Свыше 80 международных турниров наши юниоры в совокупности выиграли, включая различные гран-при. Есть чемпионы у мальчиков и девочек в Средней Азии до 12 лет в 2017 году.

Ярослава Шведова и Зарина Дияс — можно отдельно и больше говорить о достижениях в индивидуальных турнирах. Два турнира Большого шлема у Шведовой в паре, у Зарины Дияс два турнира в WTA (Женская теннисная ассоциация. — «Къ»). У наших ребят по турниру ATP (Ассоциация теннисистов-профессионалов. — «Къ») — Гамбург, Санкт-Петербург у Кукушкина, Голубева.

Про молодежь очень много можно рассказывать, занимают призовые места в Европе, Германии, Франции. Достанбек Ташбулатов выиграл серию турниров в Германии, потом первенствовал во Франции. Жибек Куламбаева была первой, Дмитрий Попко во всех точках мира уже первенствовал. Растет перспективная плеяда теннисистов, которые уже сейчас занимают призовые места — Айнитдинова, Жукаев, Омарханов, Нарбеков, Ташбулатов, Астахова, Гальфингер. Сейчас рано говорить о том, что они станут профессиональными теннисистами, нужно подождать пять-семь лет. Но есть вполне обоснованные надежды на то, что через 10 лет они придут на смену легионерам.



Ю. Польский: «Открыто можем сказать, что с 2008 года президент ФТК инвестировал более 60 миллионов долларов в развитие тенниса»

— Какая там модель будет вы платы затрат?  
Ю. П. — После завершения строительства, когда акимат получит готовый объект, он его примет на баланс и будет покрывать минимальные затраты на содержание. Если не будет замечаний — акимат выплатит концессионеру утвержденную государственной экспертизой стоимость объекта в течение последующих трех лет, а концессионер будет управляющим на срок от 7 до 10 лет, в зависимости от договоренности с акиматом. Таким образом акимат будет оплачивать не строительство, а стоимость готового объекта, что значительно сокращает риски для бюджета и налагает ответственность на концессионера. Концессионер получает возмещение затрат и еще вознаграждение порядка 15%, которые ему позволяют закрыть проценты перед банком.

— Получается, что будут не сами пользователи центра и любители тенниса платить, а будет платить акимат за пользование этой инфраструктурой? Еще в Астане ведь дополнительно собираются строить.

Д. Д. — Да, в Астане уже наблюдается дефицит кортов, так как Национальный теннисный центр с 24 кортами не вмещает всех желающих — детей и любителей тенниса. На сегодняшний день нехватку кортов также испытывают такие ре-

— Получается, сейчас теннисные центры в регионах строятся с участием акиматов и привлечением корпораций?  
Д. Д. — В Петропавловске, например, строится теннисный центр по



## ТЕНДЕНЦИИ

## Брокеры, которые зарабатывают

Рейтинг инвесткомпаний РК по эффективности в первом полугодии 2017 года

## Рейтинг

Инвестиционные компании Казахстана за первое полугодие текущего года заработали 8,84 млрд тенге, по сравнению с аналогичным периодом 2016 года показатель вырос в два раза. Кроме того, за рассматриваемый период в разы выросла активность на отечественном фондовом рынке. Это подчеркивает роль инвестиционных компаний в концентрации капитала в центрах экономического роста и является одной из ключевых задач Программы развития регионов до 2020 года.

Айгуль ИБРАЕВА

По состоянию на 1 июля 2017 года в Казахстане зарегистрировано 22 организации, осуществляющие управление инвестиционными портфелем. На начало 2017 года совокупный объем активов инвестиционных компаний РК составил 119,68 млрд тенге. За 2016 год показатель уменьшился на 4,8%, в основном за счет сокращения объема активов крупнейших компаний сектора. Однако уже к концу первого полугодия 2017 года совокупный объем активов инвесткомпаний достиг 130,70 млрд тенге, чему способствовало усиление конкурентной среды на рынке.

Брокеры за первое полугодие заработали рекордную сумму, не считая аномально высокой прибыли сектора за 2015 год, которая сложилась в результате переоценки активов из-за девальвации тенге. Средняя эффективность использования активов инвестиционных компаний (ROA) за первое полугодие 2017 года составила 5,8% годовых против 7,1% за тот же период 2016 года (согласно показателям организаций, действительным на 1 июля 2016 года).

8,84 млрд тенге

заработали инвестиционные компании за первое полугодие 2017 года

АО «SkyBridge Invest» несколько периодов подряд оказывается в лидерах по эффективному использованию своих активов, несмотря на небольшую долю на рынке в 0,9%. При среднем объеме активов за первое полугодие текущего года в 927,99 млн тенге компания заработала 524,51 млн тенге (пятая позиция) за рассматриваемый период. ROA инвестиционной компании в годовом эквиваленте составила 107,8% против 45,5% за первое полугодие 2016 года. Стоит отметить, что активы брокера за прошедшие шесть месяцев подросли на 47,9%, а прибыль за полугодие сложилась почти в три раза больше, чем за такой же период в прошлом году.

Аналитики АО «Рейтинговое агентство Регионального финансового центра города Алматы» связывают увеличение рентабельности компании с резким ростом доходов при умеренном изменении операционных расходов. «Согласно данным за I квартал 2017 года, доходы от управления собственными активами составили 4 млн тенге против 991 тыс. тенге в I квартале 2016 года (годовой прирост на 304%). Комиссионные доходы компании в I квартале 2017 года показали годовой прирост 81,4%. При этом расходная часть отчета о прибылях и убытках показала не столь высокий рост. Операционные расходы выросли на 25,2% (106,1 млн тенге в I квартале 2017 года против 84,7 млн тенге в I квартале 2016 года). Таким образом, можно сделать вывод, что доход от основной деятельности положительно повлиял на показатели рентабельности компании».

У АО «CAIFC Investment Group» показатель эффективности использования активов за полугодие составил 60,7%, что позволило ему подняться с девятого места прошлогоднего рейтинга сразу на второе. По итогам шести месяцев 2016 года ROA инвестиционной компании была на уровне 9,6%, а годом ранее и вовсе отрицательной.

Активы CAIFC Investment Group по состоянию на 1 июля 2017 года сложились в размере 1,34 млрд тенге (11 место). За полгода компания прибавила в весе на 403,70 млн тенге, или 43,2%. По сравнению со скромной прибылью компании за первое полугодие 2016 года в 47,67 млн тенге, результат за шесть месяцев текущего года в 344,7 млн тенге (седьмая позиция) заслуживает внимания. Согласно отчетности компании, рост прибыли был обеспечен за счет существенного сокращения расходов, в большей степени от купли-продажи финансовых активов.



Конкуренция на рынке профессиональных участников фондового рынка в Казахстане возросла

«Рост чистой прибыли компании в первом полугодии 2017 года сложился за счет прибыли от неосновной деятельности. Компания сформировала прочие доходы в размере 679 млн тенге, что существенно образом повлияло на ее рентабельность. Оценить источник доходов будет возможным по результатам аудированной отчетности с детализированной расшифровкой финансовой отчетности», — подчеркнули аналитики РА «РФЦА».

На третьем месте по эффективности использования активов и на первом по объему прибыли расположилось АО «Фридом Финанс». За первое полугодие текущего года «Фридом Финанс» заработал 4,99 млрд тенге (56,4% прибыли сектора), что более чем в четыре раза превышает прибыль компании за тот же период в предыдущем году. Согласно отчету компании за шесть месяцев, значительный рост выручки наблюдается по статье «доходы купли-продажи финансовых активов».

«Рост прибыли в АО «Фридом Финанс» связан с увеличением собственного портфеля, проведением IPO Банк Астаны и проведением SPO БАСТ в первом полугодии, — разъяснил заместитель председателя правления АО «Фридом Финанс» Евгений Лер.

При этом эффективность использования активов компании для генерации выручки составила 38,2% против 27,4% годом ранее. Умеренный уровень показателя ROA сравнительно с предыдущими брокерами объясняется стремительным ростом активов компании, которые за последние полгода увеличились с 19,08 млрд тенге до 33,11 млрд тенге, или на 73,5%. По итогам первого полугодия 2017 года доля «Фридом Финанс» на рынке составила 25,3%. На рынке акций KASE брокер лидирует по количеству инструментов.

В 2,7 раз — настолько вырос объем торгов на рынке ценных бумаг Казахской фондовой биржи за год

Рост активов, по словам заместителя председателя правления компании, произошел за счет увеличения уставного капитала акционерного общества на 2,3 млрд тенге, а также в результате увеличения заимствований по операциям репо, что привело к увеличению собственного портфеля и росту объемов казначейских операций.

У АО «BCC Invest» ДО АО «Банк ЦентрКредит» эффективность использования активов достигла 11,8% годовых. Это немного ниже результатов первого полугодия 2016 года, когда ROA составляла, 15,2%. Тем не менее доходность BCC Invest оказалась выше большинства инвестиционных компаний, что позволило ей обогнать на четвертом месте рейтинга. Среди маркет-мейкеров Казахской фондовой биржи она занимает второе место по активности на рынке.

Компания продолжает постепенно увеличивать объем активов, которые за первые шесть месяцев 2017 года подросли на 6,3% и составили 12,60 млрд тенге. Доля BCC Invest на рынке портфельных инвестиций приравнялась к 9,6%. Прибыль брокера за рассматриваемый период определилась в размере 721,73 млн тенге, или на 4% меньше, чем годом ранее.

АО «Halyk Finance» расположилось на пятом месте рейтинга с показателем ROA 10,4% годовых. Прибыль компании за первое полугодие текущего года составила 1,54 млрд тенге (второй результат по сектору). По сравнению с результатами за аналогичный период предыдущего года выручка компании выросла на 57,8%, или 564,26 млн тенге. Активы Halyk Finance, на

против, несколько сократились за шесть месяцев — на 11,2%, или 3,49 млрд тенге, тем самым компания потеряла лидирующую позицию по объему активов с начала 2017 года.

«Сокращение активов Halyk Finance в первом полугодии 2017 года объясняется тем, что мы произвели плановое погашение своих займов. Доходы Halyk Finance в первом полугодии 2017 года выросли за счет роста комиссионных и дилинговых доходов, а также благодаря сокращению наших операционных расходов», — разъяснил председатель правления АО «Halyk Finance» Арнат Абжанов. Halyk Finance лидирует по количеству инструментов на отечественном рынке ценных бумаг.

«По нашему мнению, рост ROA в Halyk Finance в большей степени связан с оптимизацией расходной части деятельности компании, — отметили в АО «Рейтинговое агентство РФЦА». — Снизились расходы от создания резервов по ценным бумагам, размещенным вкладам, дебиторской задолженности и условным обязательствам с 431,2 млн тенге до 26,9 млн тенге. Наблюдается оптимизация операционных расходов. Переоценка иностранной валюты также положительно повлияла на доходность компании. Прибыль от переоценки иностранной валюты на конец первого полугодия 2017 года составила 19,7 млн тенге».

Следом идет АО «БТА Секьюритис». До недавнего времени крупнейшая инвестиционная компания за 2016 год потеряла 61,9% объема активов, или 23,82 млрд тенге. Данная динамика продолжилась и в текущем году. Так, к 1 июля 2017 года объем активов инвестиционной компании составил 13,25 млрд тенге. За последние шесть месяцев показатель уменьшился еще на 9,8%.

2016 год был неприбыльным для брокера. Однако к концу I квартала 2017 года компании удалось изменить отрицательную динамику по выручке в свою пользу, а по итогам полугодия получить прибыль в размере 710,10 млн тенге против убытка в 825,66 млн тенге годом ранее. В итоге с показателем эффективности использования активов в 10,2% годовых компания расположилась на шестом месте рейтинга.

АО «Сентрас Секьюритиз» с начала года по состоянию на 1 июля 2017 года заработало 88,58 млн тенге при среднем объеме активов за полугодие 1,76 млрд тенге, что не особо отличается от показателей годом ранее. Эффективность использования активов при этом составила 10,1% годовых против 11,6% за первое полугодие 2016 года.

Далее список продолжают брокеры, прибыль которых менее 10% по отношению к среднему объему активов. В первую десятку по показателю ROA вошли АО «Евразийский Капитал» (8,5%), АО «УК «ОРДА-Капитал» (6,1%) и АО «Верный Капитал» (5,2%).

Семь из двадцати двух организаций, осуществляющих управление инвестиционным портфелем, показали отрицательный результат по прибыли по итогам шести месяцев 2017 года.

Так, в убытке оказалась молодая инвестиционная компания АО «Tengri Capital MB», преемница АО «VISOR Capital». В 2016 году Visor Capital был приобретен у прошлых владельцев Visor Holding инвестиционной холдинговой компаний Tengri Partners. Финансовый результат компании за шесть месяцев сложился в отрицательном объеме — 516,35 млн тенге. При этом активы компании сократились с 1,06 млрд тенге (АО «VISOR Capital») с начала года до 549,35 млн тенге. В итоге с показателем ROA в -128,2% брокер возглавил список с конца.

АО «Halyk Finance» за рассматриваемый период показало убыток

в 77,32 млн тенге при среднем объеме активов 730,99 млн тенге. При этом наблюдается ухудшение эффективности использования активов с -8,2% в прошлом году до -21,2% за шесть месяцев текущего года (21 место рейтинга).

АО «Lancaster Invest», наименьшая по объему активов компания данного рейтинга, вошла в тройку аутсайдеров по эффективности. Отрицательный финансовый результат, который наблюдался и в первом полугодии 2016 года, в текущем году сложился в размере 4,09 млн тенге, ROA -2,3%. Однако по сравнению с прошлогодними показателями наблюдается тренд на улучшение, когда убыток компании составил 34,56 млн тенге.

Средняя эффективность использования активов в секторе сократилась, так как возрос разрыв между наиболее и наименее прибыльными компаниями по показателю ROA. Если в первом полугодии 2016 года данный разрыв составлял 84,3%, в текущем году он вырос уже до 236%, то есть почти в три раза. Налицо факт, что конкуренция в секторе управления инвестиционным портфелем возрастает. На рынок выходят новые игроки, которые диктуют более жесткие правила.

Тем не менее средняя рентабельность сектора выросла. «Рентабельность компании зависит от ее способности формировать доход и оптимизировать расходы. Показатели каждой отдельно взятой инвестиционной компании зависят от выбранной ею стратегии по размещению активов и от качества активов, находящихся под управлением», — подчеркнули аналитики АО «Рейтинговое агентство РФЦА».

По словам специалистов агентства, на рост совокупной прибыли инвесткомпаний повлияли как внутренние, так и внешние факторы. К примеру, в первой половине 2017 года рынок акций США показал природный на фоне оптимистичных ожиданий, связанных с выбором нового президента. Индекс S&P500 повысился на 8% за первые шесть месяцев текущего года. Локальный рынок акций также показал позитивную динамику. Индекс KASE с начала года вырос на 22% — от 1350 пунктов на начало года до 1650 пунктов на конец первого полугодия. Противоположная динамика наблюдается на российском рынке акций. Индекс РТС упал за аналогичный период на 13,64%.

Активность на отечественном фондовом рынке в текущем году заметно возросла. Всего объем торгов на KASE вырос на 71,9% в тенге по сравнению с прошлым годом (по состоянию на 1 июля 2017 года). Существенный рост при этом показал рынок ценных бумаг, где объем торгов сравнительно с шестью месяцами 2016 года вырос в 2,7 раза. Заметно увеличилась активность на рынке акций (в 2,3 раза) и казахстанских государственных ценных бумаг (в 4,2 раза). Объем торгов корпоративными облигациями, напротив, сократился в два раза.

Несмотря на рост активности на рынках ценных бумаг, аналитики прогнозируют замедление данного тренда в ближайшей перспективе. «Основное событие, которое повлияет на динамику рынков, на наш взгляд, это ужесточение монетарной политики ФРС США. Начало повышения процентных ставок в США должно привести к снижению интереса инвесторов к рисковому активу, что в свою очередь может привести к оттоку инвестиций из развивающихся рынков в пользу низкорисковых активов», — отметили эксперты РА «РФЦА».

Динамика активности на казахстанском фондовом рынке, в млрд тенге

Сектор биржевого рынка	01.07.2017		01.07.2016		Рост	
	Объем	%	Объем	%	Объем	%
<b>Рынок ценных бумаг</b>	<b>1 825,3</b>	<b>1,9</b>	<b>688,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1 137,0</b>	<b>165,2</b>
Акции	212	0,2	91,9	0,2	120,1	130,7
Корпоративные долговые ЦБ	128,6	0,1	243,5	0,4	114,9	47,2
Казахстанские ГЦБ	1 464,2	1,5	352,4	0,6	1 111,7	315,5
Облигации МФО	20,2	<0,1	0	0	20,2	x
ЦБ инвестиционных фондов	0,3	<0,1	0,5	<0,1	0,1	29,4
<b>Рынок иностранных валют</b>	<b>6 325,4</b>	<b>6,4</b>	<b>6 203,8</b>	<b>10,8</b>	<b>121,6</b>	<b>2</b>
<b>Рынок деривативов</b>	<b>90 503,1</b>	<b>91,7</b>	<b>50 514,5</b>	<b>88</b>	<b>39 988,5</b>	<b>79,2</b>
<b>ВСЕГО объем торгов</b>	<b>98 658,7</b>	<b>100</b>	<b>57 406,7</b>	<b>100</b>	<b>41 252,1</b>	<b>71,9</b>

Источник: kase.kz

Роль инвестиционных компаний в Казахстане по концентрации свободных денежных средств населения и компаний увеличивается. Брокеры становятся посредниками по направлению средств в инвестиционные проекты, тем самым внося свою лепту в развитие экономики страны, что является важным направлением Программы развития регионов до 2020 года.

Учитывая низкую инвестиционную активность в Казахстане, резкого падения рынков в рейтинговом агентстве не ожидают: «Реалистичным является сценарий вялотекущего сдержанного роста в Казахстане, за исключением реализации таких риск-сценариев, как ужесточение либо ослабление санкций против России до конца года».

## Инвестиционные компании РК по ROA по итогам I полугодия 2017 года (в млн тенге)

№	Наименование организации	Сред. объем активов	Нераспределенная прибыль/убыток	ROA I полугодия 2017	ROA I полугодия 2016
1	АО «SkyBridge Invest»	972,99	524,51	107,8%	45,5%
2	АО «CAIFC INVESTMENT GROUP»	1 135,47	344,76	60,7%	9,6%
3	АО «Фридом Финанс»	26 095,24	4 988,34	38,2%	27,4%
4	АО «BCC Invest» ДО АО «Банк ЦентрКредит»	12 226,86	721,73	11,8%	15,2%
5	АО «Halyk Finance»	29 554,85	1 540,10	10,4%	5,9%
6	АО «БТА Секьюритис»	13 969,56	710,10	10,2%	-4,5%
7	АО «Сентрас Секьюритиз»	1 755,49	88,58	10,1%	11,6%
8	АО «Евразийский Капитал»	1 376,92	58,67	8,5%	7,0%
9	АО «УК «ОРДА-Капитал»	1 025,51	31,42	6,1%	-0,6%
10	АО «Верный Капитал»	1 432,32	37,32	5,2%	6,1%
11	АО «Казкоммерц Секьюритиз» (ДО АО «Казкоммерцбанк»)	15 028,83	380,87	5,1%	20,7%
12	АО «FALCONRY CAPITAL»*	992,24	19,02	3,8%	-
13	АО «ДО АО «Нурбанк» «MONEY EXPERTS»	1 279,30	15,52	2,4%	12,5%
14	АО «АСЫЛ-ИНВЕСТ»	1 583,56	17,23	2,2%	-0,1%
15	АО «Алиби Секьюритиз»	1 258,61	1,26	0,2%	2,4%
16	АО «Цесна Капитал»	5 366,18	-6,52	-0,2%	10,1%
17	АО «ИД «Астана-Инвест»	6 613,00	-17,13	-0,5%	6,6%
18	АО «NGDEM Finance»*	1 020,76	-8,40	-1,6%	6,0%
19	АО «Private Asset Management»	623,88	-6,83	-2,2%	-2,3%
20	АО «Lancaster Invest»	351,59	-4,09	-2,3%	-19,3%
21	АО «ИФД «RESM»	730,99	-77,32	-21,2%	-8,2%
22	АО «Tengri Capital MB»*	805,78	-516,35	-128,2%	-
<b>Всего</b>		<b>125 189,34</b>	<b>8 842,77</b>	<b>5,8%**</b>	<b>7,59%**</b>

\*переименован в 2017 году \*\*среднеарифметическое значение

Источник: Национальный банк Республики Казахстан

Kursiv Research



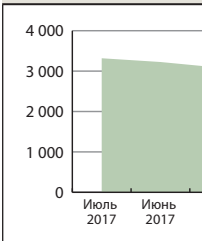
**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
УМУТ ШАЯХМЕТОВА  
ПРИОТКРЫЛА ЗАВЕСУ  
ТАЙНЫ QAZKOM 08

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
НУЖНА ЛИ ЕДИНАЯ  
ВАЛЮТА В ЕАЭС? 09

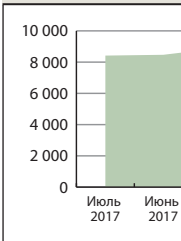
**ИНДУСТРИЯ:**  
КРУПНЫЙ ИГРОК СРА-РЫНКА  
ПРИШЕЛ В КАЗАХСТАН 10

**ПОТРЕБНОК/МАРКЕТИНГ:**  
КОГДА НАМЕРЕНИЕ  
СИЛЬНЕЕ ЛЮБЫХ  
ПРЕПЯТСТВИЙ 11

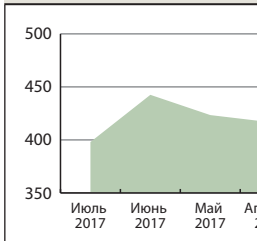
Руды железные, тыс. тонн



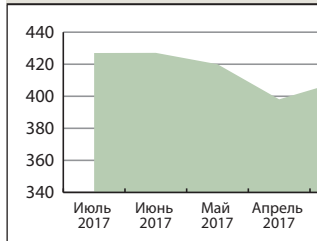
Руды медные, тыс. тонн



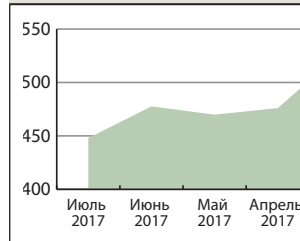
Руды медно-цинковые, тыс. тонн



Руды алюминиевые (бокситы), тыс. тонн



Руды свинцово-цинковые, тыс. тонн



## Поляки видят проблемы в сотрудничестве

Польская кредитная линия на 300 млн евро никак не используется Казахстаном



В 2016 году товарооборот между двумя странами был \$759 млн — падение на 31%

### Cooperation

На этой неделе фонд развития предпринимательства «Даму» организовал пресс-брифинг, посвященный подготовке к Польско-казахстанскому экономическому форуму, который пройдет в рамках выставки EXPO-2017. Представители польской стороны рассказали о совместном экономическом сотрудничестве двух стран и о программе, реализованной в астанинских павильонах.

### Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

По словам советника, начальника Отдела содействия торговле и инвестициям посольства РП Владимира Куровского, в последние годы совместный товарооборот резко упал. Так, в 2016 году товарооборот между двумя странами был \$759 млн — падение на 31%, в том числе польский экспорт в Казахстан \$254 млн (падение на 48%). Импорт товаров из Казахстана — \$505 млн (падение на 26%). При этом, по данным Министерства развития РП, объем двусторонней торговли в 2015 году составил \$1,35 млрд (импорт из РК — \$948,1 млн, экспорт в РК — \$401,6 млн).

Есть этому процессу и объяснение. В пресс-релизе Польского агентства по развитию предпринимательства сообщается: «За последнее время товарооборот между двумя странами зависел от геополитической ситуации и состояния экономики Казахстана. Падение цен на нефть на мировых рынках, санкции, наложенные Россией, а также девальвация тенге способствовали тому, что ценовая конкуренция на европейские товары снизилась в пользу российских или китайских, причем также Россия, Китай и страны Западной Европы отметили значительное падение экспорта в Казахстан. Экспортеры в связи с транспортными рисками отказались от экспортных планов в Казахстан в пользу других, более безопасных направлений».

Между тем, по словам г-на Куровского, наметился позитив: «В первом полугодии текущего года товарооборот составил \$314 млн. В том числе вывоз из Польши в Казахстан — \$142 млн, в то время

как в первой половине 2016 года этот показатель был \$125 млн. Это означает рост на 11% год к году. То есть, ситуация начинает стабилизироваться. Мы видим огромную заинтересованность в казахстанском рынке со стороны польских предпринимателей. Казахские компании также высоко оценивают предложения польских партнеров. Это огромный потенциал для сотрудничества, который мы хотим использовать. Причины этой заинтересованности различны. Мы наблюдаем небольшую стабилизацию в транспортировке товаров через Россию. Также стабилизируется экономическая ситуация в Казахстане в плане национальной валюты. Кроме того, введение безвизового режима для польских предпринимателей, приезжающих в Казахстан, способствовало увеличению контактов между предпринимателями двух стран».

Правда, дипломат сокрушается по поводу казахстанской невнимательности к польским инициативам: «Самой большой проблемой для развития польско-казахстанского экономического сотрудничества в настоящее время, по нашему мнению, является отсутствие финансирования. Во время визита президента Нурсултана Назарбаева в Варшаву в августе прошлого года Польша запустила кредитную линию на реализацию польско-казахстанских проектов в размере 300 млн евро. До сегодняшнего дня эти средства не были использованы».

Напомним, по данным МИД РК, по итогам визита президента РК в Польшу 22–23 ноября 2016 года были подписаны двусторонние соглашения на сумму \$845 млн. Госбанк BGK (Bank Gospodarstwa Krajowego) открыл кредитную линию для совместных проектов на сумму 300 млн евро.

В прессе есть уточнение. BGK предлагает две формы финансирования проектов: bank to bank (BGK выдает кредит казахстанскому предпринимателю после подтверждения казахстанским банком) либо «прямой кредит» казахстанскому предпринимателю. Данное предложение направлено на оказание прямой помощи казахстанским предпринимателям, заинтересованным в покупке товаров или технологий из Польши.

Между тем, по словам заместителя директора департамента экономического продвижения польского агентства развития предпринимательства Дариуша

Войташека, Польша является одним из крупнейших бенефициаров средств из Евросоюза.

В рамках выставки EXPO-2017 польская делегация продвигает решения в области чистых угольных технологий, поскольку это основной энергоисточник в этой стране. Одна из технологий «голубой уголь» — термическая обработка твердого топлива для его большей экологичности и энергоэффективности.

В настоящее время на казахстанском рынке в различных формах зарегистрировано 190 компаний с польским капиталом. Около 2 тыс. предприятий участвует в торговом обмене между обеими странами. В 2016 году польские прямые инвестиции брутто в Казахстан составили \$25,9 млн.

В Польше находится около 1,8 млн микропредприятий. Они составляют 99,8% всей экономики. Меньшую часть занимают крупные предприятия. По словам г-на Войташека, в Польше, как и во многих и развивающихся и развитых государствах, МСБ — это мотор развития государства и экономики: «В основном мы поддерживаем предприятия из фондов Евросоюза. Наше агентство помогает МСБ по линиям коммерциализации, поддержки исследовательской деятельности, а также контактов с научными организациями. Последнее — это, так сказать, «слабое звено» в сотрудничестве между организациями. И третье направление — это продвижение польских фирм на зарубежные рынки. Нужно подчеркнуть: экспорт польских компаний и продукции — важная программа польского правительства. И то, что сейчас происходит на «ЭКСПО», — пример развития и интернационализации польских компаний. Четвертое направление нашей деятельности — поддержка стартапов. И это один из пунктов, который мы обсуждаем с фондом «Даму», чтобы передать наш опыт».

Г-н Войташек также сообщил, что во время форума в Астане планируется подписание ряда договоров и соглашений между казахстанскими и польскими фирмами. Это будут документы, в основном касающиеся пищевой и фармацевтической промышленности. На форуме выступит президент Польши Анджей Дуда, который посетит с визитом Казахстан.

Отметим, что Польша рассчитывает провести свое «ЭКСПО» в городе Лодзь в 2022–2023 годы.

## Как нам обустроить Юг

<< 2

Проектом определены основные и второстепенные планировочные оси, где основными планировочными центрами являются город Алматы — ядро Алматинской агломерации и город Шымкент — ядро Шымкентской агломерации, а также города Талдыкорган, Тараз, Кызылорда и Туркестан. К планировочным центрам второго порядка относятся города Арал, Байконур, Шу.

Данные зоны необходимы для размещения проектируемых объектов промышленного и гражданского строительства, транспорта и коммунального хозяйства.

### Перспективные направления в промышленности

Основными предпосылками развития Южного региона являются возможности сотрудничества с приграничными областями Китая, Узбекистана и Кыргызстана, наличие благоприятных климатических условий для развития сельского хозяйства, наличие богатой минерально-сырьевой базы, развитая обрабатывающая промышленность и развитая транспортная инфраструктура.

С учетом вышеуказанных предпосылок, перспективной экономической специализацией Южного региона будет агропромышленный комплекс, пищевая промышленность, в Кызылординской области — нефтедобыча и химическая промышленность, в Алматы — деловые, финансовые и образовательные услуги, машиностроение, фармацевтика и пищевая промышленность.

**37,8%** ВВП страны приходится на области Южного региона. Здесь сосредоточено более 46% республиканского производства продуктов питания, 53% легкой промышленности, 41% химической промышленности

Предполагается, что в среднесрочной перспективе совместное развитие областей в рамках Южного региона будет способствовать росту экономики, в том числе: росту ВРП — в 5,7 раза, валовой продукции сельского хозяйства — в 3,7 раза, объема промышленного производства — в 4,2 раза.

Область является крупнейшим производителем риса в республике (свыше 85%). В целях повышения эффективности рисоводства необходимо использование рисовой лузги (шелухи) для получения теплоизоляционных и строительных материалов, а также кремния, применяемого в электронной промышленности. Высокое содержание кремния в составе шелухи является основанием для ее утилизации в качестве источника удобрения для риса.

Учитывая традиционное выращивание хлопка, целесообразно создание текстильного кластера в городе Шымкенте по направлениям: хлопково-текстильный и текстильно-химический.

Перспективным направлением является развитие металлургического кластера, который может стать основополагающим для развития других смежных отраслей. Для этого необходимо решить вопрос газификации Южного региона.

Целесообразно создание металлургического кластера на базе ванадиевого месторождения Бала Сауыскандык в Шиелийском районе Кызылординской области с развитием производства ванадиевых аккумуляторов для солнечных и ветровых электростанций, жидкокалильных удобрений, крупнотоннажных сорбентов для расщеления почв, глинозема, ферросплавов,



Перспективной экономической специализацией Южного региона будет агропромышленный комплекс

строительных материалов, карбида кремния, серобетона.

Перспективно создание металлургического кластера на базе имеющихся предприятий: вертикально интегрированного АО «Промышленная корпорация» (горнодобывающие предприятия — обогатительная фабрика — металлургическое производство, промышленные и ремонтные производства), АО «ПК «Южполиметалл», ТОО Ferrum-Vtor (производство изделий из черного металла) и предприятий по производству готовых металлургических изделий в городе Шымкенте.

Центрами отраслевой специализации в химической промышленности Южного региона будут города Тараз, Шымкент и Кызылорда. Предполагается создание химического кластера на территории специальной экономической зоны «Химический парк «Тараз» на базе добычи фосфорсодержащего сырья, производства фосфорсодержащей продукции, включая удобрения в Жамбылской области.

Предприятия химической промышленности Тараза будут специализироваться на производстве фосфора, минеральных удобрений, полиэтилена, изделий из резины и пластмассы. Шуский район Жамбылской области — на производстве сульфата калия и глифосата, Таласский район — на производстве минеральных удобрений.

В ближайшей и среднесрочной перспективе Шымкент также будет специализироваться на производстве желтого фосфора и его производных, а также резиновых и пластмассовых изделий, бытовой химии и фармацевтики. В Сайрамском районе Южно-Казахстанской области возможно размещение изготовления фунгицидов («коллоидная сера») для борьбы с вредителями бахчевых культур, картофеля и винограда.

Основным направлением химической промышленности города Кызылорда будет производство химических реагентов для нефтяной промышленности, Жанакорганского района Кызылординской области — производство серной кислоты, города Аральска — производство кальцинированной соды.

Также Кызылорда станет перспективным центром нефтепереработки, после расширения Кызылординского малотоннажного нефтеперерабатывающего завода с увеличением мощности до 400 тыс. тонн сырья в год.

### Агроректор

Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения Южного региона на начало 2017 года составила 19828,8 тыс. га (19,3%) сельскохозяйдий республики. Из них наибольшие площади пахотных земель числятся в Алматинской (1023,3 тыс. га), Жамбылской (763,2 тыс. га), Южно-Казахстанской (4050,3 тыс. га) и Кызылординской (158,4 тыс. га) областях.

Площадь пастбищных угодий Южного региона составляет 15374,8 тыс. га. Из них в Алматинской (7192,1 тыс. га), Жамбылской (3620,7 тыс. га), Кызылординской (1713,8 тыс. га), Южно-Казахстанской (2847,7 тыс. га) областях и в городе Алматы — 500 га.

В структуре земель запаса преобладают сельскохозяйственные

угодья, а именно: в Кызылординской области — 9112,5 тыс. га (51,0%), Алматинской — 4421,9 тыс. га (24,7%), Жамбылской — 1493,1 тыс. га и Южно-Казахстанской — 2835,3 тыс. га. Общая площадь сельскохозяйственных земель запаса Южного региона составляет — 17862,8 тыс. га.

Предполагается, что в перспективе совместное развитие областей Южного региона будет способствовать росту ВРП — в 5,7 раза, валовой продукции сельского хозяйства — в 3,7 раза, объема промышленного производства — в 4,2 раза.

Проектом предлагается перевод площадей залежи в пашню и земель запаса в пастбище. Пашня, представленная в настоящее время в землях запаса, находится в залежном состоянии, необходимы соответствующие мероприятия по ее переводу. При определении площади для перевода была выбрана залежь по всем категориям земель. В целом по Южному региону предлагается на перевод залежи в пашню к 2020 году — 206,0 тыс. га, к 2030 году — 164,6 тыс. га.

Таким образом в перспективе увеличение площади земель сельскохозяйственного назначения достигнет к 2020 году — 20491,0 тыс. га, к 2030 году — 22108,5 тыс. га.

Перспективным направлением межрегиональной кооперации Алматинской области с областями Южного региона является сельское хозяйство и переработка сельскохозяйственной продукции. В частности, в плане поставки сахарной свеклы на сахарные заводы Жамбылской области, а также организация в соседних областях производства по глубокой переработке сои, выращиваемой в области.

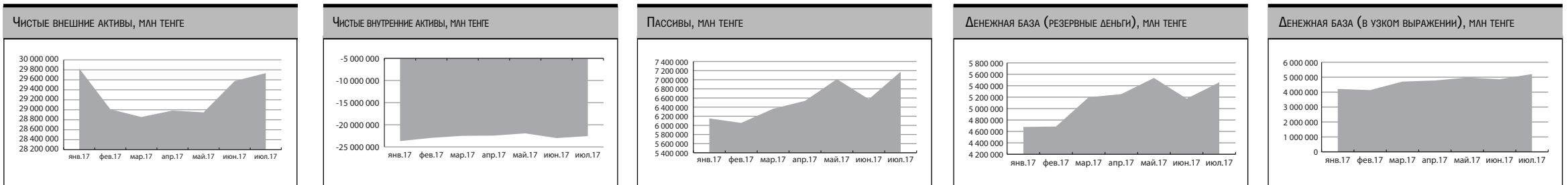
Для развития агропромышленного комплекса Южного региона необходимо сделать акцент на строительстве крупных молочно-товарных ферм, животноводческих комплексов, расширения пастбищ, посевных площадей для овощей, создания откормочных площадок, тепличных комплексов, овощеварианлий, внедрения влаго- и ресурсосберегающих технологий, обновления машинно-тракторного парка, улучшении кормовой базы и племенного стада, внедрении эффективных инновационных технологий, модернизации основных средств на предприятиях переработки сельскохозяйственного сырья.

Реализация вышеуказанных направлений будет способствовать росту валовой продукции сельского хозяйства к 2020 году в 1,7 раза, к 2030 году — в 3,7 раза, в том числе в животноводстве — в 1,7 и 3,5 раза, в растениеводстве — в 1,7 и 3,98 раза соответственно.

При этом 40% валовой продукции сельского хозяйства Южного региона к 2030 году будет обеспечивать Южно-Казахстанская область и 29% — Алматинская область.



# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Финансирование по шариату

Исламские депозиты в розницу или кредиты без процентов



Сегодня Al Hilal Банк в тестовом режиме предлагает два вида вкладов

### Актуально

**Первый исламский банк в Казахстане и в СНГ — Al Hilal — вышел на розничный рынок. Выход был торжественным, но не помпезным. Финансовая организация открыла филиал в одной из самых престижных высоток Алматы — в здании Esentai Tower.**

### Ирина ЛЕДОВСКИХ

За 7 лет работы в Казахстане АО «Исламский банк Al Hilal» обзавелось небольшой, но очень надежной клиентской базой. «С 2010 года мы профинансировали в Казахстане проекты на сумму свыше \$1 млрд. За это время мы не создали в Национальном банке ни одной провизии, то есть у нас не было невыплат по займам», — гордо сообщил журналистам во время открытия нового офиса член правления АО «Исламский банк Al Hilal» Елтай Мухамеджанов.

До недавнего времени работа шла только с крупными и очень крупным бизнесом. Так, проекты до \$50 млн кредитовались в нашей стране, а свыше этой суммы — в головном офисе Al Hilal, который находится в Объединенных Арабских Эмиратах. Работа с крупными клиентами «финансистов от шариата» объясняется сложностями регулирования. Топ-менеджмент структуры и сотрудники Национального банка РК трудились и до сих пор трудятся над созданием законодательной базы, которая позволяла бы исламским финансовым организациям работать в нашей стране. Сегодня можно говорить о первых успехах в этой сфере. В частности, современная регуляторная база позволяет АО «Исламский банк Al Hilal» принимать вклады населения.

### Депозит по шариату

Исламский и классический депозиты имеют больше различий, чем сходств. Так, в отличие от обычного прибыль «шариатского» вклада не гарантируется клиенту.

«У нас все виды услуг имеют арабские названия, но мы будем оперировать европейскими терминами, чтобы не запутать людей», — начал объяснять тонкости исламского финансирования Айдын Таиров, финансовый директор АО «Исламский банк Al Hilal». — Ставка на наши депозиты зависит от прибыли банка. Мы работаем по принципу «деления с клиентами прибыли и убытка банка». И этот принцип подразумевает отсутствие процентных ставок на депозиты, но по долларам у нас выходит примерно 1,5–2%, по депозитам в тенге — 8–9% годовых».

Сегодня банк в тестовом режиме предлагает своим клиентам два вида вкладов.

«Есть общий продукт: человек приносит нам деньги и через оговоренное время делит с банком прибыль. Прибыль считается от

общей деятельности банка. Второй продукт позволяет нашему клиенту выбирать отрасль, в которую банк будет вкладывать деньги. Например, это может быть аграрный или нефтегазовый сектор. И здесь прибыль от депозита будет считаться от прибыли банка именно в этом секторе», — объяснил Елтай Мухамеджанов.

За неполный месяц вклады в АО «Исламский банк Al Hilal» открыли 100 человек. Средний размер депозита здесь составляет \$30 тыс., а общая сумма на накопительных счетах физических лиц равна \$12 млн. Причем клиентов исламского банка не останавливает и то, что сохранность этих денег не гарантируется правительством РК.



С 2010 года мы профинансировали в Казахстане проекты на сумму свыше \$1 млрд. За это время мы не создали в Национальном банке ни одной провизии, то есть у нас не было невыплат по займам.

Елтай МУХАМЕДЖАНОВ,  
член правления  
АО «Исламский банк Al Hilal»

«Клиенты нашего банка открывают у нас инвестиционные счета, то есть они участвуют вместе с акционерами в нашем оборотном капитале, поэтому мы им не платим проценты, а делимся прибылью. А так как у нас инвестиционные счета, а не депозиты, то и нет обязательств перед Казахстанским фондом гарантирования депозитов. Мы понимаем, что такой подход может вызвать опасения людей, но обратите внимание на рейтинг финансовой группы Al Hilal. Мы находимся на уровне А+. Это самый высокий рейтинг в Казахстане», — подчеркнул финансовый директор АО «Исламский банк Al Hilal».

Финансисты ожидают, что в течение двух лет вклады казахстанцев в этой структуре достигнут отметки \$100 млн. Судя по первому месяцу тестовой работы, таких результатов банк может добиться и за более короткий срок.

### Ипотека без процентов

До конца года казахстанский Al Hilal представит на финансовом рынке страны еще один альтернативный продукт — ипотеку без процентов.

«На самом деле у нас будет два ипотечных продукта. «Мураба-

ха» — это торговое соглашение. Банк приобретает жилье и продает клиенту с наценкой. Клиент в течение какого-то времени совершает выплаты. Второй продукт называется «иджара» — это аналог аренды и лизинга. Банк приобретает жилье и сдает его в аренду клиенту. Таким образом, клиент с этого момента выступает в роли арендатора, а банк — в роли арендодателя. Одно из главных преимуществ модели «иджара» — клиенту не надо располагать значительной суммой для заключения договора», — рассказал Айдын Таиров.

Он также пояснил, что в настоящее время топ-менеджмент банка совместно с сотрудниками НБ РК разрабатывают регуляторные решения, касающиеся налога на имущество, НДС, прав собственности на наследство в случае смерти заемщика.

«Страхование жизни и здоровья заемщика тоже пока обсуждается. Но страхование самого актива — жилья — у нас предусмотрено. Ипотечный продукт «мурабаха» предусматривает внесение первоначального взноса. Точную цифру назвать не могу, но думаю, что она будет составлять до 30% от стоимости недвижимости. Сроки ипотечного займа будут оговариваться с каждым клиентом индивидуально», — заключил рассказ об ипотеке член правления АО «Исламский банк Al Hilal» Елтай Мухамеджанов.

### Кредитные карты за «абонентскую плату»

Моментальные ссуды посредством кредитных карт в нашей стране находятся в топе самых дорогих банковских операций. В некоторых случаях обслуживание этих займов обходится клиентам в 25–30% годовых.

«Думаю, наш карточный продукт сможет повлиять на ситуацию на рынке. Как исламский банк, мы не имеем права брать проценты с потраченных клиентом денег, поэтому будет фиксированная стоимость обслуживания карты — «абонентская плата». Стоимость будет низкой, но не исключено, что она окажется самой выгодной в стране. Кроме того, стоимость будет зависеть от кредитного лимита, который выберет наш клиент», — сообщил Елтай Мухамеджанов.

В остальном электронные кошелеки будут работать так же, как и обычные карточки: деньги можно будет снимать посредством POS-терминала, картами можно будет оплачивать покупки в магазине или в интернете.

В заключение стоит отметить, что банк обслуживает клиентов любого вероисповедания, а в большинстве западных стран исламские финансы являются популярным институтом. Так, на Лондонской бирже инвестирование по исламскому финансированию в прошлом году достигло \$34 млрд. Кроме того, этот сектор, увеличиваясь на 15–20% в год, является самым быстрорастущим в глобальной финансовой системе.

## Умут Шаяхметова приоткрыла завесу тайны Qazkom

### Сделка

На регулярной пресс-конференции топ-менеджмента АО «Народный банк Казахстана» Умут Шаяхметова была увереной, но сдержанной. Мало говорила о планах финансовой организации на Qazkom, но подробно рассказала о прошедшей сделке между двумя крупнейшими банками страны.

Так, по ее мнению, зимой 2016 года сложилась ситуация, в результате которой у ККБ и регулятора было три возможных сценария развития событий: банкротство, национализация и поиск стратегического инвестора, который бы помог финансовому учреждению найти выход из создавшихся проблем.

«В конце 2016 года Казкоммерцбанк обратился в Национальный банк за помощью в виде стабилизационного займа в размере 400 млрд тенге для поддержания ликвидности. Почему так сложилось? В банке сложился отрицательный капитал, и разница между начисленным отрицательным капиталом и активами структуры составляла свыше 60%. Банк не генерировал достаточного количества денежных потоков для обслуживания всех обязательств и операционных расходов. У этой ситуации были объективные и субъективные причины», — заявила Умут Шаяхметова.

К объективным банкир отнесла кризисные явления, которые наблюдались в экономике с 2009 года. Тогда произошло резкое падение цен на основные сырьевые товары, экспортируемые из Казахстана. Кроме того, за это время в стране произошло несколько девальваций национальной валюты и многократное падение цен на рынке жилья.

«Есть еще и субъективные причины. Во-первых, это корпоративное управление в ККБ. Во-вторых, агрессивный подход к кредитованию и агрессивный менеджмент Казкома в этом вопросе. И в-третьих, это структура по объединению БТА и ККБ, когда произошло не очищение кредитного портфеля БТА, а наоборот — портфель БТА «посадили» на баланс Казкома», — аккуратно подбирала слова председатель правления АО «Народный банк Казахстана».

«На 1 июля до совершения нашей сделки активы ККБ значительно снизились. «Ушел» заем БТА, были возвращены стабилизационные займы, общая сумма которых составила 600 млрд тенге. Где-то на 1,2–1,3 трлн тенге снизился баланс. Что касается кредитного портфеля, то по стандартам МСФО 43% относится к проблемным кре-



Умут Шаяхметова рассказала о том, что Qazkom ждет оптимизация

Перед сделкой с Halyk Bank БТА выплатил Qazkom 2,4 трлн тенге в счет погашения своей задолженности по займу, предоставленному БТА в 2015 году. Остаток задолженности в размере 64,8 млрд тенге ККБ списал за счет сформированных провизий. Таким образом, банку удалось очистить часть портфеля, перешедшего в «наследство» от БТА Банка.

После этой операции чистая стоимость активов Qazkom составила порядка 542 млрд тенге. Кроме того, дополнительно был списан остаток задолженности БТА и проведена переоценка признанного в расчете собственного капитала ККБ дисконта по действующему вкладу в АО «Фонд проблемных кредитов» в размере 250 млрд тенге. В результате вышеуказанных операций чистая стоимость активов ККБ приблизилась к нулю.

«Единственные потери, которые произошли, — это потери акционеров в виде объема капитала, вложенного в Казком, — около 500 млрд тенге. Вся сумма этого капитала была направлена на допривозование, и чистая стоимость активов была приведена к нулю. После заключения сделки Halyk Bank проинвестировал 185 млрд тенге в Казком. Близжайшие наши конкуренты — такие банки, как Цеснабанк и ForteBank. Например, капитал ForteBank — 179 млрд тенге, а мы проинвестировали в Казком 185 млрд, ни один банк в Казахстане не был способен проинвестировать такую большую сумму», — с гордостью подчеркнула Умут Шаяхметова.

Размер этих инвенций был обусловлен требованиями Национального банка РК. Так, согласно законодательству для соответствия минимальным требованиям достаточности капитала соотношение активов БВУ и его капитала должно быть равно 12%.

«На 1 июля до совершения нашей сделки активы ККБ значительно снизились. «Ушел» заем БТА, были возвращены стабилизационные займы, общая сумма которых составила 600 млрд тенге. Где-то на 1,2–1,3 трлн тенге снизился баланс. Что касается кредитного портфеля, то по стандартам МСФО 43% относится к проблемным кре-

дитам», — не стала скрывать правду Умут Шаяхметова.

Чистый непроцентный убыток Казкома за первые 6 месяцев этого года составил 36,5 млрд тенге по сравнению с чистым непроцентным доходом в 11,0 млрд тенге годом ранее. В пресс-службе недавно купленного банка объяснили, что убыток появился в связи переоценкой залогового имущества принятых на баланс банка и дочерних организаций.

«Со стороны ККБ снизилась и депозитная база. Если сравним 1 января и 1 июля 2017 года, снижение составило около 800 млрд тенге. От этой суммы 9% занимают физические лица, и оставшая часть — это юридические лица», — прокомментировала ситуацию Умут Шаяхметова.

Она же сообщила, что в данное время только готовится стратегическая программа работы Qazkom. «Мы постоянно бываем в отделениях Halyk Bank и Qazkom. Конечно, будет происходить оптимизация работы банка, но мы не собираемся закрывать Казком. Процессы работы внутри этого банка будут приближаться к стандартам Halyk: у нас есть требования по прибыли на одного сотрудника, количеству выданных кредитов. Многие процессы в банке требуют автоматизации. Но у ККБ реализовано много хороших проектов — это фронтальная система банка, интернет-банкинг. Подробно о новой стратегии структуры мы сможем рассказать на пресс-конференции по итогам работы банка за III квартал», — заключила спикер.

Хотя глава АО «Народный банк Казахстана» и на пресс-конференции не выглядела напряженной, собранность руководителя финансовой группы говорит о том, что в Halyk и Qazkom начинаются новые времена. И они будут непростыми. Всем известно, что тяжелое «наследство» БТА уже подвело к краю пропасти ККБ и карьеры многих топ-менеджеров финансового сектора страны. В Народном учли опыт предыдущих менеджеров и стараются не допустить ошибок в управлении. Получится ли это, сможет ли «переварить» и не подавиться? Halyk Bank Qazkom, покажет только время.

**ЖАҢА РЕЙСТЕРДІҢ АШЫЛУЫНА ОРАЙ ПАЙДАЛЫ ҰСЫНЫСТАР!**

**ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ РЕЙСОВ!**

**АСТАНА – ЕРЕВАН**  
**АСТАНА – МИНЕРАЛДЫ СУЛАР**  
**АҚТАУ – КУТАИСИ**

**Жайлы ұшыңыз, көбірек үнемдеңіз!**

**Летайте удобнее, экономьте больше!**

**SCAT AIRLINES**

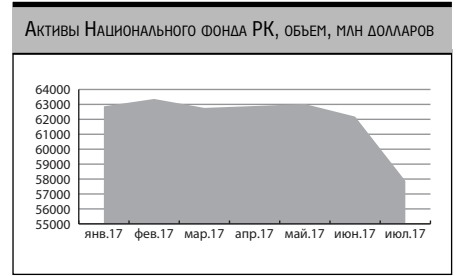
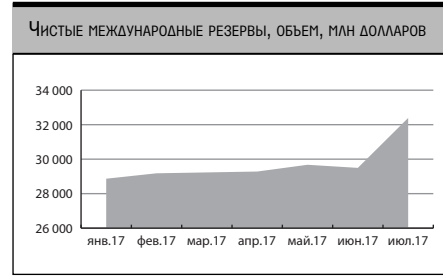
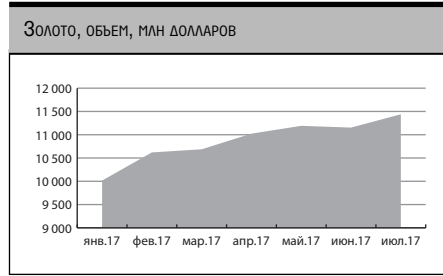
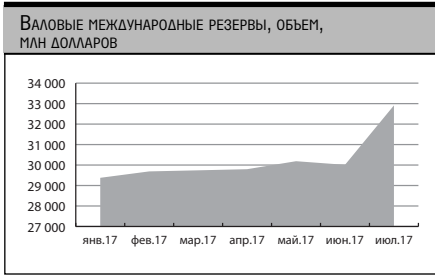
+7 7252 99 88 80

SKAT.KZ

**22 300**  
ТЕНГЕДЕН БАСТАП

ТЕК 28 МАМЫРҒА ДЕЙІН!  
ТОЛЬКО ДО 28 МАЯ!





# Что курс текущий нам готовит?

## Нацбанк РК не ждет девальвацию



Каждодневные колебания курса тенге позволяют абсорбировать влияние внешних и внутренних шоков, ограничивая их воздействие на внутреннюю экономику

### Отчет

**Банки наращивают объем кредитования, а процесс дедолларизации показывает эффективные результаты. Председатель Нацбанка Данияр Акишев рассказал о ситуации на финансовом рынке, а также прокомментировал слухи о возможном падении курса национальной валюты.**

**Ольга КУДРЯШОВА**

По словам председателя Нацбанка РК Данияра Акишева, несмотря на волатильность курса тенге, сформированную в результате негативных слухов в СМИ и соцсетях о значительной девальвации национальной валюты, реальных причин для падения тенге нет. «Фундаментальных изменений, оправдывающих колебания курса тенге, не было, и соответственно данная динамика имела краткосрочный характер. В настоящее время ситуация на валютном рынке стабилизировалась», — прокомментировал глава Нацбанка на пресс-конференции, состоявшейся 23 августа в Алматы.

Нетто-приток прямых иностранных инвестиций оценивается в \$4,1 млрд, что является одним из исторически максимальных уровней, зафиксированных когда-либо в квартале.

Снижает вероятность ослабления обменного курса и состояние текущего счета. Так, в первом полугодии его дефицит снизился на 31%, составив 2,6 млрд тенге, за счет роста мировых цен на нефть, а также запуска производства на Кашагане. По словам г-на Акишева, это позволяет прогнозировать сокращение дефицита текущего счета и по итогам года, что свидетельствует об улучшении платежного баланса и, соответственно, не создает рисков для курса тенге. С начала года по состоянию на 22 августа 2017 года обменный курс укрепился на 0,2%. «Каждодневные колебания курса тенге позволяют абсорбировать влияние внешних и внутренних шоков, ограничивая их воздействие на внутреннюю экономику», — сказал он.

Г-н Акишев также отметил, что инфляция в июле 2017 года была минимальной за последние два года с момента перехода на режим инфляционного таргетирования, составив 0,1%. Годовая инфляция с июля 2016 по июль 2017 года снизилась до значения 7,1% и находится в середине целевого коридора от 6 до 8%, который установлен Нацбанком РК.

Глава Национального банка также напомнил о снижении базовой ставки с 22 августа текущего года до 10,25%. «Снижение базовой ставки отражает замедление темпов годовой инфляции, стабильный уровень инфляционных ожиданий, а также оценки по дальнейшему снижению инфляции в среднесрочной перспективе. С другой стороны, рост неопределенности и повышение волатильности внешних условий ограничивают нас по дальнейшему снижению ставки в текущем году», — сказал Д. Акишев.

### Кривая доходности и рекордные инвестиции

Золотовалютные резервы Национального банка на конец июля достигли \$32,9 млрд, увеличившись за месяц почти на 10%, или почти на \$3 млрд. Данияр Акишев проинформировал, что «общая сумма международных резервов страны, включая активы Национального фонда составила около \$91 млрд». Он также привел данные по платежному балансу. «В первом полугодии дефицит текущего счета, по предварительной оценке, снизился по сравнению с аналогичным периодом 2016 года на 30,5% и составил \$2,6 млрд. Этому благоприятствовали относительный рост мировых цен на нефть и запуск производства на месторождении Кашаган. Сокращение дефицита текущего счета по итогам первого полугодия в целом позволяет прогнозировать его снижение по итогам года в сравнении с показателем 2016 года, что свидетельствует об улучшении параметров платежного баланса и адаптации экономики к сегодняшним реалиям. Чистый приток капитала по финансовому счету, по предварительным данным, составил \$2,6 млрд», — сказал глава НБ РК. — Нетто-приток прямых иностранных инвестиций оценивается в \$4,1 млрд, что является одним из исторически максимальных квартальных уровней».

Председатель Нацбанка рассказал, что банком проводится работа по построению кривой доходности с активным сегментом до одного года. «Мы понимаем, что для финансового рынка и для субъектов реального сектора очень важны данные по ставкам на срок свыше одного года. К сожалению, у нас не хватает инструментов на рынке со стороны эмитентов, которые бы эмитировали такие бумаги», — поясняет он.

Из-за нехватки этих ресурсов Нацбанк РК периодически осуществляет продажи за счет собственного портфеля государственных ценных бумаг, чтобы сформировать ставки на горизонте свыше одного года.

Финрегулятором было проведено 11 аукционов с продажей ценных бумаг со сроком 12, 15 и 17 лет. Г-н Акишев пояснил, что ставки по этим бумагам формируются по кривой доходности, которая, по его мнению, «является справедливой для финансового рынка Казахстана».

### Дедолларизация продолжается

Позитивную динамику председатель Нацбанка отметил и в части большего доверия к тенге со стороны как физических, так и юридических лиц. На депозитном рынке в июле вклады в тенге увеличились на 0,6%, а в инвалюте сократились более чем на 3%. Таким образом, объем депозитов в национальной валюте пятый месяц подряд превышает объем депозитов в иностранной валюте. Значительно была снижена доля депозитов в инвалюте среди физических лиц — 54,8 с 80% в январе 2016 года. Юридические лица снизили долю депозитов до 43,4%. Около полутора лет назад эта цифра составляла порядка 70%.

На самом деле если бы речь шла о стагнации кредитования, то тогда бы у всех банков, скорее всего, происходило сокращение кредитной активности

«Процесс дедолларизации продолжается. Мы думаем, что те условия, которые есть сейчас на денежном, и в первую очередь на тенговом, рынке, свидетельствуют о том, что гораздо большая доходность может быть получена в результате операций населения и предприятий с депозитами в тенге», — отметил Д. Акишев.

По данным Нацбанка, восстанавливается и рынок кредитования. Объем новых выданных кредитов за январь — июль 2017 года увеличился на 5,2% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. Произошло это в первую очередь за счет увеличения кредитов в национальной валюте, которые выросли почти на 25%. Кроме того, более чем наполовину (на 52,5%, или на 718 млрд тенге) сократились кредиты, выданные в иностранной валюте. Общий объем кредитов экономике на конец июля 2017 года составил 12,8 трлн тенге, увеличившись на 0,7% с начала года.

Подтверждением кредитного роста стали результаты анализа кредитной активности отдельных банков. Из выбранных 15 банков, которые формируют 90% всего кредитного рынка Казахстана, у 9 проросло кредитование происходит с начала года на уровне от 4 до 30%. «На самом деле если бы речь шла о стагнации кредитования, то тогда бы у всех банков, скорее всего, происходило сокращение кредитной активности. Поэтому мы видим, что уже 9 из 15 банков демонстрируют значительный рост кредитования», — добавил г-н Акишев. При этом отсутствие роста в других банках, по мнению спикера, можно объяснить несколькими причинами: проработкой дальнейшей модели развития бизнеса, поиском ресурсов для увеличения собственного капитала, оздоровлением собственного портфеля и пр.

# Нужна ли единая валюта в ЕАЭС?

## Диспут

Министр экономического развития РФ Максим Орешкин в интервью «России 24» заявил, что Россия не отказывается от мысли о создании аналога евро. Он уверен, что страны Евразийского экономического союза могут ввести единую валюту. Однако эксперты «Къ» придерживаются иного мнения.

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

В настоящее время помимо Казахстана и России в ЕАЭС входят Армения, Беларусь и Кыргызстан.

По словам Максима Орешкина, единая валюта в ЕАЭС может быть введена после 2025 года. Для этого, по его словам, необходима «гармонизация всего регулирования по всем направлениям, в том числе финансовых рынков, банковской системы», результатом чего и может стать создание общей валюты.

Кроме того, сторонники объединения утверждают, что общий рынок стран Евразийского экономического союза превышает 180 млн человек, а суммарный объем ВВП государств ЕАЭС — свыше \$2 трлн.

Г-н Орешкин уверен, что если не произойдет объединения, в странах ЕАЭС может развиться кризис, подобный тому, какой Европа с евро пережила в начале десятилетия. «Создание единой валюты там без создания рынка товаров и услуг, без системы регулирования привело к серьезным экономическим дисбалансам, которые вызвали всем известный кризис», — подчеркнул Максим Орешкин.



Утрата собственной валюты — это потеря части суверенитета.

Алиби НУРБАЕВ, ведущий аналитик ТОО «Казахстанский финансовый центр»

Напомним, европейский долговой кризис, охвативший в 2010 году Грецию и Ирландию, а затем распространившийся практически на всю зону евро, был вызван, по мнению большинства аналитиков, в первую очередь кризисом рынка государственных облигаций Греции. Правительство страны оказалось неспособно рефинансировать государственные долги без помощи посредников. Позже ряд зарубеж-



Независимые эксперты уверены, что единая валюта для ЕАЭС нецелесообразна

ных экспертов выразили мнение, что введение единой валюты в странах ЕС без единого Налогового кодекса и привело к падению ряда финансовых систем союза, что позже отразилось на рынках товаров и услуг ЕС.

В странах ЕАЭС действуют различные Налоговые кодексы и применяются различные ставки налогов, поэтому дефицит бюджетов этих государств разный, различны и показатели инфляции. Но это лишь один из аргументов, которые выдвигают противники единой валюты.

«Единая валюта для ЕАЭС нецелесообразна. Страны, входящие в ЕАЭС (Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия), имеют слишком большие различия по уровню развития, по специализации экономики, по административному устройству», — заявил в интервью корреспонденту газеты «Къ» ведущий аналитик ГК «ТелеТрейд»

Марк Гойхман. — Создание единой валюты требовало бы большей унификации в законодательстве, в финансовых системах, что не представляется возможным. Опыт еврозоны с единой валютой показывает огромные внутренние сложности даже при более схожих внутренних условиях между странами. ЕАЭС же введение единой валюты привело бы к дополнительной инфляции, необоснованному перетоку средств между странами, что в целом ослабило бы ряд экономик».

Марка Гойхмана поддерживает и главный аналитик ТОО «Казахстанский финансовый центр» Алиби Нурбаев. По мнению эксперта, напряженные политические отношения Москвы с Западом и санкции, введенные в отношении России, в случае создания единой валюты губительно отразятся на экономике Казахстана, которая все еще не оправилась от банковского и строительного кризиса 2007–2008 годов.

По данным Национального банка, на 1 июля 2017 года кредиты, по которым имеется просроченная задолженность более 90 дней, составили 1663,0 млрд тенге, или 10,7% от ссудного портфеля. Провизии по ссудному портфелю сформированы в размере 1734,4 млрд тенге, или 11,2% от ссудного портфеля (на начало 2017 года — 1642,9 млрд тенге, или 10,6%).

«При создании единой европейской валюты потребовалось около 25 лет на стабилизацию валютных курсов. Неизвестно, сколько потребует ЕАЭС. Что рубль, что тенге крайне нестабильны, поскольку сильно подвержены влиянию внешних факторов. Введение единой валюты в пространстве ЕАЭС возможно, но только в далеком будущем», — подчеркнул Алиби Нурбаев.

Кроме того, по его мнению, «утрата собственной валюты — это потеря части суверенитета». В настоящее время Россия нуждается в сильных политических и экономических союзниках. Создание единой валюты, конечно же, будет способствовать укреплению политических позиций Москвы на международной арене, но в целом это не будет выгодно Астане ни в политическом, и в экономическом плане.



ЕАЭС же введение единой валюты привело бы к дополнительной инфляции, необоснованному перетоку средств между странами, что в целом ослабило бы ряд экономик».

Марк ГОЙХМАН, ведущий аналитик ГК «ТелеТрейд»

«При создании единой европейской валюты потребовалось около 25 лет на стабилизацию валютных курсов. Неизвестно, сколько потребует ЕАЭС. Что рубль, что тенге крайне нестабильны, поскольку сильно подвержены влиянию внешних факторов. Введение единой валюты в пространстве ЕАЭС возможно, но только в далеком будущем», — подчеркнул Алиби Нурбаев.

Кроме того, по его мнению, «утрата собственной валюты — это потеря части суверенитета». В настоящее время Россия нуждается в сильных политических и экономических союзниках. Создание единой валюты, конечно же, будет способствовать укреплению политических позиций Москвы на международной арене, но в целом это не будет выгодно Астане ни в политическом, и в экономическом плане.

**flyqazaq.com**

ЖАҢА БАҒЫТ

НОВЫЙ РЕЙС

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

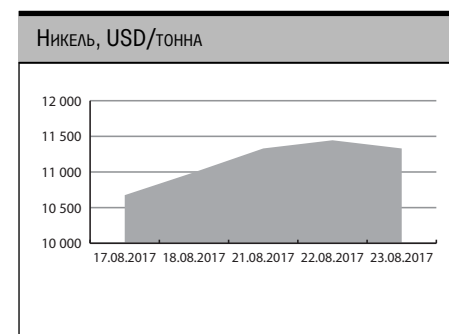
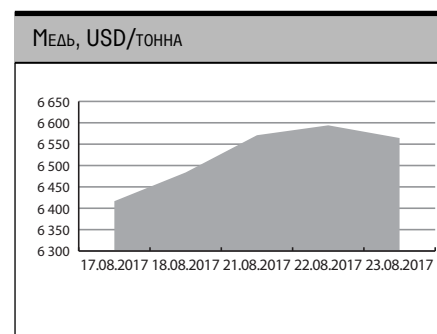
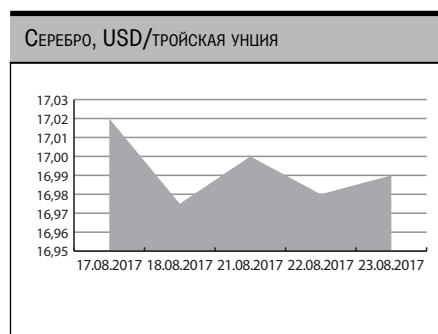
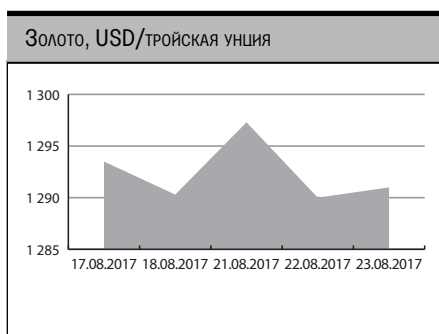
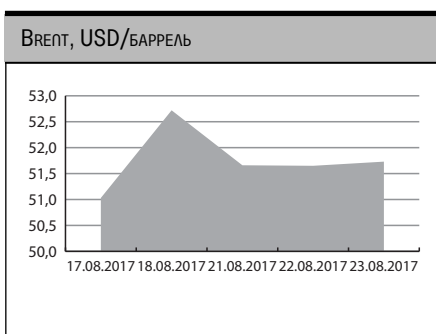
**АЛМАТЫ → ТАРАЗ**

Два раза в неделю по ПЯТНИЦАМ и ВОСКРЕСЕНЬЯМ Аптасына екі рет, ЖУМА мен ЖЕКСЕНБІ күндері

QAZAQ AIR рейстеріне билеттерді flyqazaq.com сайты, +7 (727) 356 14 14 нөміріне қоңырау шалу немесе қала агенттіктері арқылы брондап, сатып алыңыздар. Забронировать и приобрести билеты на рейсы QAZAQ AIR можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.

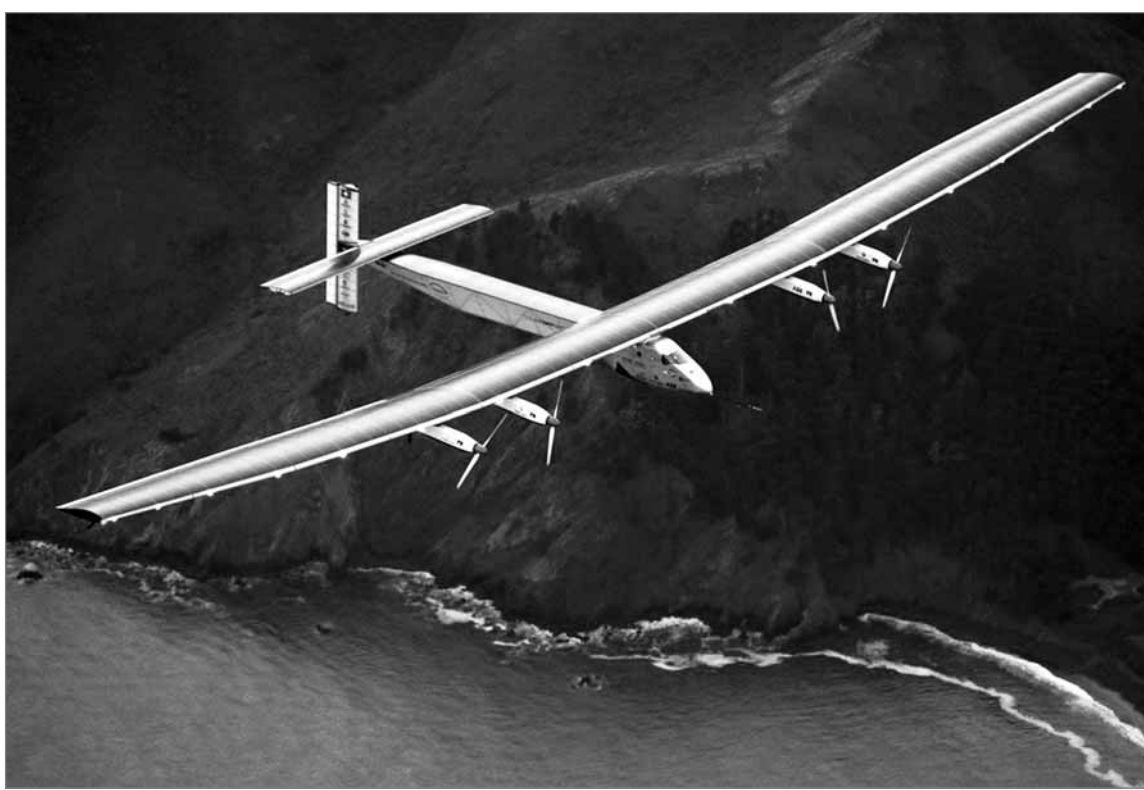


## ИНДУСТРИЯ



# Консерваторы могут повторить судьбу «Кодака»

В будущем самолеты на альтернативной энергии могут завоевать авиарынок



По словам создателя самолета на солнечных батареях, мировое авиационное решение решит все проблемы, связанные с использованием солнечной и электрической энергии

## Исследования

Швейцарский создатель самолета на солнечных батареях Бертран Пиккар уверен в достижении своего изобретения на рынке авиаслужб

Иван ВАСИЛЬЕВ

Когда в июле прошлого года швейцарский воздухоплаватель и изобретатель Бертран Пиккар вместе со своим единомышленником Андре Боршбергом завершил первый кругосветный перелет с 16 промежуточными остановками на самолете, работающем на энергии солнца, многие сочли это демонстрацией бесполезной с коммерческой точки зрения идеи. Solar Impulse 2, на котором с 9 марта 2015 года по 26 июля 2016 года был совершен этот полет, набирал высоту только днем и обслуживался штатом в 40 человек, хотя на борт мог брать только двух пилотов.

В 10 раз меньше

весит данный самолет, чем его аналоги, работающие на традиционном топливе

Однако на пресс-ланче в столице Казахстана 22 августа этого года Бертран Пиккар, прибывший в Астану для участия в международной специализированной выставке «ЭКСПО-2017: Энергия будущего», выразил уверенность в том, что мировое авиационное решение или поздно решит все технологические проблемы, связанные с использованием солнечной и электрической энергии в качестве топлива для самолетов. При этом, по его мнению, компании-консерваторы, оставшиеся в стороне от попытки использовать этот вид энергии, рискуют повторить путь «Кодака» — олицетворения фотографической индустрии, противостоявшего распространению цифровой фотографии — и где теперь эта компания? Ее просто не существует, — заметил Бертран Пиккар в ответ на вопрос журналистов о том, насколько «солнечное» ноу-хау способно прижиться в авиационной индустрии. — То же самое, на мой взгляд, произойдет и с теми компаниями, которые будут противостоять прогрессу

в вопросах использования альтернативной энергии», — добавил он. Сама идея создания летательного аппарата на солнечной энергии, по признанию швейцарца, психиатра по профессии, решившего круто изменить свою жизнь, пришла ему в голову после завершения кругосветного путешествия на воздушном шаре в 1999 году. Последователем героев Жюль Верна на аэростате облетел земной шар беспосадочно за 19 дней 21 час и 47 минут, преодолев более 45 тысяч километров. И именно тогда столкнулся с проблемой возобновления топлива при беспосадочном перелете.

«Когда мы приземлились, я понял, что у нас практически не осталось топлива, — говорит Бертран Пиккар. — И мы подумали, что можно исключить эту проблему, создав летательный аппарат, который мог бы подзарядиться во время полета — таким аппаратом мог бы стать самолет на солнечной энергии», — добавляет он. В 2007 году такой самолет, рассчитанный на одного пилота, появился на свет, а в 2015 году на его двойнике, который мог подняться в воздух уже двух человек, был совершен первый кругосветный «рейс».

«Мы столкнулись с огромным количеством сложностей, как и все, что делает то, что раньше никто никогда не делал, и главной сложностью был отбор людей для работы над проектом, — говорит швейцарский изобретатель. — Было сложно искать партнеров, проблемы были и технологического плана — мы были пионерами, но когда мы это сделали, многие вокруг сказали: «А, это легко было сделать». На самом деле, очень сложно создать самолет на солнечной энергии, который мог бы летать и днем, и ночью, проблема состояла не в том, чтобы увеличить количество создаваемой энергии, а в том, чтобы снизить потребление ее этим аппаратом, то есть создать более высокий коэффициент полезности, чем ранее», — добавляет он.

Одно несомненное преимущество коммерческого характера у Solar Impulse проглядывается уже сейчас: по словам его изобретателя, данный самолет весит в 10 раз меньше, чем его аналоги, работающие на традиционном топливе. Соответственно уменьшаются и расходы по его использованию, которое возможно в коммерческих целях, и в настоящее время «солнечник» вполне может заменить на рынке дроны — беспилотные летательные аппараты, оказывающие услуги в сфере телекоммуникаций, к примеру, в качестве ретрансляции сети wi-fi. А вот в не столь отдаленном будущем самолеты на альтернативной энергии (не только солнечной, но и на электрической, которая в воздухоплавании также является альтернативой в настоящее время), по мнению Бертрана

Пиккара уже смогут выйти на главный сегмент авиарынка — сегмент пассажироперевозок.

В 2007 году самолет

на солнечной энергии, рассчитанный на одного пилота, появился на свет, а в 2015 году на его двойнике, который мог поднять в воздух уже двух человек, был совершен первый кругосветный «рейс»

«Первые компьютеры были больше, чем дома, их было очень трудно использовать и они были очень дорогими. Но их существование заставило многих ученых и изобретателей думать над тем, чтобы сделать их меньше, дешевле, быстрее, — напомнил он журналистам на пресс-ланче в Астане. — Сейчас каждый из нас имеет компьютер в своем телефоне — и такой же путь ждет самолеты без керосина. Мы собрали самолет и показали, что он может работать. Я уверен, что через десять лет — и речь идет не обязательно о самолетах на солнечных батареях, речь идет об электрических самолетах — они смогут перевозить 15 человек на небольшие расстояния, не более 1000 километров», — заметил он.

Что касается дальнейшего продвижения альтернативной энергии в самолетостроении, например, строительства лайнеров, то здесь все уже в руках крупнейших производителей самолетов. Швейцарский изобретатель подчеркивает, что не ставил перед собой задачу по завоеванию рынка, а хотел лишь «показать миру, что экологически чистые технологии и возобновляемые источники энергии уже позволяют достигнуть того, что раньше считалось невозможным». Пока же «солнечник» в силу громоздкости обслуживания не позволяет даже своему изобретателю лишиться раз подняться в воздух.

«Для того, чтобы запустить его в полет, требуется 40 человек. Партнеры финансировали нас для полета вокруг света, но, к сожалению, я не могу просто полетать на нем в свое удовольствие, — признает Бертран Пиккар. — Но если я найду партнеров, которые смогут создать самолет, способный брать на борт трех человек, и он сможет летать быстрее, то вполне возможно, что я буду летать на нем. Может быть, эти партнеры будут из Казахстана, и мы будем летать вместе. И если компания достаточно умна, чтобы следовать новому слову в технологическом развитии, они быстро приспособятся к этому и найдут новые способы использования этих идей на практике», — заключил он.

# Как научить фермера зеленым технологиям?

## Проекты

В Алматы фермеры из восьми регионов представили результаты внедрения своих проектов и в области зеленой экономики на общую сумму 600 тысяч евро. Опыт отечественных бизнесменов от села весьма любопытен не только с точки зрения «зеленой экономики», но и в рамках «Программы развития регионов до 2020 года».

Динара БЕКИМ

Помощь казахстанским фермерам была оказана программой Развития ООН совместно с Европейским Союзом и Европейской экономической комиссией ООН в рамках проекта «Поддержка Казахстана для перехода к модели «зеленой экономики». Впрочем, как отмечали участники брифинга, состоявшегося в рамках конференции «Опыт применения «зеленых» технологий на местном уровне, рекомендации по их дальнейшему тиражированию», целью данного проекта было показать — насколько эффективны методы и технологии «зеленой» экономики для оптимизации водопользования на практике.

Дело в том, что согласно государственной поддержке «якорных» инвестиционных проектов, отмеченных в программе развития регионов до 2020 года, расширение и модернизация действующих производств, развитие малого и среднего бизнеса будут осуществляться в рамках ряда государственных и отраслевых программ, в том числе государственной программы по ФИИР, программы «Дорожная карта бизнеса-2020», программы по развитию АПК в РК «Агробизнес-2020», государственной концепции по переходу РК к «зеленой экономике» и др.

## Почему нужно беречь воду?

Гидрогель, энергосберегающие печи, солнечные батареи, ветроустановки и другие водо- и почвосберегающие технологии — это лишь часть новых знаний, которые казахстанские НПО получили благодаря помощи ПРООН и ЕС. Однако особый акцент был сделан на сохранение водных ресурсов, внедрение технологий их сохранения.

По словам заместителя постоянного представителя ПРООН Мунхтуя Алтангерел, всеобщий доступ и рациональное использование водных ресурсов и санитарии были

единогласно признаны лидерами государств, как одна из ключевых целей устойчивого развития. «Проблема нехватки воды актуальна для более чем 40 процентов мирового населения и, по прогнозам, ситуация будет только обостряться. В Казахстане недостаточная эффективность управления водными ресурсами может привести к дефициту воды в 6 из 8 водных бассейнов страны уже к 2020 году. Во избежание такого развития событий Казахстан принял новую парадигму развития, основанную на рациональном использовании природных ресурсов. Правительством был инициирован ряд программ, таких как «Нурлы жол», «Программа развития регионов до 2020», Концепция по переходу РК к «зеленой экономике» и другие документы, призванные усовершенствовать существующие процессы.

Так, три инициативы были направлены на обеспечение жителей доступа к чистой воде. В результате применения одной из технологий в Мангыстауской области 500 жителей были обеспечены бесперебойной подачей воды. В Кызылординской области, которая является одним из лидеров Казахстана по уровню загрязненности питьевой воды, в 8 школах Аральского района были установлены фильтры для очистки воды от различных вредных примесей. Более 2000 учеников и учителей теперь имеют доступ к чистой питьевой воде. Местные жители также используют данную воду для питья и приготовления пищи», — говорит эксперт.

Как рассказала в свою очередь менеджер совместного проекта ЕС/ПРООН/ЕЭК ООН «Поддержка Казахстана для перехода к модели зеленой экономики» Гульжамал Исаева, проект начался летом 2015 и продлится до 2018 года. Европейский Союз выделил на его реализацию 7,1 млн евро. «В рамках данного проекта в период 2016–2017 гг. реализуется 14 проектов на местном уровне в 8 областях Казахстана, с целью демонстрации «зеленых» практик. Европейский Союз инвестировал в данные проекты более 260 млн тенге. Проекты вносят свой неограниченный вклад в экономику воды в стране и на примере демонстрируют преимущества «зеленой» экономики», — рассказала г-жа Исаева.

Руководитель общественного объединения «Каспий Ор Алтай» Дидар Далиманов, из Восточно-Казахстанской области, установил энергоэффективные солнечные водонагреватели, которые дают 90% экономии затрат на горячее водоснабжение, а также возможность круглогодичного использования. Результатом проектной деятельности — энергетическая независимость от

поставщиков горячей воды и электричества, простота в эксплуатации, надежность и продолжительность срока службы (не менее 15 лет), сокращение потребления электроэнергии и природных ресурсов, выбросов углекислого газа.

В целом, по информации спикера мероприятия, внедрение водосберегающих технологий привело к сокращению использования оросительной воды на 40%, увеличению урожайности в двух регионах Казахстана на 70%, регулирование систем водоснабжения обеспечило водой 700 жителей в Западном Казахстане, а в Восточно-Казахстанской области сокращено потребление энергии на 20% при снижении расходов на горячую воду на 90% и т.д. И это только малая часть впечатляющих результатов, достигнутых в рамках грантовой программы.

## Увидел родник — очисти его

Глава Ассоциации крестьянских хозяйств Шетского района Карагандинской области Тлеугабыл Есенбекулы мог бы очень долго лелеять надежды на осуществление своей мечты — дать вторую жизнь родникам в своем районе. Идея проекта пришла к нему пять лет назад. С нею он обошел немало инстанций, однако реальное воплощение идея получила после того, как он узнал о проекте Евросоюза, осуществляемом совместно с Министерством сельского хозяйства Казахстана, Программой развития ООН и ЕЭК ООН. Восстанавливать пришлось не только родники, но и дороги к ним, возводить вокруг них небольшие архитектурные сооружения, чтобы им не смогли навредить ни осадки, ни животные.

В рамках совместного проекта ЕС/ПРООН/ЕЭК ООН и МСХ КВР уже реализуются 4 пилотных проекта на сумму более 3 млн евро, охватывающих различные секторы экономики Казахстана. Первый направлен на жилищно-коммунальное хозяйство. Была также определена такая концепция, как демонстрация «зеленой» инфраструктуры на примере одного поселка. К сожалению, вопросы водоснабжения не получают широкого развития. Мы знаем, что половина населения у нас проживает в сельской местности, и именно у этой половины казахстанцев стоит вопрос санитарии. Как раз в рамках первого проекта на примере одного поселка будет показано, как решать этот вопрос. Был выбран поселок Акши, Енбекшиказахского района Алматинской области, где будет установлено европейское оборудование, адаптированное к казахстанским условиям.

# Крупный игрок СРА-рынка пришел в Казахстан

## E-commerce

Группа компаний LINKPROFIT, являющаяся одним из лидеров международного рынка performance marketing, выходит на рынок Казахстана.

Санжар АМЕРХАНОВ

Performance marketing — это комплекс digital-инструментов с измеримыми показателями эффективности, работающий на основе маркетинговой стратегии, главной целью которой является увеличение количества заявок, звонков, лидов, т.е. продаж.

«Данное событие, несомненно, является логичным этапом успешного развития бизнеса нашей компании. За четыре года своего существования компания стала безусловным лидером российского финансового сектора СРА, и выход на казахстанский рынок соответствует нашему плану международной экспансии. Уже сейчас мы работаем на рынках Польши, Испании, Индонезии, Малайзии, Таиланда, Сингапура и др. Мы провели ряд пилотных проектов на территории Казахстана и увидели положительную реакцию рынка. Теперь мы готовы произвести полноценный запуск. На рынке РК в настоящий момент компании практически не знакомы с моделью

СРА. С одной стороны, мы понимаем, что это такое, и убеждать клиентов простроировать данную модель. С другой стороны, наша компания готова предложить его игрокам мировые стандарты работы в performance marketing», — заявил генеральный директор LINKPROFIT Дмитрий Юхневич.

Как отметили в пресс-релизе компании, развитие финансового сегмента СРА является одной из приоритетных задач группы компаний на рынке Казахстана.

По данным Национального банка Казахстана от 1 июля 2017 года, судный портфель банковского сектора вырос с начала года на 0,1% и достиг 15,5 трлн тенге (\$46,6 млрд). С точки зрения СРА-маркетинга в банковском секторе интересна доля займов физических лиц, которая с начала года увеличилась на 4,6% и составила 25,4% от судного портфеля (3,9 трлн тенге). Интересен также рост рынка МФО, совокупный судный портфель которого, по тем же данным, вырос с начала года на 331% и на 1 апреля 2017 года равнялся 439 млрд тенге (\$1,3 млрд). Все это является хорошими предпосылками для успешного внедрения модели СРА в практику маркетинга финансовых организаций Казахстана.

Наблюдается активное развитие сегмента e-commerce. На сегодняшний день объем рынка интернет-торговли в Казахстане составляет

около 300 млрд тенге и к концу года ожидается рост объема рынка на 30% по сравнению с 2016 годом.

Внедрение СРА в жизненный цикл компаний значительно увеличит темпы развития многих бизнес-отраслей. Сегмент интернет-рекламы в Казахстане сейчас переживает становление. В целом объем рынка рекламы, по сравнению с российским, небольшой, по данным TNS Gallup, он составляет порядка 40 млрд тенге (\$121,2 млн). Однако доля digital-рекламы занимает всего 8–9%, и это при высоком проникновении интернета в республике — более 70%. Поэтому очевидно, что digital-сегмент будет значительно возрастать за счет других каналов.

LINKPROFIT предоставляет на казахстанском рынке комплексные решения digital-коммуникаций, профессиональную оптимизацию и постоянный мониторинг рекламных кампаний, а также несет передовые рекламные и маркетинговые технологии, такие как Marketplace и BigData.

Как отмечают специалисты другой СРА-компании Actionpay, рынок моделей с оплатой за результат растет в среднем на 100% в год, как по количеству рекламодателей, так и по потраченным деньгам. В Казахстане, по мнению экспертов Actionpay, СРА активно заинтересовала рекламодателей с середины 2011 года, и казахстанский рынок вызывает большой интерес со стороны СРА-компаний.



# Когда намерение сильнее любых препятствий

## Биржа труда

Современный рынок труда отчасти похож на «поле боя»: работодатели жалуются на отсутствие специалистов и массу свободных вакансий, которые некем занять. Десятки тысяч выпускников вузов и колледжей ежегодно выходят «в рабочую жизнь» — и остаются не у дел. Для решения этих и других вопросов государство параллельно с реализуемой Программой развития регионов Казахстана-2020 запустило специальную программу развития занятости. О том, что она должна принести и как будут решаться вопросы безработицы, рассказал в эксклюзивном интервью «КЪ» вице-министр труда и социальной защиты населения Биржан Нурымбетов.

Сакен САЛИМОВ

— Биржан Бидайбекович, вы буквально на днях отчитывались в правительстве о ходе реализации программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства. Результат программы за год — снижение безработицы на 0,2%. А можно ли вообще это назвать результатом, если у нас и без программы уровень безработицы в пределах — «около 5%»? Что должно стать итогом этой программы?

— Вообще-то в сравнении с другими странами в Казахстане ситуация хорошая, поскольку даже в государствах с высоким уровнем производства, таких как Испания, например, уровень безработицы составляет 17%, в Турции — 10%, в Канаде — 6,3%. Конечно, нам пока далеко до показателей Японии, где уровень безработицы всего 2,8%, но и по уровню развития производства с ними пока не сравнится. Мы ставим для себя вполне конкретные и реализуемые цели — например, в текущем году мы нацелены удержать показатель в 4,9%. А к 2021 году — достигнуть и стабильно держать уровень в 4,8%.

В рамках Программы развития регионов-2020 реализуется и ряд других отраслевых и государственных программ, в том числе и программа развития занятости. И хочу особо отметить, что если ничего не делать, то уровень безработицы, о котором говорилось чуть выше, очень резко увеличится. Поэтому удержание на отметке 5% — это тоже большая задача. Здесь надо напомнить о том, что рынок труда не статичная величина: кто-то убывает, кто-то прибывает. Но давайте взглянем, сколько людей стоит за этими долями процентов.

Только в 2017 году планируется массовое обучение для 90 тыс. человек, выдача более 10 тыс. микрокредитов для открытия или расширения собственного дела, трудоустройство 110 тыс. человек на социальные рабочие места, молодежную практику и общественные работы.

Кроме этого, планируется трудоустройство более 34 тыс. человек на проекты, реализуемые в рамках государственных и отраслевых программ. В целом ежегодно в стране формируется около 200 тыс. постоянных рабочих мест. Поэтому предлагаем рассматривать именно количественные данные. Если за год 250 тыс. человек получат стабильную зарплату, молодые ребята, не сумевшие поступить в колледжи, приобретут профессию, а значит, твердую уверенность в завтрашнем дне — я думаю, это хороший результат.

— По данным вашего министерства, 56% участников программы трудоустроены на постоянные рабочие места, остальные — на временные, социальные и на молодежную практику. То есть, когда временная работа или молодежная практика закончится, они вновь пополнят ряды безработных?

— Социальные рабочие места, молодежная практика и общественная работа используются, с одной стороны, для смягчения проблем безработицы. С другой — это хорошая возможность подержать молодых выпускников для получения ими первоначального опыта работы по профессии. Выпускник с дипломом, но без стажа, как правило, остается невостребованным. Молодежная практика, социальные рабочие места предполагают получение этого первоначального опыта.



Планируется трудоустройство более 34 тыс. человек на проекты, реализуемые в рамках госпрограмм

Более того, проявив себя во время такой практики, молодые люди могут получить приглашение от этого же предприятия уже на постоянную работу. Поэтому это направление программы правильной рассматривать не как временную меру, а как стартовую площадку для выстраивания дальнейшей своей карьеры.

Должен сказать, что сегодня именно это направление программы пользуется высоким спросом у населения. Только за полгода таким образом трудоустроено 93,9 тыс. человек. По итогам прошлого года — 124,6 тыс. человек, из них 43% в результате трудоустроены на постоянные рабочие места.

Если посмотреть всю статистику по реализации программы, уже 41% из числа завершивших работу на социальных рабочих местах, а также 40% прошедших молодежную практику и 21% работавших на общественных рабочих местах, смогли потом получить постоянную работу. По «Дорожной карте занятости-2020» за пять лет 75% направленных на социальные рабочие места и 64% направленных на молодежную практику трудоустроились на постоянные рабочие места.

— Тем не менее пока у большинства людей складывается впечатление, что в разработке программ у нас всегда ориентируются на текущую ситуацию, по состоянию «на сейчас». И рынок труда здесь не исключение. Программа рассчитана на недолгий период, а что дальше?

— Я бы хотел вам сказать, что после 2021 года Казахстан станет страной, свободной от безработицы. Однако это пока не так для всех государств мира, а не только для нас. Рынок труда — это огромный живой организм, меняющийся постоянно. Меняется экономика, создаются новые и закрываются действующие предприятия, где-то работодатели вынуждены идти на сокращения.

В Казахстане есть серьезный разрыв между образовательными программами и потребностями рынка. Внедрение инноваций требует рационального подхода к системе обучения. Мы стараемся решить данный вопрос внедрением дуального обучения со стажировкой непосредственно на предприятиях, при этом рассматриваются образовательные программы — с участием самих предприятий. Только в 2017 году именно с этой целью обновляется более 300 образовательных программ в колледжах и вузах.

Поэтому наша реальная задача — сделать так, чтобы казахстанцы были конкурентоспособными на рынке труда, причем не только в пределах нашей страны. Чтобы любой инвестор, приходящий на наш рынок со своими идеями, открывая предприятия и ввозя современные технологии, мог свободно принимать на работу казахстанцев, зная, что их квалификация соответствует всем современным требованиям.

— Зачем вообще нужно стимулировать трудовую мобильность? Не проще ли оставить все на усмотрение самих жителей? Ведь, судя по результатам, направление мобильности трудовых ресурсов не самое популярное.

— Если посмотреть на прогнозы, то, учитывая существующие демографические и миграционные тенденции, к 2050 году население южных регионов может вырасти на 5,2 млн человек. Плотность расселения людей в южных регионах будет практически в четыре раза превышать этот показатель в северных областях, что приведет к усугублению регионального дисбаланса трудовых ресурсов.

Именно поэтому и появилась отдельное направление программы занятости — стимулирование добровольного переселения граждан. А главным стимулом повышения трудовой мобильности, конечно же, является наличие работы и ре-

шение земельных и жилищных вопросов. Эти вопросы программа решает — желающим переехать предоставляется жилье, компенсируются затраты на переезд, на протяжении года выплачивается финансовая помощь.

Правительством определены четыре региона приема внутренних переселенцев — Северо-Казахстанская, Восточно-Казахстанская, Павлодарская, Костанайская области, и пять регионов выбытия — Южно-Казахстанская, Жамбылская, Алматинская, Кызылординская и Мангыстауская области. С апреля проводятся межрегиональные ярмарки вакансий. По их итогам 2388 семей изъявили желание на добровольное переселение в северные регионы. На сегодня переселилось 172 семьи. Готовы переселиться еще 1279 семей.

В наших планах — в ближайшие пять лет организовать добровольное переселение свыше 59 тыс. семей (236 тыс. человек). Для этого будут внедрены новые инструменты государственной поддержки по стимулированию переселения. Поэтому не могу сказать, что это направление не пользуется спросом у граждан. Просто в любом случае достаточно сложно решиться на переезд с «нажитого места» в новый регион. В этом плане более мобильна молодежь — когда у тебя нет детей, ты молод, готов ко всему новому, гораздо проще взять и переехать. Что сегодня молодые ребята и делают. Снимают комнаты, ищут работу. Но когда у тебя семья, ты уже думаешь о детях, например, в какую школу они пойдут. Уже просто так взять и уехать не получится. Поэтому государство и оказывает помощь, чтобы у человека, как говорится, «не болела голова» о завтрашнем дне.

— Вы сейчас активно работаете над созданием электронной биржи труда. На каком этапе эта работа, когда ждать ее завершения? Как будет работать эта биржа в условиях сельской местности, где доступ к интернету эпизодический?

— Да, по поручению президента страны нами ведется работа по созданию электронной «Биржи труда», и уже осенью мы планируем ввести ее в опытный эксплуатацию.

В сельской местности она станет доступна при помощи информационной системы «Рынок труда», которая будет установлена у сельских акимов. Эта система станет частью Электронной биржи труда и даст возможность решать задачи по определению мер поддержки содействия занятости целевой группы населения. База данных вакансий и резюме будет единой независимо от обращения соискателя с целью трудоустройства либо к сельскому акиму, либо на портал «Работа».

В настоящее время совместно с местными исполнительными органами прорабатывается и решается вопрос по приобретению каналов связи.

— А насколько правильно, что единая, по сути страновая, база вакансий будет собрана в государственной структуре? Сегодня от бизнеса уже звучат предложения отдать ее на аутсорсинг.

— База вакансий находится в открытом доступе абсолютно для всех граждан. При этом частные кадровые агентства продолжают работать, и весьма успешно. Что же касается системы «Рынок труда» — это общая база данных по всей стране. Через эту систему мы будем видеть в режиме онлайн, кто именно и в каком городе или селе у нас направлен на молодежную практику, кто трудоустроен на временное рабочее место; где много безработных и местными исполнительными органами не принимаются меры по решению этой проблемы.

Что касается аутсорсинга, такие предложения есть. Сначала мы общими усилиями создадим Электронную биржу труда, затем начнем обсуждать ее передачу на аутсорсинг.

# В поисках лучшей страны

## Темпы эмиграции растут, и «КЪ» решил выяснить причины данного явления



Темпы эмиграции казахстанцев за границу растут с каждым годом

## Миграция

За первое полугодие 2017 года Казахстан покинуло 15 тыс. граждан, а прибыло на ПМЖ всего 9 тыс. Аналитики агентства Ranking.kz считают, что темпы эмиграции с каждым годом растут. Эксперты, опрошенные «КЪ», объясняют это экономическим социально-экономическим реалий Казахстана.

Ербол КАЗИСТАЕВ

За период с января по июнь 2017 года Казахстан покинуло более 15 тыс. граждан. При этом прибыло на ПМЖ почти 9 тыс. Похожие показатели по миграции населения наблюдались в 2008–2010 годах. Аналитики Ranking.kz заявляют, что темпы выбытия граждан вновь начали превышать скорость иммиграции с 2014 года, и этот тренд продолжится до сих пор.

«Темпы эмиграции населения из Казахстана растут, а скорость прибытия новых граждан замедляется. Отрицательное saldo внешней миграции углубляется — за январь-июнь текущего года из РК выехало на 6,4 тыс. человек больше, чем прибыло», — говорится в сообщении Ranking.kz.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, наиболее активно в этом году покидали Казахстан русские, немцы и украинцы. За январь-июнь 2017 года выехало из страны 10,8 тыс. русских, а прибыло всего 1,7 тыс. человек.

В Ranking.kz констатируют, что сглаживание уровня отрицательного saldo внешней миграции происходит традиционно за счет прибытия казахов. В этом году вернулись на историческую родину 5,2 тыс. казахов, при этом покинуло страну 613 казахов.

«Этим году в saldo миграции казахов также фиксируются определенные изменения — в течение последних пяти лет практически весь поток иммигрантов (80–87%) формировался из стран СНГ. Однако в этом году численность прибывших в РК казахов из СНГ составила всего 2,9 тыс. человек, или 56% всего потока. Остальные 2,3 тыс. человек приехали в Казахстан из других стран. Если сравнить с потоком казахов, прибывших за аналогичный период в 2011–2012 годах, то темпы иммиграции титульной нации упали вдвое», — добавили аналитики агентства.

Политик Амиржан Косанов полагает, что покинувшие Казахстан граждане просто не видят перспектив для развития в стране. «Рыба идет, где глубже, а человек — где лучше. Таков общий закон миграции. Здесь целый клубок проблем современного Казахстана, который не устраивает этих людей. Среди них — чудовищная коррупция, экономическая и социальная несправедливость, отсутствие честной конкуренции в карьерном росте, нарушение прав и свобод граждан, в том числе и политических».

Политик добавил, что есть также и национальная часть этого вопроса. В пример собеседник «КЪ» привел казахов, которые возвращаются в Казахстан. Процесс миграции из РК, связанный с возвращением на свою историческую Родину представителей других национальностей, будет идти, даже если в стране идеальные межнациональные отношения.

«Как правило, ищут лучшую долю и ставят весьма высокую планку своим планам образованные, амбициозные и состоятельные люди. Маргиналы найдут себе любую нишу в стране, где они проживают: у них и запросы-то не такие высокие. Стоит ли рассчитывать, что данные граждане когда-нибудь вернуться в Казахстан? Конечно. Изменяются условия,

установятся справедливые правила игры — и люди могут вернуться. Хотя личные моменты, не зависящие от общего положения дел, никто не может отменить», — добавил Амиржан Косанов.

Политолог Ислам Кураев выделяет две основные причины эмиграции населения. Это «боязнь претензий по этническому признаку» и карьерные перспективы в стране. «Статистика показывает, что основной отток населения составляют русские, украинцы и немцы, и только потом уже казахи. Последние новости о переходе на латиницу, множество споров относительно ситуации в Украине, а также ряд столкновений в социальных сетях по вопросам тех же самых ленточек вызвал панику среди русскоязычного населения, которое, возможно, начинает считать себя притесненным. Многие даже открыто выражают свою позицию, мол, происходит политика ассимиляции».

Эксперт считает, что страну покидают не просто образованные люди, но и материально обеспеченные. «В данном случае не так важен уровень образования, как материальная составляющая иммигрировавших. Переезд в другую страну — не такое уж и дешевое удовольствие, при условии, что люди перебираются туда на ПМЖ. Если говорить об уровне образования, то тут явно люди, которые умеют оценивать свои риски и анализировать ситуацию, эти же мысли и подтолкнули их на переезд».

Политолог рассуждает, что покинувшие Казахстан на ПМЖ граждане рано или поздно вернуться в страну. «Предпосылки все же есть, многие из отчавшихся побоялись все же транзита власти, о котором в последнее время очень часто говорят. Поэтому не стоит исключать, что в перспективе некоторые из граждан вернуться. Такое у нас уже было, если в 90-х многие активно рвались в Германию, то часть из них вернулась, так же можно сказать и про тех, кто уехал в Россию».

Специалист по международным отношениям Руслан Туусубеков заявил, что массового отъезда граждан именно казахской национальности нет. «По официальным данным, за первое полугодие этого года из страны на ПМЖ уехали всего 600 казахов, но зато приехали более 5 тыс. Правда, приехало в два раза меньше казахов, чем обычно, вот что беспокоит».

«Конечно, это не говорит о том, что некоторые казахи не хотят уехать. Настроения на отъезд усиливаются, и, надо предполагать, выезжающих будет все больше и больше. Но, думаю, массового отъезда все-таки не будет, даже в случае резкого ухудшения социально-экономического положения в стране. Таков наш менталитет, хорошо это или плохо. Вот по отъ-

езду русских ситуация совершенно другая. Если мы говорим, что за полгода уехали 600 казахов, то русских — 11 тыс. А приехали к нам на ПМЖ всего 1,5 тыс. русских», — добавил эксперт.

По результатам исследования Центра этнополитических и региональных исследований (Россия), сейчас в РФ работают 71,6 тыс. казахстанцев. Из них 65,5% планируют остаться в России навсегда, а 3,9% намерены переехать в другую страну через некоторый период времени.

«Средняя зарплата трудовых мигрантов из Казахстана в России в 2017 году составляет 31,6 тыс. рублей. Доходы мигрантов из таких стран, как Беларусь, Азербайджан, Грузия и Молдавия несколько выше доходов выходцев из Казахстана. В то же время мигранты из Армении, Украины и стран Средней Азии зарабатывают чуть меньше отечественных», — гласят результаты исследования.



Амиржан КОСАНОВ, политик

«Стоит ли рассчитывать, что данные граждане когда-нибудь вернуться в Казахстан? Конечно. Изменяются условия, устанавливаются справедливые правила игры — и люди могут вернуться».

Аналитический портал Ranking.kz отмечает, что самые сильные эмигрантские настроения, судя по внешнемиграционному потоку, царят в северных и приграничных областях. «Так, самый существенный уровень отрицательного saldo миграции — в Карагандинской области. В этом году из РК выехало 2,4 тыс. карагандинцев, а прибыло всего 330 человек. Наиболее активно привлекает внешних мигрантов Алматинская область — за шесть месяцев в этом году из Казахстана уехало 374 жителя области, а приехало извне 3,3 тыс. человек».

По данным Министерства национальной экономики РК, в период с января по апрель нынешнего года Казахстан покинуло 7727 граждан, прибыло — 7663. Чаще всего казахстанцы уезжают в страны ближнего зарубежья, особенно Россию.

### Құрметті кәсіпкерлер!

«Атамекен» ҚР ҰКП сіздерді екі сатыдан тұратын «Іскерлік байланыстар» жобасына қатысуға шақырады. Оқыту екі сатыдан тұрады:  
**1 саты:** бизнес жүргізудің заманауи әдістері мен білім дағдыларын оқыту, бизнес серіктестермен іскерлік қарым-қатынас орнату бойынша 3 апталық бизнес-тренинг;  
**2 саты:** шетелдік кәсіпорындарда іскерлік қарым-қатынасты жақсарту мәселелері бойынша шетелде 4 апталық тақырыптық бизнес-тағлымдама.  
**Бизнес-тренингке және шетелдік тағлымдамаға қатысу өтеусіз түрде өтеді.**  
**Оқу мерзімі:** Орал қаласы, 18 қыркүйек пен 6 қазан аралығында өтеді.  
 Барлық сұрақтар бойынша Өңірлік кәсіпкерлер палатасына және Кәсіпкерлерді қолдау орталығына хабарласуға болады.

### Уважаемые предприниматели!

НПР РК «Атамекен» приглашает вас принять участие в проекте «Деловые связи». Обучение в проекте состоит из двух этапов:  
**1 этап:** 3-х недельные бизнес-тренинги по повышению квалификации и обучение современным методам ведения предпринимательства, установлению деловых контактов с бизнес-партнерами.  
**2 этап:** 4-х недельная тематическая бизнес-стажировка за рубежом на предприятиях аналогичного профиля и установление деловых связей с иностранными партнерами.  
**Участие в бизнес-тренингах и зарубежной стажировке осуществляется на безвозмездной основе.**  
**Даты тренингов:** г. Уральск, с 18 сентября по 6 октября.  
 За дополнительной информацией обращайтесь в Региональные палаты предпринимателей либо в Центры поддержки предпринимателей.



