АСКАР ДОСТИЯРОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АО ККМ: «...НАШИ БИЗНЕСМЕНЫ НЕ ПРИВЫКЛИ ПУСКАТЬ ИНВЕСТОРОВ В КАПИТАЛ» » СТР. 5

WWW.KURSIV.KZ
«Курсивъ» №44 (720)

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

КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 44 (720), ЧЕТВЕРГ, 30 НОЯБРЯ 2017 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ: ТРАНСФОРМАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 03

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ: ПОДДЕРЖКА ДЛЯ БИЗНЕСА 03

ИНВЕСТИЦИИ: ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР 04

КОМПАНИИ И РЫНКИ: КАК МЕТАЛЛУРГИ СТАЛИ МОЛОЧНИКАМИ 09

* Бриф-новости

В поисках американской мечты

Бизнес не терпит границ. Прямое тому подтверждение – развитие казахстанско-американских бизнес-отношений. О том, как США видит дальнейшее развитие бизнеса в Казахстане, рассказал советник по коммерческим вопросам в странах Евразии в Посольстве США в РК Майкл Лалли.

>> 2

У бизнеса нет интереса к безопасным производствам?

Собственники предприятий, на которых действуют опасные производства, судя по статданным, не заинтересованы в сокращении именно этих опасных производств. Бизнесу выгоднее платить дополнительные отчисления работникам «за вредность», чем заниматься модернизацией производственных объектов.

>> 3

Бегство капитала

За первое полугодие 2017 года резидентами РК было инвестировано за границу $1,35 млрд, в том числе $906,23 млн за первый и $445,58 млн за второй квартал текущего года. Однако факт сокращения вывода капитала из страны налицо. При этом значительная часть средств была направлена в офшорные зоны.

>> 8

Рычаг для цифрового потенциала банка

Банковский сектор, наряду с ритейлом и телекоммуникационными компаниями, является локомотивом цифровой трансформации. В России цифровую моду задают Сбербанк, Альфа-Банк, Тинькофф Банк и другие банки из топ-100. В Казахстане Банк Астаны был признан изданием Global Finance лучшим цифровым банком республики, крупнейший банк Халык на основе своей «дочки» Altyn Bank создал цифровой банк.

>> 10

Подробности сделки

В специализированном межрайонном суде по уголовным делам города Алматы продолжаются разбирательства по делу о покупке ЕНПФ 500 тыс. облигаций ТОО «Бузгул Аурум» на сумму в 5 млрд тенге.

>> 11

Союз против высоких цен

В Алматы проходит ежегодная встреча ритейлеров, производителей и поставщиков Exim big deal. Обсуждая тенденции розничной торговли в Казахстане, эксперты этого рынка постепенно приходят к мнению о том, что надо объединяться. Это не только вопрос «своей тусовки» и лоббизма в законодательном плане, но и требование рынка.

>> 13

Покупай на слухах, продавай на фактах

Основное событие для нефтяного рынка на текущей неделе фактически предопределено. С одной стороны, рынок ждет решения ОПЕК+ о продлении соглашения о сокращении объемов добычи после марта 2018 года, которое должно прозвучать уже сегодня, 30 ноября 2017 года.

>> 15

Ориентир на качество

В новой модели экономического роста закреплены три основных драйвера

Регулирование

Стратегический план развития Казахстана до 2025 года одобрило во вторник правительство на своем заседании. Помимо традиционных индикаторов рекордного роста экономики, в плане зафиксирован один важный момент: номинального роста ВВП недостаточно, ориентир сделан на реальное улучшение качества жизни в стране.

Салим САКЕНОВ

В плане определен набор ключевых индикаторов, отражающих три важные составляющие: темп роста, качество роста и качество жизни

Так, стратегический план определяет комплексную цель развития Казахстана до 2025 года – добиться качественного и устойчивого роста экономики, ведущего к повышению качества жизни людей на уровне стран ОЭСР на пути к лиге тридцати развитых стран мира.

В новой модели экономического роста закреплены три основных драйвера. Первым из них должен стать рост производительности существующих отраслей экономики за счет повышения их операционной эффективности, снижения затрат на ресурсы для производства, затрат на транспортировку и реализацию продукции, инвестиций в технологическое обновление и цифровизацию, а также создания условий для перехода к зеленой экономике.

Вторым драйвером роста определен рост объемов производства отраслей с ориентацией на экспорт, с фокусом на товары и услуги с высокой добавленной стоимостью, встраивание в глобальные цепочки поставок. И третьим драйвером роста станет формирование новых высокопроизводительных отраслей экономики, которые должны появиться за счет создания цепочек поставок и развития услуг вокруг и на стыке существующих отраслей, локализации технологичных компаний, трансфера технологий и коммерциализации инноваций.

При разработке Стратегического плана было изучено более сотни глобальных мегатрендов и составлено три сценария глобального развития. Традиционно за основу взят консервативный сценарий, но и он предусматривает рост экономики на уровне не менее 4,5–5,0% ВВП в среднем в год в зависимости от внешней конъюнктуры.

Но, как отметил в ходе заседания министр национальной экономики **Тимур Сулейменов**, «рост ВВП не в полной мере отражает уровень реального благосостояния граждан, а поскольку мы ставим задачу устойчивого качественного роста, менее зависимого от внешней конъюнктуры, то важным является не только темпы роста, но и качество роста и жизни людей».

Поэтому в плане определен набор ключевых национальных индикаторов, которые отражают эти три важные составляющие (темп роста, качество роста, качество жизни) и прогресс на пути 30-ти развитых стран мира.

Основные индикаторы таковы: прирост ВВП на душу населения – до $46 100; рост производительности труда – на 4,7% в среднем в год. Доля несырьевого экспорта товаров и услуг должна увеличиться с 44,6% до 50% от общего объема экспорта; рост доли МСБ в ВВП – с 26,8% до 35% от ВВП; рост инвестиций в основной капитал – с 16,4% до 19% от ВВП; рост ссудного портфеля в национальной валюте – с 18% до 50% ВВП.

При этом Казахстан должен войти в число 25 ведущих стран мира по индексу цифровизации (индекс ИКТ ООН); в число 38 ведущих стран мира по индексу эффективности логистики.

Повышение качества жизни населения должно произойти по таким параметрам: увеличение ожидаемой продолжительности жизни с 72 до 75 лет; повышение доли доходов наименее обеспеченных 40% населения с 22,8% до 27%; рост качества среднего школьного образования по данным тестов PISA до 450–490 по трем предметам; снижение энергоемкости экономики на 40% (от уровня 2008 года); сокращение разрыва развития между регионами по ВРП с 3,2 раза до 2,7 раза; повышение эффективности госуправления по индексу Всемирного банка с – 51% до 60–75%.

2 >>

Борьба за коммерческий космос

Между космическими державами идут настоящие сражения за получение права на запуски спутников

Геополитика

Неудачный запуск 19 спутников ракетой-носителем «Союз-2.1в» с российского космодрома «Восточный» в ближайшем будущем может косвенно отразиться и на Казахстане.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Второй в истории космодрома «Восточный» запуск ракеты-носителя «Союз-2» оказался неудачным. Несмотря на то, что ракета вышла на промежуточную околоземную орбиту, из-за проблем, возникших при отделении разгонного блока «Фрегат», головной спутник «Метеор-М», а вместе с ним и еще 18 космических аппаратов, в итоге были безвозвратно потеряны. Из них российских только два – «Метеор-М» и «Бауманец-2». Все остальные имели иностранное происхождение: LEO Vantage 2 (Канада), IDEA-OSG 1 (Япония), AISSat-3 (Норвегия), D-Star One (Германия), SEAM (Швеция), а также 11 американских космических зондов серии Corvus-BC и Lemur-2, запуск которых осуществлялся на коммерческой основе.

Космос тоже любит денежку

Последнее обстоятельство имеет особое значение. В настоящий момент между космическими державами идут настоящие сражения за получение права на запуски различных спутников Земли. Причина – в достаточно высокой стоимости вывода в космос 1 кг полезного груза, которая колеблется в пределах от $1 660 при доставке космического аппарата на низкую опорную орбиту (НОО) до $55 500 – на геостационарную орбиту или ГСО. Учитывая, что грузоподъемность большинства используемых странами мира ракет-носителей составляет 8-10 т при выходе на НОО и приблизительно 2 т при доставке груза на ГСО, не трудно посчитать, что в среднем каждый коммерческий запуск на наиболее востребованную низкую опорную орбиту приносит хозяевам ракет-носителей не менее $14 млн дохода. Отсюда и жесткая конкуренция.

Надо заметить, что после аварии шаттла «Колумбия» в феврале 2003 года, доверие к американским ракетам-носителям сильно изменилось. Из-за серии неудач, преследующих американскую космическую программу, потенциальные клиенты стали опасаться потери своих космических зондов, к тому же стоимость запусков у США была очень высока – от $110 до $230 млн. Не удивительно, что уже с 2004 года большинство коммерческих запусков в мире стала производить Россия, чьи «Союзы» и «Протоны» оказались надежнее и намного дешевле. Подобная ситуация наблюдалась вплоть до 2013 года, пока в «битву» за коммерческий космос не подключилась компания SpaceX **Илона Маска** со своей ракетой-носителем многоразового использования Falcon 9 v1.1, а затем и Falcon 9 FT. Уже в 2016 году Соединенные Штаты по числу космических запусков обогнали Россию, космическая программа которой все чаще стала давать сбои.

Дыхание в затылок

И ведь это еще не все. Свои программы по выводу спутников на низкую опорную орбиту на коммерческой основе сегодня активно предлагают Европейское космическое агентство (ESA), которое уже давно на этом рынке, относительно недавно подключившиеся к погоне за космической денежкой Китай, Индия и Япония. И если Поднебесная со своими «Чанженами» стала активно принимать заказы из-за рубежа начиная лишь с текущего 2017 года, то Япония и Индия успешно выводят спутники иностранного происхождения с 2014 года. Кстати, последний казахстанский искусственный спутник Земли (ИСЗ) Al Farabi-1 был выведен в космос 15 февраля текущего года именно индийской ракетой-носителем PSLV-XL с космодрома в штате Андхра-Прадеш. Предполагается, что в ближайшие пять лет к этому процессу могут подключиться Южная Корея, Израиль, Новая Зеландия, Аргентина и Бразилия.

2 >>

В поисках американской мечты

Мнение

Бизнес не терпит границ, точнее, с развитием современных технологий, расстояния, государственные границы стран – если не стерты, то уже не являются преградой. Прямое тому подтверждение – развитие казахстанско-американских бизнес-отношений. Подробнее о том, как США видит дальнейшее развитие бизнеса в Казахстане и какие возможности есть у наших предпринимателей в Америке рассказал советник по коммерческим вопросам в странах Евразии в Посольстве США (Москва, Россия), глава офисов Коммерческой службы США в Казахстане, России и Украине Майкл Лалли.

Анна ШАПОВАЛОВА

М. Лалли: «Американские компании заинтересованы в казахстанских студентах, потому что у вас высокий уровень образования». Фото: Олег СПИВАК

– Расскажите немного о потенциально интересных для США секторах в Казахстане?

– Я работал в Казахстане с 1996 по 1999 год в качестве коммерческого атташе. Наша задача – работать с американскими компаниями, найти возможности в Казахстане, и расширить наши торгово-экономические отношения.

В течение 25 лет американские компании активно работали и достигли достаточно больших достижений в сфере энергетики, например, компания «Шеврон». Американские компании создали несколько тысяч рабочих мест в Казахстане, видя, что здесь можно работать и работать хорошо. В этой области инвестиции сохранятся, но наша основная задача – расширить сотрудничество вне энергетического сектора. Мы знаем, что ваш президент изложил стратегии по развитию страны в программе «Нур Жол» и других. Приезжая через 20 лет вижу, что развитие страны идет. Сейчас мы работаем почти во всех секторах, особенно интересные возможности мы видим в авиации, инфраструктуре, агробизнесе, информационных технологиях и ряде услуг, например, франчайзинге. Не последнее место занимает и образование – мы работаем с американскими университетами, которые всегда ищут казахстанских студентов. Мы видим в этом не только обмен образованием, но еще и культурой и бизнесом.

– Как вы оцениваете бизнес-климат в Казахстане?

– Более 200 американских компаний работают в Казахстане, и я считаю это свидетельством того, что здесь есть возможности. Я знаю, что американская торговая палата ведет очень близкий и эффективный диалог с правительством по возможностям расширения бизнеса: продолжается обсуждение вопросов по деловому климату, но главное, есть партнеры, с которыми можно работать.

– Есть ли у США интерес открывать в Казахстане не крупные, а средние предприятия?

– Это все взаимосвязано. Когда крупные предприятия успешно работают, они привлекают сеть других компаний. Мы работаем с малыми, средними и большим компаниям – у нас офисы по всем штатам. Когда мы видим возможность в Казахстане, мы распространяем эту информацию по всем нашим офисам, чтобы компании, которые работают в Европе или в СНГ, могли сразу же подключиться. В качестве примера: есть компания в сфере агропромышленной авиации. Я знаю, что у вас сектор сельского хозяйства развит, но есть потенциал, и это одно из направлений программы «Нур Жолы». Мы работаем с одной не очень крупной (средней) компанией из Америки, которая занимается малой авиацией – поставляет удобрения воздушным путем. У вас огромные территории, и это надо делать быстро, эффективно и дешевле.

– Облегчена ли система ведения бизнеса для компаний США?

– Американская торговая палата имеет достаточно позитивный, долгосрочный и эффективный диалог с правительством. Они ежегодно публикуют свой доклад, в котором объясняется, какие есть вопросы на рынке, касающиеся делового климата, и какие рекомендации, чтобы их разрешить. Для нас это как дорожная карта – как работать с правительством. Проводятся ежемесячные совещания при участии премьер-министра, который выслушивает вопросы инвесторов. Главное, что есть диалог с правительством, взаимопонимание и желание выслушать друг друга.

– Теперь наоборот: насколько благоприятны условия для ведения казахстанцами бизнеса в США?

– Есть примеры. Мы приветствуем казахстанские инвестиции. Мы открыты иностранным инвесторам – идет глобальная конкуренция для инвестирования. То, что мы видим в Америке – рынок 350 млн человек, ВВП около $50 тыс. и, понятно, что многие хотят попасть на этот рынок. Из интересных проектов: Soul of nomad – новая американо-казахстанская компания, которая работает в Лос-Анджелесе по производству текстильной продукции. Предприниматели из Казахстана приехали в США, вложили инвестиции и теперь шьют высококачественные джинсы на экспорт по всему миру, и я считаю, что это – знак успеха. Мы будем поддерживать такой экспорт. Мы хотим, чтобы таких примеров было больше.

– Какой объем инвестиций США в Казахстан и наоборот?

–Казахстан является 78-м крупнейшим торговым партнером США, в общей сложности оборот двусторонней торговли в 2016 году составил $1,9 млрд. Американские фирмы инвестировали более $50 млрд в период с 1993 по 2016 год. Эти компании сосредоточены в секторах нефти и газа, бизнес-услуг, телекоммуникаций и отраслей электроэнергетики.

– Есть ли какие-то льготные условия для открытия бизнеса казахстанцами в Америке?

– У нас работает при министерстве торговли ведомство «Выбирайте Америку». Оно необходимо, чтобы привлечь инвесторов в США, чтобы они выбирали не Европу или какие-то другие страны, а Америку. У нас работают консультанты и для казахстанских инвесторов, все начинается с консульства США в Алматы или посольства в Астане, там можно получить консультацию. Например, предприниматель хочет создать логистическую компанию. Ему подскажут, где это лучше сделать. Наши консультанты при министерстве торговли могут рассказать о возможностях и связать потенциальных инвесторов с соответствующими кластерами. То же самое с властями на уровне штатов – они сами предлагают программы и льготы, будь то налоговые послабления, подключение к инфраструктуре, льготы на землю. Но все это делается на местном, а не федеральном уровне.

Кроме того, мы привозим в США деловые делегации для посещения различных выставок по строительству, здравоохранению и другим отраслям, на которых представлены сотни американских компаний. Есть возможность организовать встречи с интересующими компаниями. У нас из Казахстана как минимум 6 делегаций. Желательно, чтобы компания работала несколько лет, имела достаточно большие обороты, опыт по экспорту, работала или хотела бы работать с иностранными инвесторами, может, компания уже представлена на европейском рынке, но хочет расширить сотрудничество и обосноваться на американском. Мы видим в этой нише интересные возможности.

– Интересны ли США стартапы?

– Стартапы тоже интересная ниша. В основном наши делегации направлены на результат 12–24 месяцев. Стартапы, в основном, находятся на начальном уровне и у них мало средств, и, наверное, мы подождем, пока они подрастут. Но внимание обращаем – маленькая компания сегодня – это большая компания завтра.

– Какие условия по визе?

– Да, существует специальная виза инвестора. Есть определенные правила и требования по ее получению, как, например, определенная сумма в определенной отрасли.

– Как политика раздачи виз согласовывается с политикой Трампа?

– В Казахстане есть многократная виза сроком на 10 лет. Это один из самых упрощенных режимов в мире. Что касается инвесторов, мы работаем, в первую очередь в рамках закона. Но я также знаю, что очень много казахстанских студентов, бизнесменов, академиков, художников путешествуют в США без проблем, и я считаю, что эта тенденция продолжится. Я вижу, что есть поток казахстанцев в штаты и наоборот – из Америки в Казахстан.

– Какие ниши интересны и свободны для казахстанцев и какой «пороговый уровень» входа?

– В пример хочу привести образование – американские компании заинтересованы в казахстанских студентах, потому что у вас высокий уровень образования и ваши выпускники хорошо образованы, особенно в направлениях науки, инженерии, технологии, математики. Я не могу назвать цифру, но знаю, что многие казахстанские специалисты в области информационных технологий работают на многих американских предприятиях. У вас – высококачественные выпускники. В каком именно секторе казахстанцы могут работать – не могу сказать однозначно. Главное – предпринимательство, у кого есть идея, желание, способности привлечь инвестора производить и развивать дело. Никаких ограничений нет – все сферы открыты.

– Казахстан стремится отойти от сырьевой экономики. Как вы видите этот процесс? Вы были здесь 20 лет назад, насколько это удается и какие еще шаги, с вашей точки зрения, нужно предпринять Казахстану?

– Это вопрос не только для Казахстана, но и для многих стран: как сбалансировать экономику, чтобы не зависеть от одного или другого сектора. Прошло почти 20 лет, и я вижу, что за это время сильно развита инфраструктура, работает агробизнес, упаковка сельскохозяйственной продукции, видим мощное развитие авиации – недавно «Эйр Астана» объявила о расширении авиационного парка, а это значит, что будет развитие туризма и других сфер. Это всегда процесс.

Ориентир на качество

<< 1

Основой Стратегического плана стало сочетание семи системных изменений и семи приоритетных политик реализации Стратегии-2050. Формула плана 7х7 обеспечит баланс стабильности и развития для достижения Казахстаном глобальной конкурентоспособности.

Так, семь системных реформ охватывают все ключевые аспекты жизни страны: развитие человека, технологии, бизнеса, обеспечение верховенства права, развитие регионов, общества и госсектора. В частности, первое направление – «Новый человеческий капитал» – направлено на переориентацию всей системы профподготовки на новые кадровые запросы, масштабное обновление учебных программ, непрерывность обучения на протяжении всей жизни. Эта реформа обеспечит текущие и будущие потребности страны в хорошо подготовленных кадрах.

Второе направление – «Технологическое обновление и цифровизация» призвано создать инфраструктуру инноваций для развития наукоемкой экономики, модернизацию базовых отраслей и появление новых индустрий – плацдармов нового технологического уклада Индустрии 4.0.

Третье направление – «Конкуренция и конкурентоспособный бизнес» активизирует частный сектор. Благодаря широкой приватизации будет сокращена доля государства и монополий в экономике. Будут снижены барьеры для бизнеса и приняты меры для роста средних предприятий, упрощены процедуры закрытия компаний.

Четвертое направление – «Правовое государство без коррупции» – направлено на приведение судебной системы к международным стандартам, повышение стабильности законодательства, воспитание правовой грамотности граждан. По плану широкая оптимизация и цифровизация процессов управления, внедрение прозрачных процедур закупок ограничит возможности для коррупционных проявлений. Эта реформа должна обеспечить надежную правовую защиту граждан и бизнеса.

Рост ВВП не в полной мере отражает уровень реального благосостояния граждан, а поскольку мы ставим задачу устойчивого качественного роста, менее зависимого от внешней конъюнктуры, то важным является не только темпы роста, но и качество роста и жизни людей.

Тимур СУЛЕЙМЕНОВ, министр МНЭ РК

Пятое направление – «Сильные регионы и урбанизация» – предполагает экономическое развитие регионов за счет повышения их самостоятельности и обеспечения базового уровня жизни для населения во всех регионах. Процесс урбанизации станет более равномерным, а локомотивами реформы будут не только агломерации, но и средние города. В результате сократится социально-экономический разрыв и дисбаланс между регионами.

Шестое направление – «Модернизация общественного сознания» – направлено на становление единой Нации сильных и преданных стране людей. Здесь ключевые ориентиры таковы: воспитание ответственности за свое будущее и будущее Казахстана, повышение личной конкурентоспособности, культивирование прагматизма и предприимчивости граждан.

И седьмое направление – «Госсектор как лидер изменений» – предусматривает повышение роли госорганов и организаций, как движущей силы модернизации страны. Будет расти общая эффективность госаппарата, благодаря внедрению новейших технологий управления и цифровизации. Развитие клиентоориентированности и адаптивности будет одной из ответственных задач правительства.

Семь приоритетных политик также охватывают весь спектр социально-экономического развития. Так, макроэкономическая политика будет ориентирована на координацию макроэкономической и структурной политик, повышение роли денежно-кредитной политики, бюджетную устойчивость и снижение ненефтяного дефицита, а также удержание уровня госдолга на безопасном уровне.

Вторая политика – это конкурентоспособность отраслей экономики. В ее рамках будут укреплять позиции базовых отраслей на мировых рынках, развивать дальнейшую индустриализацию и вывод новых товаров на внешние рынки, формирование новых индустрий и развитие сферы услуг.

Политика развития финансового сектора будет ориентирована на построение эффективной цепочки финансирования, что включает устойчивый банковский сектор, фондовый рынок и альтернативные источники финансирования. Особое внимание уделяется развитию МФЦА и повышению финансовой грамотности населения.

Политика по активному привлечению инвестиций будет ориентирована на улучшение инвестиционного климата в стране за счет модернизации регулирования и взаимодействия с инвесторами и усиления защиты прав инвесторов, проактивное привлечение отечественных и иностранных инвестиций, а также совершенствование инфраструктуры для привлечения инвестиций.

Политика обеспечения высокого качества жизни ориентирована на поэтапное улучшение социальных стандартов для населения и норм социального обеспечения, обеспечивающих полную социальную защищенность, развитие доступного и качественного здравоохранения, повышение доступности и комфорта жилья и жилищной инфраструктуры.

Политика в области зеленой экономики и охраны окружающей среды будет направлена на обеспечение устойчивости развития для роста качества жизни населения, стимулирование и привлечение зеленых инвестиций, декарбонизации экономики и развития альтернативных источников энергии, повышение качества водных и земельных ресурсов, улучшение качества воздуха, развитие малоотходной экономики и сохранение биологического разнообразия.

Проактивная внешнеэкономическая политика будет направлена на развитие наиболее благоприятных экономических условий для Казахстана путем участия в международных интеграционных процессах, проектах и организациях, продвижения национальных интересов на внешних рынках.

Через эти направления правительство рассчитывает, по сути, завершить формирование «основного костяка» новой диверсифицированной экономики страны и выйти на устойчивый ее рост, что в конечном итоге должно обеспечить ключевую задачу – войти в число тридцати наиболее развитых стран мира.

Борьба за коммерческий космос

<< 1

Но вернемся к последней потере связки спутников, запущенных с нового российского космодрома «Восточный». Теоретически нашу страну эта авария никак не касается. Но не все так просто. Учитывая возрастающую конкуренцию в области запусков ИСЗ на коммерческой основе, специалисты «РосКосмоса» постараются сделать все возможное, чтобы не допустить нештатной ситуации при выводе на околоземную орбиту очередной партии космических аппаратов, который намечен на 22 декабря текущего года. В противном случае, в отличие от 2018 года, где уже распланированы 6 из 8 коммерческих запусков ИСЗ с космодрома «Восточный», 2019 год может оказаться для российской космической программы провальным. Здесь нельзя забывать и о планах компании SpaceX начать эксплуатацию новых ракет-носителей многоразового использования Falcon Block 4, Falcon Block 5 и Falcon Heavy, которые значительно удешевят коммерческий вывод ИСЗ как на низкую опорную, так и на геостационарную орбиту.

До свидания, «Байконур»?

Соответственно, если это все произойдет, мы в ближайшие 5-7 лет можем стать свидетелями постепенного отказа Российской Федерации от аренды космодрома «Байконур». Более того, нельзя исключать, что по инициативе российской стороны будет проведена досрочная денонсация договора об аренде «Байконура» до 2050 года, благодаря которому наша страна пока еще ежегодно получает $115 млн. И косвенные признаки тому уже есть. В частности, накануне произошедшего 28 ноября чрезвычайного происшествия при выводе на околоземную орбиту блока спутников с космодрома «Восточный» в ряде российских СМИ появились рассуждения о необходимости сведения к нулю коммерческих запусков с «Байконура» в пользу того же «Восточного», «Плесецка» и «Ясного» (космодром МО РФ в Оренбургской области), поскольку (цитата): «Казахстан за последние годы несколько раз блокировал запуски российских ракет под различными предлогами». Во-вторых, вряд ли случайно Россия на днях столь спокойно отказалась от 13 крупных объектов космодрома в пользу исполнительных органов Кызылординской области.

Впрочем, как скоро Российская Федерация уйдет с космодрома «Байконур» – зависит не только от удешевления стоимости запусков спутников на околоземную орбиту. Есть и еще два очень важных фактора. Первый – как долго во главе РФ будет находиться партия **Владимира Путина** «Единая Россия», у руководства которой традиционно хорошие отношения к Казахстану в целом. Второй – насколько успешно и в срок уложится космический научно-производственный центр имени М. Хруничева в своих разработках новой модульной ракеты-носителя «Ангара-А5П», которая в начале 2021 года должна вывести на околоземную орбиту принципиально новый космический корабль многоразового использования под названием «Федерация». Как видим, ждать осталось не так уж и долго.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 344-04-07.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ
Тел. +7 (727) 344-04-07, m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор: Динара ШУМАЕВА
Тел. +7 (727) 344-04-07, d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор: Мадия ТОРЕБАЕВА
Тел. +7 (727) 344-04-07, m.torebaeva@kursiv.kz

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

Редакция:
«Власть и бизнес» Ербол КАЗИСТАЕВ
«Компании и рынки» Вячеслав ШЕКУНСКИХ
«Тенденции» Айгуль ИБРАЕВА
«Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Елена ГРИБАНОВСКАЯ, Елена ШУМСКИХ

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

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

Корреспонденты в г. Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Поддержка для бизнеса

Государство рассчитывает вовлечь казахстанские IT-компании в процесс цифровизации промышленности

Конгресс

Национальное агентство по технологическому развитию (НАТР) в нынешнем году в рамках грантовой программы осуществит финансирование проектов в объеме 2,8 млрд тенге. Несмотря на ужесточение условий финансирования, в агентство поступило более 200 заявок на инновационные гранты. Об этом в ходе проходящего в Алматы XII инновационного конгресса сообщил председатель правления НАТР Марат Омаров.

Ирина ТРОФИМОВА

Основной акцент на XII инновационном конгрессе был сделан на поддержку уже существующего бизнеса.
Фото: Олег СПИВАК

Впервые за все те годы, на протяжении которых проводится мероприятие, форум поменял столичную «прописку». По словам Марата Омарова, решение провести очередной инновационный конгресс в Алматы было продиктовано его тематикой, которая в этом году сконцентрирована на развитии технологического предпринимательства. «Алматы является одним из ключевых секторов в плане развития бизнес-среды, здесь сосредоточено большое количество компаний, работающих в сегменте МСБ, и мы решили провести конгресс здесь, чтобы быть ближе к рынку», – прокомментировал председатель правления НАТР. Решение организаторов конгресса акцентировать внимание на помощи частному бизнесу во многом было принято на фоне пересмотра условий грантовой программы, основной фокус которой направлен на поддержку уже существующего бизнеса посредством трансферта технологий.

В частности, решено ужесточить требования к заявителям. Если прежде соотношение софинансирования стоимости технологии между агентством и заявителем составляло 80 на 20%, то теперь доли выравнялись и составляют 50 на 50%. Введено требование о наличии трехлетнего опыта коммерческой работы в заявленной отрасли; кроме того, совокупный доход за три года должен перекрывать стоимость проекта. Как отметил Марат Омаров, ужесточение условий связано с ростом требований к проектам, которые заходили в НАТР.

«Мы видели, что при прежней схеме было много некачественных проектов, 80% в виде гранта демотивировали разработчиков, снижался интерес к коммерциализации проекта. Изменив условия, мы хотим оценить риски заявителя. Если человек рискует большой суммой собственных средств для развития проекта, мы можем надеяться, что качество проекта окажется более высоким. Мы хотим разделить риски, все-таки речь идет о бюджетных средствах, и справедливо, если часть риска переложена на заявителя», – прокомментировал спикер.

О том, чего ожидает правительство от разработчиков инновационных проектов, рассказал первый вице-министр по инвестициям и развитию **Алик Айдарбаев**. По его словам, перед министерством поставлена задача разработать комплекс мер по техперевооружению отраслей и внедрению элементов Индустрии 4.0. «Совместно с зарубежными экспертами мы исследовали более 600 казахстанских компаний, как крупных, так и из сектора МСБ, чтобы выяснить, на какой стадии находится наша промышленность, насколько она готова к цифровизации. По результатам анализа разработан комплекс мер, которые мы интегрировали в национальную стратегию «Цифровой Казахстан». В части цифровизации промышленности наше министерство встроилось в этом программу. Мы предлагаем меры, которые решат некоторые системные проблемы, и несколько конкретных проектов в разных отраслях», – сообщил г-н Айдарбаев.

Наиболее подготовленными к внедрению элементов Индустрии 4.0 оказались крупные системообразующие компании горнорудного сектора, которые уже несколько лет назад начали перестраивать работу предприятий, работать над автоматизацией производственных процессов, внедрением передовых технологий и продуктов в системе управления. Тем не менее не во всех отраслях ситуация выглядит столь оптимистично. Надо сделать так, чтобы цифровизация внедрялась во всех сферах экономики, не только на крупных предприятиях, но и в МСБ, констатировал вице-министр.

«Мы хотим создать модельные фабрики – образцовые предприятия, которым мы поможем в вопросе цифровизации и внедрении элементов 4.0. До конца года мы определим несколько таких компаний и затем будем работать с ними: поможем сделать обследование, технический аудит, привлечем специалистов, поможем разработать план действий по внедрению элементов Индустрии 4.0, цифровизации и автоматизации. По мере реализации таких проектов нам самим станет более понятно, какие сдерживающие факторы стоят перед нашими предприятиями и какие необходимо создать условия со стороны государства, чтобы произошел перелом и была наработана критическая масса технологичных проектов, охватывающая все сектора экономики», – рассказал г-н Айдарбаев.

По его словам, правительство также заинтересовано в том, чтобы не искать на стороне используемые в процессе подготовки к цифровизации и внедрению элементов Индустрии 4.0 программные продукты и решения, а использовать собственные разработки. В Казахстане, уверен первый вице-министр, есть компании и люди, которые могли бы поработать над цифровизацией наших промышленных предприятий. В свою очередь крупные компании могли бы выступить заказчиками для стартапов, молодых IT-компаний, и задача правительства заключается в том, чтобы сформировать связь между нашей промышленностью и компаниями, занимающимися информационными технологиями.

В рамках конгресса подведены итоги Национального конкурса инноваций, который проводился среди школьников, студентов, рационализаторов и журналистов. В этом году в конкурсе приняли участие более тысячи человек – вдвое больше, чем годом ранее. Совместно с бизнес-инкубатором MOST агентство также составило рейтинг самых инновационных компаний, целью которого было отметить бизнес-структуры с самой высокой инновационной активностью.

У бизнеса нет интереса к безопасным производствам?

Вопрос дня

Собственники предприятий, на которых действуют опасные производства, судя по статданным, не заинтересованы в сокращении именно этих опасных производств. Согласно представленной в ходе заседания правительства информации, бизнесу выгоднее платить дополнительные отчисления работникам «за вредность», чем заниматься модернизацией производственных объектов.

Салим САКЕНОВ

Основными причинами возникновения аварий на предприятиях в Мининвестиций считают высокий износ оборудования, зданий и несоблюдение правил безопасности

Министр труда и социальной защиты населения **Тамара Дуйсенова**, выступая на заседании правительства, отметила, что сегодня, несмотря на требования Трудового кодекса, в наиболее опасных отраслях недостаточными темпами идет работа по созданию производственных советов. В эти советы должны на паритетных началах входить представители работодателей и работников, а задачей советов является самостоятельный контроль со стороны работодателей и работников за состоянием условий труда. «Уже создано свыше 12 тыс. таких советов. Сегодня положительная динамика работы этих советов есть. Но если исходить из ежегодной статистики, то более 1500 работников получают травмы на производстве и порядка 250 погибают. При этом 16% приходится на строительную отрасль, 15% – на горно-металлургическую отрасль. В этих отраслях сегодня создано всего лишь 119 советов», – констатировала министр.

Г-жа Дуйсенова напомнила, что работодатели часто поднимают вопросы о снижении финансовой нагрузки на них. Законодательство такую возможность уже предусматривает. Например, работодатели могут сократить расходы на различные компенсации работникам за работу во вредных условиях труда за счет перевода работников на более безопасные виды работ. «Однако сегодня расходы работодателей на выплату этих компенсаций даже увеличились с 78 млрд тенге в 2012 до 100 млрд тенге в 2016 году. То есть в части исключения вредных производств или в части перевода работника на более безопасные виды работ большой работы пока со стороны работодателей не ведется», – отметила министр. Кроме того, согласно пенсионному законодательству, работодатели имеют право не отчислять обязательные профессиональные пенсионные взносы при исключении на производстве вредных условий труда. Но этим правом сегодня практически никто не воспользовался, и более 8 тыс. предприятий продолжают отчислять 5%-е взносы в пользу 432 тыс. работников, занятых во вредных условиях труда.

Впрочем, перекладывать ответственность исключительно на работодателей и уже действующие нормы в правительстве не собираются. В Министерстве труда ведется работа над изменениями Трудового кодекса, и, как сообщила Тамара Дуйсенова, уже поступило более 300 предложений, замечаний и дополнений от работодателей, представителей работников и самих граждан для внесения в Трудовой кодекс, 30% предложений затрагивает безопасность и охрану труда. На рассмотрение правительства пакет предлагаемых изменений планируется представить в первой половине 2018 года.

Предприятия же обращают внимание на другие составляющие. Глава «АрселорМиттал Темиртау» **Парамжит Калон**, выступая перед правительством, заявил, что сегодня в Казахстане есть серьезный недостаток квалифицированной рабочей силы, при этом молодые люди не заинтересованы работать в горно-металлургическом секторе и уделяют мало внимания собственной работе.

«Причина не только оборудование, но и люди, которые не уделяют внимание обеспечению собственной безопасности и работе в безопасном режиме. В 2016–2017 годах мы анализировали этот вопрос и обнаружили, что главной причиной аварий была недооценка риска. Ранения в результате такой неправильной оценки. Плохая работа лидеров и руководителей. 70% аварий происходит из-за оборудования, но все же большую роль играет отсутствие понимания людьми и недолжное управление», – сказал он.

Правда, тут же поспешил заверить, что компания «АрселорМиттал Темиртау» уделяет самое пристальное внимание вопросам безопасности на производстве и даже рассчитывает к 2025 году стать компанией «с нулевым количеством смертельных случаев». В ответ на это премьер-министр **Бакытжан Сагинтаев** прямо заявил: до 2025 года – это долго. И предложил компании часть своих инвестиционных планов переориентировать на решение вопросов безопасности и охраны труда.

Над совершенствованием законодательства работает и Министерство по инвестициям и развитию, разрабатывая поправки в законодательство по вопросам промышленной безопасности. Как пояснил министр **Женис Касымбек**, предполагается сокращение перечня опасных производственных объектов; усиление роли самих предприятий по осуществлению контроля за соблюдением требований промышленной безопасности; переход к современным методам контроля и надзора в соответствии с международным опытом; установление ответственности частных аварийно-спасательных служб.

При этом министр отметил, что в стране количество аварий на предприятиях в 2016 году по сравнению с 2008 годом снизилось на 60% (с 58 до 23 аварий), количество пострадавших в результате аварий снизилось почти в 4 раза (с 102 до 28 человек). За 10 месяцев текущего года на опасных производственных объектах республики произошло 11 аварий, за аналогичный период 2016 года – 14 аварий (снижение на 21%), количество пострадавших составило 12 человек, погибших – 4 человека. Основными причинами возникновения аварий на предприятиях в Мининвестиций считают «высокий износ оборудования, зданий и сооружений, отработавших свой нормативный срок службы; несоблюдение владельцами опасных производственных объектов требований промышленной безопасности».

Трансформация деятельности

В холдинге «Самрук-Казына» подвели промежуточные итоги трансформации

Достижения

Реализация трансформации в «Самрук-Казыне» позволила компаниям, входящим в фонд, сэкономить 61 млрд тенге. Помимо этого представители руководства «Казахтелекома», КТЖ и «Транстелекома» рассказали о повышении производительности организаций.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Управляющий директор по трансформации и оптимизации активов АО «Самрук-Казына» **Адамас Илькявичюс** сообщил о том, что благодаря трансформации, куда входит 130 проектов, госхолдинг смог сэкономить порядка 61 млрд тенге.

«По планам, которые мы ставили себе на 2017 год, на данный момент по итогам девяти месяцев мы уже превысили ожидания по экономической отдаче от трансформации. И по итогам года, возможно, экономический эффект будет в 2 раза выше, чем мы ожидали. По факту получили 37 млрд тенге, что превышает ожидания за целый год. И до конца года, мы уверены, эта цифра еще увеличится, надеемся, что достигнем 50 млрд. По сравнению с планом в 30 млрд это не в 2 раза, чуть меньше, но нас радует сама динамика», – заявил Адамас Илькявичюс.

Спикер добавил, что эти изменения приносят результаты не только экономические, но и имиджевые. По его словам, компании, входящие в «Самрук-Казыну», в глазах общества и сотрудников фонда уже видятся совершенно иначе.

«Программа трансформации – долгосрочный проект, который позволит нам качественно улучшить бизнес-деятельность портфельных компаний фонда и вывести их на новый уровень. На сегодняшний день завершен процесс трансформации в фонде, который позволил значительно оптимизировать часть процессов и выстроить качественную модель управления. Сегодня активно меняются векторы деятельности и наших компаний в сторону клиентоориентированности, конкурентоспособности и диджитализации бизнеса. Уже сейчас компании демонстрируют успешные кейсы, которые позволяют нам понимать своевременность и правильность сделанных шагов», – отметил Адамас Илькявичюс.

Как сообщил управляющий директор по бизнесу АО «Казпочта» **Азат Машабаев**, результатом проекта по повышению эффективности процесса сортировки стало увеличение пропускной способности при сортировке посылок на 30%, исключение ошибок при сортировке почты на 99%, также теперь средний срок доставки внутри Казахстана составляет 6 дней, тогда как раньше – 11 дней.

«Казпочта» значительно преобразилась с момента старта трансформации, компания открыла 130 почтоматов и 47 супермаркетов для выдачи посылок, запустила агентский бизнес – через отделения «Казпочты» уже оформлено более 1000 кредитов. Динамично растет объем почты, сейчас по Казахстану доставляется более 30 тыс. посылок в день. Больше всего нареканий у клиентов вызывал вопрос своевременной доставки посылок. Многие не знают основной нюанс – во всем мире посылки бывают регистрируемые и нерегистрируемые. Регистрируемые – это когда вы видите посылку в трекинге на всех стадиях ее прохождения. Нерегистрируемые же приходят по весу и дальше нигде не учитываются. Это дешевый вид отправки, и он составляет 70% нашего объема. В основном это товары из Китая. И тогда мы приняли решение регистрировать все посылки», – рассказал Азат Машабаев.

Однако, по словам представителя «Казпочты», с началом регистрации всех посылок появилась новая сложность – значительно увеличилась нагрузка на сортировочные центры: «В рамках проекта трансформации в «Казпочте» мы разделили этот процесс на три вещи: люди, автоматизация и процессы. В области автоматизации мы поставили сортировочную машину, которая пропускает 6500 посылок в час, а также добавили «умные полки». В компании максимально автоматизировали входящий процесс, что позволило нам увеличить на 30% пропускную способность наших сортировочных центров».

Как сообщили в НК «КТЖ», поток товаров вырос и по железной дороге. Если в 2011 году из Китая в Европу и обратно грузопоток составлял всего 1 тыс. контейнеров, то в нынешнем году – почти 200 тыс. Стоит отметить, что в 2015 году данный показатель составлял 17 тыс. контейнеров, а в 2016-м – 105 тыс. Ожидается, что к 2020 году из Китая в Европу транзитом через Казахстан пройдет 800 тыс. вагонов с грузами.

По словам вице-президента АО «НК «КТЖ» по логистике **Санжара Елюбаева**, уже сейчас можно говорить о положительных результатах трансформации в компании. Например, за последние годы доходы от транзитных перевозок составляют не менее 30% в структуре доходов компании. Показателен и тот факт, что в 2016 году по индексу эффективности логистики (LPI) Всемирного банка Казахстан поднялся на 11 позиций и занял 77-е место среди 160 стран мира, опередив все государства СНГ.

«На сегодняшний день трансформация нужна не только корпоративной структуре, но и в нашем менталитете по отношению к клиентам. Мы эту работу проводим, и в дополнение скажу, в рамках программы третьей модернизации Казахстана – глобальной конкурентоспособности, где перед нами поставлены амбициозные задачи в достижении транзитным грузопотоком только в контейнерном секторе до 2 млн контейнеров к 2020 году, доходов – до $5 млрд, мы считаем, что это амбициозно, но вполне достижимо», – заявил Санжар Елюбаев.

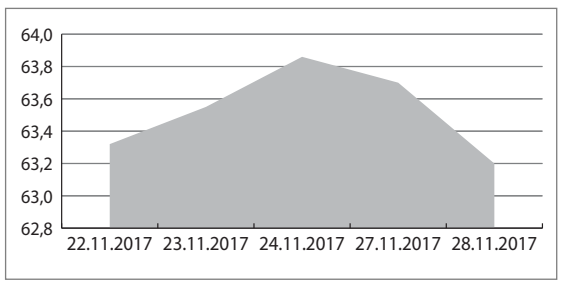
По словам вице-президента по развитию и правовым вопросам АО «Транстелеком» **Элнара Адайбекова**, благодаря диверсификации бизнеса и развитию IT-технологий доходы компании выросли в 3,5 раза. «В рамках трансформации нами было принято решение о диверсификации бизнеса и развитии IT-технологий. Благодаря этому наши доходы выросли с 21 до 75 млрд тенге. Впервые за 15 лет «Транстелеком» выплатил дивиденды своим акционерам свыше 1 млрд тенге».

Элнар Адайбеков сообщил, что в результате диверсификации бизнеса доля доходов от IT-услуг и проектов выросла до 51%, а доля доходов от сторонних организаций – до 57%. «Численность производственного персонала выросла на 22%, с 2330 до 2840 человек. А производительность труда выросла в 3 раза», – отметил он.

Адамас Илькявичюс заявил, что перед компаниями, входящими в холдинг «Самрук-Казына», стоит глобальная задача конкурировать с мировыми лидерами рынка: «Наши компании должны быть эффективными, чтобы уметь конкурировать. Как мы добиваемся этого? Во всех отношениях ищем максимальную эффективность в своей деятельности, в процессах, в том, как мы нанимаем людей, как ремонтируем оборудование, как приобретаем запчасти, как продаем свою продукцию – в каждом этапе мы стараемся добиваться максимума возможного».

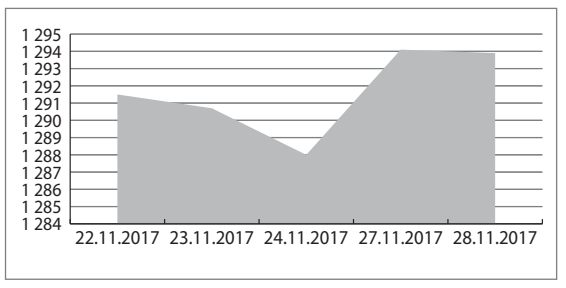
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (22.11 – 28.11)



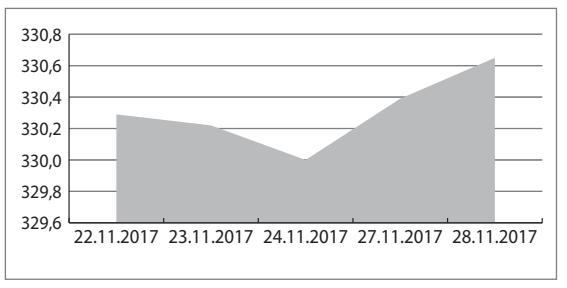
Цены на нефть снижаются в ожидании встречи ОПЕК, где решится вопрос о продлении соглашения о сокращении добычи нефти.

GOLD (22.11 – 28.11)



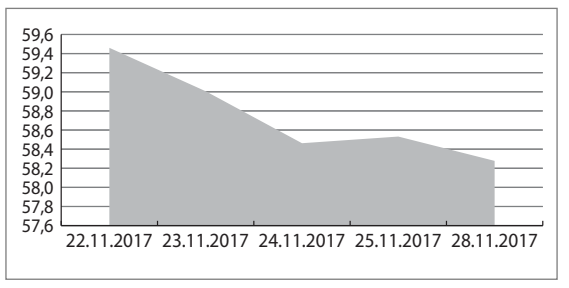
Стоимость золота снижается в рамках коррекции после роста на предыдущих торгах на сомнениях трейдеров относительно перспектив налоговой реформы в США.

USD/KZT (22.11 – 28.11)



Казахстанский тенге корректируется после значительного укрепления из-за дорогой нефти и ослабления американской валюты на мировом рынке.

USD/Rub (22.11 – 28.11)



Доллар просел к мировым валютам, и у инвесторов снова появился аппетит
к высокодоходным валютам, в том числе и к рублю.

Валютный обзор

Сергей ПОЛЫГАЛОВ, руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар США

Американская валюта на прошлой неделе продолжила поход на юг. Если в начале недели доллар США предпринял попытку восстановится на фоне немецких проблем, то вторая половина недели прошла уже негативно для доллара. Основных причин для падения было две – риторика главы ФРС Джанет Йеллен и публикация протоколов предыдущего заседания ФРС.

Председатель ФРС высказала сомнение, что слишком быстрое ужесточение политики может не дать инфляции превысить 2%, что может стать проблемой, поскольку есть признаки снижения инфляционных ожиданий. Хотя Йеллен также добавила, что повышение процентных ставок слишком медленно может привести к перегреву на рынке труда, ее беспокойства по поводу инфляции было достаточно, чтобы вызвать опасения у рынка, который и так начал сильно сомневаться по поводу планов ФРС на 2018 год.

Протоколы с последнего заседания ФРС вновь подчеркнули идею большинства членов регулятора о том, что «замедление роста инфляции носит временный характер» и «в среднесрочной перспективе инфляция вырастет на фоне положительной динамики рынка труда». Согласно фьючерсам на ставку рынок оценивает вероятность ее поднятия на декабрьском заседании в 92,3%. Но уверенность в дальнейшем росте инфляции была неполная. Некоторые представители ФРС высказались о том, что достижение таргета может занять больше времени, чем ожидается регулятором. Это подлило масла в огонь – для еще более жестких продаж американской валюты.

Не радовала участников рынка и статистика из Штатов. Объемы заказов на товары длительного потребления сократились в октябре на 1,2%, вместо того чтобы вырасти. Этого оказалось достаточно, чтобы вызвать падение доходности гособлигаций.

Участники рынка для активных продаж гринбэка не замедлили воспользоваться и тем, что американские рынки работали в укороченном формате в связи с празднованием Дня благодарения. Традиционная индейка и большие скидки в американских торговых сетях сыграли злую шутку с американским долларом.

Евро

Единая валюта провела неделю в плюсе. В понедельник, правда, евро начал торги со снижения на фоне провала переговоров канцлера ФРГ Ангелы Меркель по созданию коалиционного правительства.

Провал переговоров консервативного лагеря Меркель и левоцентристских зеленых с одной стороны и Свободной демократической партии с другой оказался серьезным негативом для «евробыков». Дошло до того, что над Ангелой Меркель нависли риски отставки и возможных новых парламентских выборов. В понедельник единая валюта резко провалилась, достигнув значения 1,1720 в паре с долларом. Но это дало возможность совершить покупку евро по очень удобным ценам, так как рост единой валюты ранее не позволял совершить такие сделки на пиковых значениях.

Реакция евро на неудачи Меркель порадовали главу ЕЦБ Марио Драги. В своем выступлении во Франкфурте руководитель ЕЦБ объяснил причины успеха октябрьского решения Центробанка. По его мнению, объем покупок активов в рамках QE был неважен. Главное, что рынки удалось убедить в долгой жизни программы количественного смягчения и ультранизких процентных ставок.

Покупки единой валюты поддержали как снижение градуса напряженности в политической ситуации в Германии, так и макростатистика.

Ангела Меркель получила неожиданную поддержку от своего главного оппонента Мартина Шульца.

Лидер социал-демократов заявил, что его партия не будет играть «обструкционистскую» роль, смягчая опасения, что канцлеру Ангеле Меркель придется назначить новые выборы после провала переговоров о формировании коалиции.

Данных по PMI в еврозоне превысили прогнозы и достигли пика за 17 лет на уровне 60 против прогноза в 58,3. Индекс делового климата IFO Германии также вырос на 0,7, достигнув значения 117,5.

Между тем ралли евро, которое вроде бы должно было ударить по экспорту, не стало катастрофой для европейской экономики. В сентябре профицит счета текущих операций еврозоны достиг рекордного максимума в 37,8 млрд, что выше предыдущего пика в январе 2015 года более чем на 2 млрд евро.

Российский рубль

Российский рубль укрепился к доллару США на фоне повышенного спроса со стороны национальных экспортеров, а также возвращения спроса на российские долги.

Российские экспортеры не стали дожидаться дня уплаты налогов и заранее начали продавать валютную выручку, тем более что курс американской валюты был достаточно интересным для продаж. На выплату НДПИ нужно было около 300 млрд рублей, а на налог на прибыли российская валюта закупалась в размере 280 млрд рублей.

После недавних провальных размещений Минфину России на прошлой неделе удалось удачно разместить облигации федерального займа, что вернуло оптимизм в ряды «быков» по рублю.

ОФЗ-ПД 26207 с погашением 02/27 были размещены на сумму в 14,4 млрд при спросе в 42,9 млрд рублей и средневзвешенной доходности в 7,65%.

ОФЗ-ПД 26222 с погашением 10/24 были размещены на сумму в 10,0 млрд при спросе в 50,8 млрд рублей и средневзвешенной доходности в 7,60% – размещение прошло с дисконтом в 7 базисных пунктов.

Также в поддержку российского рубля выступала и дорогая нефть. Всю прошлую неделю черное золото продолжало торговаться в районе $62–63 за баррель на фоне ажиотажных ожиданий продления сделки ОПЕК+ о сокращении добычи нефти.

В итоге российскому рублю удалось вернуть утраченные ранее позиции к доллару США и достигнуть к концу недели значения в 58 рублей за единицу американской валюты.

Лидеры роста и падения (22.11 – 28.11)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
KazMunayGaz	0,99%	Kcell	-2,42%
Halyk Bank	-0,24%	KazTransOil	-0,97%
KEGOC	-0,58%	Kazakhtelekom	-0,92%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Verizon	3,20%	DuPont	-1,59%
General Electric	1,63%	Goldman Sachs	-1,22%
Visa	0,83%	JPMorgan	-1,01%
Home Depot	0,75%	American Express	-1,00%
Cisco	0,60%	Intel	-1,00%
Apple	0,55%	Boeing	-0,53%
Merck&Co	0,52%	Caterpillar	-0,30%
Nike	0,40%	Walt Disney	-0,20%
McDonald's	0,39%	J&J	-0,17%
Chevron	0,36%	Pfizer	-0,14%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Marathon Patent	358,45%	CHF Solutions	-46,95%
US Global	53,73%	Rand Logistics	-40,81%
Social Reality	48,46%	Global Brokerage A	-40,00%
Stitch Fix	46,08%	Atlantic Acquisition	-34,67%
Cerecor Inc	41,88%	Iconix Brand Inc	-32,16%
OptimumBank Holdings	39,47%	Ekso Bionics	-25,67%
Riot Blockchain	38,54%	Real Industry	-24,56%
Pyxis Tankers Inc	37,87%	Discovery B	-22,77%
SPAR Group	34,21%	Meridian Waste	-20,24%
Micronet Enertec	30,53%	NII Holdings	-19,89%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Sage Group	4,45%	Centrica	-13,55%
Royal Mail	4,16%	Provident Financial	-6,75%
Mediclinic Int	3,74%	Micro Focus	-6,64%
St. James's Place	3,48%	Babcock International	-5,61%
Fresnillo	3,40%	Barratt Developments	-5,13%
Dixons Carphone	3,15%	Johnson Matthey	-4,40%
Easyjet	3,13%	Persimmon	-3,21%
ITV	2,93%	Standard Life	-3,12%
Kingfisher	2,72%	Schroders	-2,86%
GKN	2,67%	British American Tobacco	-2,43%

ММВБ

рост	изм. %	падение	изм. %
Polymetal International	3,28%	РуссНефть	-9,08%
ТМК ОАО	2,30%	Европлан ПАО	-7,35%
Мечел	1,98%	Аэрофлот	-5,56%
Интер РАО ЕЭС ОАО	1,77%	М.Видео	-5,45%
Транснефть (прив.)	1,69%	Система	-5,09%
Группа ЛСР	1,64%	ФосАгро	-4,44%
ДИКСИ Групп	1,45%	НЛМК ОАО	-4,39%
ЛУКОЙЛ	1,37%	РУСАЛ	-3,56%
Газпром	0,76%	НМТП ОАО	-2,53%
МТС	0,56%	МБК	-2,14%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Yaskawa Electric Corp.	6,63%	Mitsubishi Materials Corp.	-10,33%
Terumo Corp.	4,39%	Toray Industries, Inc.	-7,82%
Kao Corp.	4,11%	SUMCO Corp.	-7,37%
Yamato Holdings	3,52%	Tokuyama Corp.	-7,35%
Pioneer Corp.	3,40%	DeNA Co	-6,01%
Daikin Industries	3,34%	Sumitomo Osaka Cement	-6,00%
Okuma Corp.	3,24%	Mitsui Mining and Smelting.	-5,96%
Familymart Ltd	3,07%	Taiheiyo Cement Corp.	-5,76%
TDK Corp.	2,95%	Ebara Corp.	-5,41%
Fast Retailing	2,92%	Kawasaki Heavy Industries	-5,35%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Adidas	-4,50%	Santander	1,94%
Deutsche Bank	-3,23%	Danone	1,79%
CRH	-2,49%	Iberdrola	1,41%
Nokia Oyj	-1,96%	Orange	1,20%
Philips	-1,83%	Unibail Rodamco	0,92%
Air Liquide	-1,82%	Inditex	0,82%
Louis Vuitton	-1,67%	Ahold Delhaize	0,74%
Bayer	-1,55%	Schneider Electric	0,72%
Fresenius SE	-1,49%	Total	0,72%
Allianz	-1,38%	BBVA	0,70%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Deere&Company	6,85%	Western Digital	-6,28%
Newell Brands	6,51%	CenturyLink	-6,26%
Illumina Inc	5,56%	HP Inc	-5,39%
DaVita	5,11%	Charter Communications	-4,90%
Amazon.com	4,94%	Navient	-4,85%
TripAdvisor	4,85%	Hewlett Packard	-4,60%
Centene	4,44%	Apache	-3,81%
Cerner	4,26%	Lam Research Corp	-3,65%
Macy's Inc	3,87%	Microchip	-3,20%
Patterson	3,62%	Foot Locker	-3,17%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
ThyssenKrupp	3,69%	Adidas	-4,50%
RWE	0,46%	Infineon	-4,03%
BASF	-0,24%	Deutsche Bank	-3,23%
Vonovia	-0,33%	Deutsche Boerse	-2,79%
Deutsche Post	-0,39%	Merck	-2,18%
Lufthansa	-0,48%	Henkel	-2,09%
Volkswagen VZO	-0,59%	Heidelbergcement	-1,82%
Continental	-0,64%	Bayer	-1,55%
Daimler	-1,01%	Fresenius SE	-1,49%
Commerzbank	-1,11%	Allianz	-1,38%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
SJEC Corp	61,06%	Guizhou Changzheng Tianche.	-22,57%
Aurora Optoelectronics	59,94%	Shandong Huapeng Glass	-20,81%
Eerduosi Resources A	16,70%	Shanghai Tianyang Hot	-17,97%
Shanxi Guoxin Energy A	15,38%	Dawning Information Indust.	-17,76%
Huaxin Cement	13,59%	Pci-Suntek Tech	-17,38%
Shanxi LuAn Energy	12,57%	Shanghai LongYun Media	-17,34%
Shenzhen Huiding Tech	11,43%	Baotou Huazi Industry	-17,07%
Zhonghang Heibao	11,21%	GuangDong Super Telecom	-16,08%
ShanXi Coking	11,14%	Harbin Air Conditioning	-15,35%
China Molybdenum A	11,13%	Xian LONGi Silicon Materia.	-15,21%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
Metalurgica Gerdau SA	6,22%	Suzano Papel Celulose	-7,14%
GERDAU PN N1	5,33%	FIBRIA ON NM	-7,08%
TAESA UNT N2	4,91%	BRF-Brasil Foods SA	-5,91%
Companhia Siderurgica Naci.	4,71%	NATURA ON NM	-5,86%
SABESP	4,33%	LOJAS RENNER ON NM	-4,48%
VALE ON N1	3,99%	CCR SA ON NM	-3,34%
RAIADROGASIL ON NM	3,69%	CIELO ON NM	-2,94%
Energetica de Minas Gerais.	3,22%	BRADESCO PN EJ N1	-2,88%
ELETROBRAS PNB N1	2,53%	MARFRIG ON NM	-2,82%
Smiles Fidelidade	2,33%	BBSEGURIDADE ON NM	-2,60%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
Wharf Real Estate	2,58%	Ping An	-7,23%
WH Group Ltd	6,58%	Geely Automobile	-5,87%
Kunlun Energy	4,52%	Tencent Holdings	-5,37%
HK & China Gas	3,59%	Wharf	-5,14%
Want Want China	3,49%	China Mengniu Dairy Co.	-4,77%
China Petrol & Chemical H	2,91%	AAC Technologies	-4,69%
CLP	2,84%	China Life Insurance	-4,68%
China Mobile	2,66%	New World Dev	-3,69%
China Res. Land	2,21%	Aia Group	-2,91%
HSBC	2,12%	HKEx	-2,90%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	-0,79%
Dow Jones	-0,04%
FTSE 100	-0,37%
NASDAQ	0,23%
Nikkei 225	0,38%
S&P 500	0,09%
Euro Stoxx 50	-0,40%
Hang Seng	-1,06%
ММВБ	-0,46%
IBOVESPA	-0,72%

Сырье

	изм.%
Light	-0,55%
Natural Gas	0,99%
Алюминий	-0,84%
Медь	-1,04%
Никель	-1,51%
Олово	0,00%
Палладий	-0,10%
Платина	0,04%
Серебро	-0,12%
Цинк	0,00%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	0,13%
Eur/Jpy	0,18%
Eur/Kzt	0,29%
Eur/Rub	0,11%
Eur/Usd	0,10%
Usd/Chf	0,06%
Usd/Jpy	0,07%
Usd/Kzt	0,18%
Usd/Rub	-0,05%

Обзор сырьевого рынка

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

Перебои с поставками в США поддерживают цены на нефть перед важным заседанием ОПЕК.

Компания TransCanada сократила поставки по нефтепроводу Keystone из провинции Альберта в Канаде в США, в результате чего цена марки WTI подскочила до двухлетнего максимума. Она объявила, что в связи с недавним разливом нефти в Южной Дакоте, когда произошла утечка в объеме 5 тыс. баррелей, поставки по трубопроводу пропускной способностью 590 тыс. баррелей в сутки будут снижены на 85% до конца ноября.

Эта новость спровоцировала скачок цен на краткосрочные контракты на нефть WTI, и спред на графике вернулся в состояние бэквардейшн, так как увеличился спрос на запасы в Кушинге (штат Оклахома), где осуществляются поставки по фьючерсным контрактам на нефть WTI. Кроме того, ценовая разница с маркой Brent уменьшилась до $5 за баррель.

Между тем нефть марки Brent не торопится расти, так как все внимание сейчас направлено на Вену и 173-е заседание ОПЕК, которое пройдет там 30 ноября. В надежде, что участникам удастся договориться о продлении срока действия соглашения о сокращении добычи нефти после марта следующего года, а также в условиях недавних перебоев с поставками и геополитических проблем рынок с готовностью переносил контракты на сырую нефть с октября на ноябрь.

У ОПЕК почти нет права на ошибку, особенно учитывая практически рекордное количество длинных позиций по нефти, которые из прибыльных могут легко превратиться в убыточные, если участники переговоров не дадут четкого сигнала о готовности продолжать до сих пор успешные меры по сокращению мирового избытка предложения.

Однако многое зависит от России, так как без этой крупнейшей добывающей страны вне ОПЕК сохранить полученные достижения по соглашению будет сложно.

Нефть марки WTI тестирует зону сопротивления в области 200-дневной скользящей средней на уровне $58,40. На наш взгляд, поддерживать цены на текущих уровнях (Brent выше $60 за баррель, а WTI чуть ниже этого значения) в краткосрочной перспективе будет непросто. Главной причиной дальнейшего роста, без сомнения, могут стать реальные и продолжительные перебои с поставками от крупного поставщика, особенно учитывая то, как несколько сотен тысяч баррелей способны изменить восприятие направления цен.

Резкое снижение цен может наступить, если в ближайшее время фонды начнут сокращать длинные позиции, совокупное количество которых по состоянию на 14 ноября приближалось к одному миллиарду баррелей. В этом случае контракты отправятся на поиски новой точки опоры.

Золото торгуется в диапазоне, продолжая испытывать терпение трейдеров. После выхода протокола заседания Федерального комитета по операциям на открытом рынке, в котором отсутствовали решительные заявления об ужесточении денежно-кредитной политики, а также в условиях укрепления японской иены золото предприняло очередную, но неудачную попытку пробиться выше. На протяжении последних двух месяцев средняя цена колебалась в районе $1280 за унцию, уверенно держась на своих позициях, несмотря на несколько случаев продаж в больших объемах и сокращение «бычьих» сделок хедж-фондами.

Хотя ожидания в отношении ставки по федеральным фондам на декабрь 2018 года повысились, реальные ставки по десятилетним контрактам колеблются в относительно узком диапазоне. Это говорит о том, что цена золота более чутко реагирует на отдаленные события, влияющие на кривую доходности в США. В результате непрекращающихся покупок контрактов с длительным сроком погашения спред ставок доходности между двухлетними и десятилетними контрактами сократился до 60 базисных пунктов, минимального значения с 2007 года, свидетельствуя о том, что сейчас участников рынка больше беспокоит возможная рецессия, нежели инфляция.

Как показали результаты заседания FOMC, состоявшегося 1 ноября, большинство членов ФРС по-прежнему выступали за повышение процентных ставок на заседании 13 декабря. Однако высказанные опасения по поводу отсутствия инфляции привлекли внимание участников рынка, так как это ставит под сомнение конкретные сроки или даже говорит о возможной отсрочке повышения ставок в будущем.

Поведение инвесторов, которое мы отслеживаем по спекулятивным позициям инвестиционных менеджеров или хедж-фондов и общим вложениям в биржевые индексные продукты, подтверждает высокую устойчивость рынка в настоящий момент.

В данное время судьбу золота определяют не очень благоприятные макроэкономические индикаторы, с одной стороны, и растущие политические угрозы по всему миру – с другой. В такой противоречивой обстановке золоту до сих пор удавалось сохранять поддержку, и мы по-прежнему считаем, что соотношение риска и прибыли будет способствовать дальнейшему росту цен.

Инвестидея

Банк ЦентрКредит: буря грянула!

Как известно, долгий флэт является предвестником ценовой бури – сильного движения котировок вверх или вниз. С мая 2017 года акции БЦК оставались в тени более крупных эмитентов и находились в затянувшемся боковике. Далее бумага показала вертикальный рост, и его потенциал еще не исчерпан. Аналитики «Фридом Финанс» прогнозируют рост котировок в краткосрочном периоде на 16%.

– Расскажите, пожалуйста, о компании-эмитенте.

– АО «Банк ЦентрКредит» создано 19 сентября 1988 года, это один из первых коммерческих банков Казахстана. Акционерами банка являются Бахытбек Рымбекович Байсеитов, АО «Цеснабанк», АО «Финансовый холдинг «Цесна». Банк имеет собственную широкую филиальную сеть по республике, обслуживает юридических и физических лиц более чем в 100 филиалах и отделениях. Корреспондентская сеть банка насчитывает порядка 40 иностранных банков, что позволяет осуществлять расчеты по всему миру.

– Какие причины для покупки акций этого банка вы можете назвать?

– У компании выдался богатый год на события. Во-первых, сменились крупные акционеры. Международные организации Kookmin Bank и IFC реализовали свои пакеты в пользу Бахытбека Байсеитова, Цеснабанка и финансового холдинга «Цесна». Как следствие, у банка изменился состав совета директоров и правления. БЦК разработал новую стратегию развития, нацеленную на «заботу о клиентах и бесперебойное удовлетворение их потребностей».

В рамках реализации этой стратегии банк принял участие в госпрограмме по предоставлению жилья «Нурлы жер», а также закрыл представительства в Украине и Кыргызстане для оптимизации операционных расходов. БЦК также стал участником программы повышения финансовой устойчивости банковского сектора, организованной Национальным банком, и получил от него 60 млрд тенге (10,7 млрд рублей). Рейтинговые агентства S&P и Fitch подтвердили рейтинги банка на уровнях «B» и «B2».

Второй фактор – это результаты за девять месяцев 2017 года. Финансовая отчетность вышла позитивной, причем показатели превысили среднерыночные ожидания. Чистые процентные доходы БЦК увеличились на 86% г/г (38,3 млрд тенге / 6,8 млрд рублей), чистая прибыль выросла в 2,4 раза (8,4 млрд тенге / 1,5 млрд рублей). В целом банк стал больше зарабатывать, в том числе на комиссиях и операциях с иностранной валютой.

– Как выглядит техническая картина по бумагам?

– В начале года бумага демонстрировала весьма волатильную динамику, вызванную ожиданием выхода МФО из состава акционеров. По окончании процедур смены собственников главный мажоритарий нанес по котировкам БЦК сильный удар, предложив миноритариям продать ему акции по 168 тенге. На этом фоне цены спикировали вниз и какое-то время оставались в узком диапазоне 155–165 тенге.

В начале ноября акции пробили этот коридор, а ценовые ориентиры сместились к более высоким значениям. Сопротивление прослеживается на уровне 205 тенге, поддержка – на отметке 190 тенге. Годовой максимум, движение к которому будет происходить с оглядкой на рыночную память, составляет 230 тенге. Стоит отметить, что бумаги были исключены из индекса KASE 1 ноября за несоответствие критериям ликвидности, однако это не помешало ценам продемонстрировать двухнедельную доходность выше рыночной.

ДЕЙСТВУЮШИЕ ЛИЦА

Аскар ДОСТИЯРОВ,
Председатель правления
АО «Казына Капитал Менеджмент»

Родился 18 июня 1976 года.

Стипендиат президентской программы «Болашак».
Кандидат экономических наук.

Образование: Казахский Государственный Университет имени аль-Фараби:
Бакалавр международных экономических отношений;
Магистр экономики.
The George Washington University, School of Business, США:
Магистр делового администрирования в финансах (MBA, Finance and Investments).
University of Pennsylvania, The Wharton School, США:
Программа развития руководящих кадров (Advanced Management Program, Executive Development Program).
Работа: 2001 г. – аудитор Deloitte & Touche, LLP (Казахстан).
2001–2004 гг. – Управляющий директор, директор департамента корпоративного финансирования Kazkommerts Securities (Казахстан).
2004 г. – Исполнительный директор VISOR Investment Solutions (Казахстан).
2004–2008 гг. – Управляющий директор Meridian Capital (Великобритания).
2008–2010 гг. – Генеральный директор и Председатель Совета директоров Мобайл Телеком-Сервис (сотовый оператор стандарта GSM, Казахстан).
2010–2013 гг. – Управляющий директор Meridian Capital (Казахстан).
2013–2017 гг. – Управляющий директор, Член Правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» (Казахстан).
2013–2016 гг. – И.о. Председателя Правления / Первый заместитель Председателя Правления АО «Банк развития Казахстана» (Казахстан).
С 22 февраля 2017 г. – Председатель Правления АО «Казына Капитал Менеджмент» (Казахстан).

Награды: Орден «Курмет» за заслуги в развитии экономики РК.
Орден «Мерей» за выдающиеся заслуги в развитии финансового сектора РК.
Орден «Заслуженный финансист» за значительные заслуги в развитии финансового сектора РК.
Медаль «Лучший финансист» за вклад в развитие финансового сектора РК.
Юбилейная медаль «20 лет Ассамблеи народов Казахстана».
Юбилейная медаль «70 лет Атыраускому нефтеперерабатывающему заводу».
Благодарственное письмо от премьер-министра РК.
Благодарственное письмо от Совета директоров Банка развития Казахстана за выдающиеся результаты в период работы в Банке развития Казахстана.

Аскар Достияров: «Основная цель ККМ – развитие экосистемы рынка private equity»

Ставший в феврале этого года председателем правления АО «Казына Капитал Менеджмент» Аскар Достияров одной из стратегических задач на новом посту определил содействие развитию рынка прямых инвестиций (private equity) в стране. Собственно, эта задача изначально и ставилась перед компанией на момент ее создания, но потом «Фонд фондов» благополучно ушел в рутинное извлечение прибыли из уже проинвестированных с его участием проектов. О том, как сейчас команда ККМ реанимирует возвращение к основной своей задаче, глава компании рассказал в интервью «Къ».

Иван ВАСИЛЬЕВ

А. Достияров: «У меня по жизни есть принцип: «Бойся не больших расходов, а маленьких доходов». Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

– Аскар, не расскажете, с чем связан ваш приход в новую компанию?

– Причина, по которой я пришел в «Казына Капитал Менеджмент» – это отрицательные результаты финансовой деятельности по итогам 2016 года. До этого я работал управляющим директором холдинга «Байтерек», который является единственным акционером «Казына Капитал Менеджмент», и меня направили сюда, чтобы я разобрался в причинах низких показателей, разработал и реализовал план по улучшению деятельности «Казына Капитал Менеджмент».

При этом, помимо непосредственно операционной деятельности, были вопросы к бизнес-модели: насколько она активна, насколько компания эффективна с точки зрения реализации своей миссии.

– И что же вы увидели? Каковы были результаты?

– По состоянию на февраль 2017 года или за десятилетний период своего существования ККМ было создано 12 фондов прямых инвестиций. У них был мандат финансирования в проекты как в Казахстане, так и за пределами нашей страны.

С чем я столкнулся? Во-первых, надо было разобраться, 12 фондов за 10 лет – это много или мало. Во-вторых, нужно было понять, насколько правильно используются ресурсы, находящиеся в распоряжении фондов. Ну и самое главное – какое влияние оказывает ККМ на развитие рынка private equity в стране.

Помимо стратегических задач на повестке также были открытые вопросы операционной деятельности и эффективного взаимодействия с нашими партнерами и управляющими компаниями в рамках существующих фондов: низкая инвестиционная активность, слабый мониторинг, отсутствие системного подхода по управлению и администрированию, слабая база данных по новым инвесторам.

Это все то, с чем мы начали работать весной этого года.

– Как обстоят дела на сегодняшний день?

– Прошло девять месяцев с момента, как я пришел в компанию, и по финансовым и операционным результатам объективно можно увидеть улучшение. Мы стартовали с неудовлетворительных результатов первого квартала, но по итогам второго и третьего кварталов этого года ККМ достиг перевыполнения по всем плановым показателям.

В частности, инвестиции ККМ в фонды прямых инвестиций за 9 месяцев 2017 года составили 4,1 млрд тенге при плане 979 млн тенге. За этот период фонды с участием ККМ профинансировали проекты в сфере автоматизации и роботизации, медиа-индустрии, обрабатывающей промышленности и других отраслях. Это позволило компании увеличить наш инвестиционный портфель до 66 млрд тенге, что на 6 млрд тенге выше планового показателя. Чистый доход за 9 месяцев 2017 года составил 4,2 млрд тенге при плане 1,5 млрд тенге, то есть превысил планируемый уровень почти в 3 раза. При этом в 2016 году компания была в убытке, который составлял 2 млрд тенге. В целом, думаю, что до конца года мы сохраним положительную динамику по всем параметрам – это и инвестиционная деятельность, и показатели чистой прибыли, и привлечение новых инвестиций.

– О каких новых инвестициях идет речь?

– За последние несколько месяцев приняты корпоративные решения о создании трех новых фондов, общая капитализация которых составит порядка $600 млн. Один из них мы уже запустили – это совместный фонд с Банком Развития Казахстана с капитализацией 33,5 млрд тенге ($100 млн).

По другому фонду в начале ноября состоялась рабочая поездка в Пекин и Гонконг, где мы встретились с частными инвесторами и государственными компаниями. До поездки в Китай мы проводили переговоры с тремя потенциальными инвесторами. По результатам встреч нам удалось заинтересовать еще двух крупных игроков, что позволит увеличить капитализацию фонда с $300 млн до $400 млн. Более того, мы достигли договоренности о том, что в казахстанские проекты будет инвестировано не менее 75% средств фонда, хотя до этого речь шла о 50%. Это победа для нас. Сейчас мы уже вплотную работаем над созданием фонда.

Третий фонд мы создаем с пулом местных и иностранных частных инвесторов. Сейчас они уже подтвердили готовность быть нашими партнерами. Хочу отметить, что этот фонд тенговый (33 млрд тенге), что делает его привлекательным для казахстанских предприятий как источника долгосрочных инвестиций.

О чем это говорит? Или 12 фондов за десять лет, или 3 фонда за 9 месяцев – мне кажется, разница налицо. Если делать абсолютное сравнение, то текущая динамика в три раза выше исторической.

– А что происходит с существующими фондами?

– Мы пересмотрели наши взаимоотношения с управляющими компаниями по существующим фондам. Как инвестор, ККМ начал задаваться новыми вопросами. Например, по фондам с низкой инвестиционной активностью – мы детально изучаем их деятельность и помогаем управляющим компаниям ее активизировать. В случае, если мы не видим положительной динамики, поднимается вопрос о перераспределении денег в другие – более эффективные – фонды.

Кроме этого нам удалось существенно снизить расходы по управлению такими фондами. Если раньше их годовая комиссия за управление составляла от 2 до 2,25% от размера фонда, то теперь мы ее снизили до 1,5–1,85%. Кстати, по новому фонду с китайскими инвесторами комиссия за управление будет составлять не более 1,5%. Это существенно ниже общепринятой мировой практики – 2–2,25%.

У меня по жизни есть принцип: «Бойся не больших расходов, а маленьких доходов». Поэтому мы не пересматриваем комиссии по эффективным фондам. Эффективность измеряется не только количеством проектов, но и умением находить и создавать прибыльную инвестицию.

– Почему у существующих фондов низкая активность?

– В числе объективных причин можно отметить наличие хорошо развитого банковского финансирования. Оно позволяло бизнесменам обращаться в банки, получать необходимый объем кредитования и финансировать свой рост без привлечения инвестиций в капитал. Кроме этого, наши бизнесмены в целом не привыкли пускать кого-то в капитал, т. к. есть определенное непонимание инструмента private equity и роли фонда в качестве инвестора. Это осложняло работу управляющих компаний по поиску инвестиций. Сделки с участием private equity фондов были, но сказать, что в Казахстане такая форма инвестирования прижилась и получила популярность, нельзя. Плюс к этому несколько девальваций национальной валюты, глобальный финансовый кризис и, как следствие, недостаток интересных инвестиций.

– Не был ли преждевременным приход фондов прямых инвестиций в Казахстан?

– В середине 2000-х годов в Казахстане уже была развита банковская система, активно функционировал фондовый рынок. Следующим естественным шагом было развитие рынка private equity. Создание «Казына Капитал Менеджмент» в 2007 году было своевременным и правильным решением, которое позволяло создать экосистему для применения инструмента private equity. В ее рамках должна была сформироваться критическая масса профессионалов, которые знают, как создаются фонды, как ими управлять, как правильно осуществлять инвестирование и выходы из проектов.

– И насколько развит рынок private equity сегодня?

– На начало 2017 года нами идентифицированы более 20 крупных участников рынка private equity, общий объем частных инвестиций которых оценивается в сумму более $24 млрд. Они разделяются следующим образом: family-офисы и бизнес-конгломераты, международные институциональные инвесторы, квазигосударственные фонды, фонды прямых инвестиций. По стоимости активов под управлением превалируют family-офисы и бизнес-конгломераты – это 95% от общей стоимости рынка. Однако, несмотря на капитализацию, у нас нет развитого рынка private equity, в связи с отсутствием большого количества независимых игроков.

Например, помимо фондов ККМ, мы видим ряд российских фондов или фондов дальнего зарубежья, которые рассматривают и заходят в казахстанские проекты, но их не так много, чтобы утверждать, что у нас есть и работает сегмент рынка фондов прямых инвестиций.

– Почему?

– Когда создавался ККМ, мне кажется, было два сценария развития событий. Согласно первому из них, ты имеешь капитал, который полностью инвестируется в создание ограниченного количества фондов. После этого ты успокаиваешься, занимаешься администрированием и ожидаешь выходов из проектов. Если бы мы были частной структурой, это было бы нормально.

В рамках второго сценария у тебя есть достаточный капитал для создания критической массы игроков на рынке private equity для его дальнейшего самостоятельного развития.

Как институту развития ККМ не удалось создать такую экосистему, т. е. компания развивалась по первому сценарию: проинвестировала все деньги, создала 12 фондов, и теперь занимается администрированием. И по сути, мне кажется, в какой-то момент компания ушла в какой-то спящий режим.

– Чтобы вывести ее из этого спящего состояния, нужны какие-то новые вливания, и как акционер к этому относится?

– В целом вливания нужны, но обращаться сейчас к акционеру за новыми деньгами считаю неправильным. Поэтому было решено поменять бизнес-подходы: перераспределить средства, активизировать деятельность существующих фондов, создавать новые фонды с минимальным участием ККМ, искать другие направления для развития рынка private equity.

К примеру, в рамках созданного с Банком развития Казахстана совместного фонда предусмотрено привлечение 33,5 млрд тенге на рынок private equity, из которых 97% выделяются со стороны БРК. В результате наших инициатив рынок получил дополнительную инвестиционную ликвидность, а Банк развития – возможность предложить своим клиентам новый продукт и повысить bankability своих проектов.

– Это наверняка сопровождается критикой …

– Не критикуют того, кто ничего не делает. С этой точки зрения мы относимся к любой критике положительно. Приведу один пример, зачем был создан фонд БРК-ККМ.

Как институт развития, БРК активно осуществляет проектное финансирование. Это проекты, часто реализуемые с нуля. До запуска у проекта нет денежных потоков. Банк готов предоставить ему льготный период на выплату процентов. Однако начисленный процент должен быть обеспечен залогом либо капиталом по требованию банка. Это один из примеров, когда экономически привлекательным проектам с твердыми offtake-контрактами банк говорит «нет». Для расширения «узкого горлышка» и был создан этот фонд, который может входить в капитал таких проектов.

Бизнесмен должен выбирать, что для него важнее – или быть единственным собственником бизнеса без роста, или привлечь инвестора в проект, который повышает стоимость его бизнеса.

Для Фонда и Банка риски минимизированы. Это и есть синергия двух институтов развития. Наш фонд-менеджер знает, что это проект Банка развития Казахстана. По проекту есть план финансирования, этот проект будет введен в эксплуатацию и будет производить продукцию, по которой есть твердые offtake-контракты.

– Это все ваши инициативы, или вы намерены предложить рынку что-то еще?

– Это своего рода «ручные» инициативы. Мы выявили еще несколько факторов, на которые стоит обратить внимание. Переговорив с существующими фондами, мы выяснили, что зачастую инвесторы «бегают» за одними и теми же активами в нашей стране. Поэтому рынок тоже не развивается. Предприятий, требующих вложений, в стране много. При этом фонды не готовы заходить в проекты, по которым непонятна стратегия выхода.

Изучив международный опыт, мы пришли к выводу, что помимо вышеуказанных причин рынок private equity также в значительной степени зависит от развитости фондовых рынков – как на этапе привлечения инвестиций, так и на этапе выхода из проектов. Низкий уровень развития финансовых рынков в Казахстане препятствует привлечению международных частных и институциональных инвесторов. Отсутствие некоторых компонентов, таких как торговые площадки для малого и среднего бизнеса, вторичного рынка для фондов private equity, а также чрезмерные законодательные требования на фондовом рынке, ограничивают доступ к private equity со стороны широкого круга компаний.

Для развития рынка private equity мы обсуждаем с фондами разные альтернативы по предоставлению выходов из проектов – это отдельная торговая площадка для МСБ на базе фондовой биржи, внебиржевой рынок и рынок специализированных ПИФов (паевых инвестиционных фондов).

В декабре этого года у нас будет круглый стол с участием представителей Казахстанской фондовой биржи, нескольких брокеров, наших fund-менеджеров, бизнесменов, где мы хотим все эти предложения обсудить: какая из этих альтернатив наиболее приемлема для всех. Если результаты этого круглого стола будут положительными, то мы попробуем что-то сделать в 2018 году.

– Проходила информация, что для размещения на Гонконгской бирже в качестве пилотов будут отбираться какие-то казахстанские компании…

– Это еще одна инициатива, которая родилась во время нашей поездки в Гонконг. Мы попросили наших партнеров организовать нам встречу с руководством Гонконгской фондовой биржи и инвестиционными компаниями. В итоге мы с ними договорились, что попробуем реализовать пилотный IPO на базе Гонконгской биржи одной-двух казахстанских компаний с участием наших фондов. Если у нас получится, то в будущем у fund-менеджеров будет еще одна возможность выходить из проектов.

По Гонконгской бирже у нас есть long list потенциальных проектов, которые подходят по параметрам. Теперь мы ожидаем, что fund-менеджеры и собственники проектов обеспечат обратную связь и подтвердят свою заинтересованность. Как только они это сделают, мы высылаем этот long list в Гонконг нашим коллегам, они делают анализ и дают свое заключение – по каким проектам они готовы работать.

По сути, мы выступили в роли посредника для всех участников этого возможного взаимодействия, то есть наше содействие развитию рынка может быть разным. Все-таки это не наша ниша, но мы хотим помочь, выходим за пределы своего мандата.

– И какими силами все это осуществляется?

– ККМ – это всего 24 человека. Это маленькая компания с небольшим штатом, управляющая большим портфелем проектов. С учетом того функционала, который делает наша структура, новых инициатив, КПД наших сотрудников просто зашкаливает даже по меркам частного бизнеса.

– У вас лично остается время на что-то, кроме работы при этом?

– Я стараюсь находить время для занятий спортом. Например, хожу в боксерский клуб. Это клуб для «белых воротничков», это не совсем фитнес, но и не бокс в так называемых «черных залах». Мне нравятся мои занятия боксом – ты фокусируешься на тренировке, потому что если думаешь параллельно о чем-то еще, обязательно пропустишь удар. Бокс – это своя философия, это умный вид спорта. Тут не важно, сколько пропустишь ударов, главное – не оставить их без ответа. Важно не только то, кто как подготовлен физически и функционально, но и кто кого переиграет. Этим бокс мне нравится, этим он интересен. Это победа не только за счет агрессии и нахрапа, это победа за счет выбора правильной стратегии. Все, как и в жизни.

– Побед вам на всех поприщах и спасибо за интервью.

ОБЩЕСТВО

Испытательный полигон партийцев

«Нур Отан» рассмотрел состояние развития лабораторий в вузах в рамках госпрограммы «Нурлы жол»

Отчет

22 ноября в г.Астана в Мажилисе депутаты-нуротановцы рассмотрели вопрос «О состоянии развития и функционирования лабораторий, созданных в базовых вузах в рамках государственной программы инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015-2019 годы», отмечается на официальном сайте Мажилиса Парламента Республики Казахстан.

Парламента Республики Казахстан.

Санжар АМЕРХАНОВ

Напомним, что в госпрограмме «Нурлы жол» отдельно отмечено, что функционирование ЕАЭС и предстоящее вступление в ВТО обуславливают необходимость дальнейшего качественного развития испытательной базы Республики Казахстан. Испытательная база на 1 января 2015 года насчитывала 680 аккредитованных испытательных лабораторий, 89 органов по подтверждению соответствия, 67 органов по подтверждению соответствия систем менеджмента, 359 проверочных лабораторий, 28 калибровочных лабораторий. Из 680 испытательных лабораторий только 204 актуализированы на соответствие требованиям технических регламентов Таможенного союза. При этом оснащенность отечественных аккредитованных испытательных лабораторий недостаточна для охвата всех требований нормативных документов, принятых в рамках Таможенного союза. Это может привести к отказу от услуг отечественных испытательных лабораторий и будет способствовать образованию зависимости некоторых отраслей от аналогичных услуг лабораторий соседних стран-членов Таможенного союза и ЕАЭС.

Целью развития лабораторной базы в рамках госпрограммы «Нурлы жол» являются реализация требований технических регламентов Таможенного союза, выпуск конкурентоспособной и качественной продукции, обеспечение достоверности проведения процедур сертификации и снижение стоимости услуг по сертификации, исключение зависимости от испытательной базы зарубежных стран. Для решения проблем недостаточности испытательной базы за счет средств Национального фонда будут обеспечены расширение и дооснащение действующих испытательных лабораторий в легкой и химической промышленности, металлургии, области пожарной безопасности и гражданской обороны, а также ветеринарии. В результате расширения и дооснащения действующих испытательных лабораторий будут дооснащены 60 региональных ветеринарных лабораторий современным оборудованием, будет создана испытательная база для оценки соответствия требованиям новых ТР ТС в области пожарной безопасности и безопасности химической продукции. Развитие инфраструктуры качества продукции позволит обеспечить безопасность и повысить конкурентоспособность отечественной продукции для проведения гибкой внешней торговой политики и оптимизировать расходы субъектов предпринимательства, связанные с необходимостью подтверждения соответствия качества продукции в странах ЕАЭС.

Как отмечено на заседании, всего за 2015 и 2016 годы созданы 49 новых междисциплинарных лабораторий в рамках ГПИР за счет средств Национального фонда.

Хотелось бы отметить, что эффективным показателем инновационной экономики обозначены тренды развития вузовской науки. Усиливается интеграция университетов и бизнес-структур. В рейтинге IMD в топ стран-лидеров, где высшее образование отвечает потребностям экономики, входят Швеция, Сингапур, Дания, Канада, Финляндия. Казахстан занимает 44-ю позицию среди 60 стран мира.

Приоритетом высшего и послевузовского образования Казахстана обозначено триединство образования, науки и производства. Начат процесс институционального преобразования высшей школы страны. Создан первый исследовательский вуз – Казахский национальный исследовательский технический университет имени К.И. Сатпаева. Здесь сформирован пул ведущих ученых страны, выполняющих фундаментальные и прикладные научно-образовательные исследования.

Функционируют 16 офисов коммерциализации, 3 технопарка и 4 бизнес-инкубатора. Флагманом глобального образования и научных открытий стала автономная организация образования «Назарбаев Университет». В инженерных школах вуза успешно стартовали инновационные образовательные и научные проекты.

Реализуются проекты развития исследовательских вузов. Создана принципиально новая модель управления наукой. Определены механизмы финансирования научных исследований – базовое, грантовое и программно-целевое. Независимую экспертизу проводит Национальный центр государственной научно-технической экспертизы. Пять национальных научных советов являются коллегиальным органом принятия решений. В 2015 году был успешно завершен проект казахстанской науки и Всемирного Банка «Коммерциализация технологий». Реализованы 65 научных проектов. Заключены 6 лицензионных соглашений.

НИОКР выполняют 392 научные организации, в том числе 245 научно-исследовательских институтов). В них работают более 25 тыс. научных сотрудников. Ученые страны имеют доступ к мировым информационным ресурсам. Подписаны лицензии и соглашения с крупнейшими зарубежными компаниями и издательствами Thomson Reuters, Springer, Elsevier.

Отмечается значительный рост публикационной активности казахстанских ученых в международных рейтинговых изданиях. В 2015 году количество публикаций в ведущих рейтинговых журналах мира составило 1 995, из них только в Scopus (Elsevier) – 976, Web of Core Collection (Thomson Reuters) – 327 и одновременно в обеих базах – 692.

Укрепляется кадровый потенциал науки. Отмечается рост численности казахстанской молодежи в науке. Значительными стимулами для ученых стали Государственная премия в области науки и техники, 6 именных премий МОН РК, государственные научные стипендии (50 для молодых и 25 для выдающихся ученых).

В заключение отметим, что Указом Президента Республики Казахстан от 11 мая 2016 года № 255 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Казахстан от 6 апреля 2015 года № 1030 «Об утверждении Государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы жол» на 2015-2019 годы и внесении дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 957 «Об утверждении Перечня государственных программ» в подразделе «5.6. Развитие инфраструктуры в сфере образования» были внесены изменения в часть 8-ую в следующей редакции: «В сфере высшего образования при 11 вузах, определенных базовыми для программы индустриально-инновационного развития, будут созданы 48 новых лабораторий по следующим направлениям: производство строительных материалов, пищевая промышленность, металлургия, машиностроение, технологические машины, энергетика, нефтехимия, химическая промышленность. Все лаборатории будут соответствовать международным стандартам. В двух медицинских вузах будут дооснащены научные лаборатории общего пользования».

Казахстанцы не доверяют отечественной фарминдустрии

Акценты

На фармацевтическом рынке Казахстана доминирующие положение занимает розничный рынок готовых лекарственных средств. В первом полугодии 2017 года он показал значительный прирост в стоимостном выражении по отношению к 2016 году (21%). Кроме того, на рынке существует тренд на увеличение спроса на небрендовые и недорогие препараты вместо более дорого брендового продукта. Однако, как считают эксперты, последнее слово в пользу того или иного препарата всегда остается за пациентом.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

24 ноября текущего года в ходе встречи главы государства с министром здравоохранения РК **Елжаном Биртановым**, президент подчеркнул важность вопроса по профилактике заболеваний и роли граждан в деле формирования здоровой нации. Он также отдельно остановился на вопросах государственного регулирования цен на лекарственные препараты и борьбы с коррупцией в фармацевтической отрасли.

В свою очередь министр, рассказывая о предпринимаемых его ведомства мерах в обозначенных вопросах, подчеркнул: «Начиная с 2012 года, в Казахстане осуществляется программа по бесплатному лекарственному обеспечению. Она имеет очень хороший эффект, поскольку почти 2,5 млн человек получают бесплатные лекарства для лечения от 50 болезней, в том числе артериальной гипертонии, сахарного диабета и онкологических заболеваний».

Вместе с тем, согласно исследованиям аналитиков компании ViORTIS GC, росту розничного рынка готовых лекарственных средств способствовали два фактора: рост цен и снижение стоимости доллара. Однако при этом наблюдается и снижение дохода населения, что, в свою очередь, ограничивает рост розничного рынка как в стоимостном, так и натуральном выражении. В таких экономических условиях усиливаются позиции российских и отечественных производителей за счет низкой стоимости на продукцию. «Больше половины розничного рынка ГЛС в натуральном выражении занимает продукция стран ЕАЭС – Россия, Казахстан и Беларусь. Также российская и отечественная продукция обеспечили 72% прироста всего рынка в натуральном выражении.

Главный лидер в данной тройке, безусловно, Россия, продукция которой доминирует на рынке в натуральном выражении с долей рынка в 30%. Продажи лекарств белорусского производства сократились в сравнении с первым полугодием 2016 года на 6%. Столь значимая доля рынка в натуральном выражении у продукции России, Казахстана и Белоруссии обусловлено низкой стоимостью», – отмечает в своих исследованиях аналитик ViORTIS GC **Данияр Батыров**.

При этом эксперт отмечает, что на рынке наблюдается и тренд на увеличение спроса на небрендовые и недорогие препараты вместо более дорого брендового продукта.

В свою очередь, генеральный директор фармацевтической компании «Абди Ибрахим Глобал Фарм» **Зиятхан Гасанов** считает, что, в целом, казахстанцы не доверяют качеству продуктов отечественного производства, поэтому задача отечественных фармацевтических компаний заключается в том, чтобы изменить это мнение, ведь на самом деле многое зависит от самого пациента, именно он принимает конечное решение, какой препарат ему принимать.

«К сожалению, среди населения существует определенное недоверие к качеству продуктов отечественного производства, и это касается не только фармацевтической отрасли. Но нас контролируют государственные органы, нас также контролируют и конкуренты. Кроме этого, нередко пациенты, к примеру, принимающие препараты для лечения сахарного диабета, приняв таблетку по истечению короткого времени могут сделать вывод о том, работает препарат или нет», – отмечает Зиятхан Гасанов.

По его словам, в Казахстане сегодня пришли очень мощные и влиятельные инвесторы, и это не может не сказываться на всем фармацевтическом рынке.

«Практически на протяжении 20 лет я сам являлся врачом. И одна из заповедей и целей любого врача – не навредить. Поэтому, проводя исследование продукта, мы изучаем оригинальность препарата, далее занимаемся поиском субстанций для его производства. Цена для нас – не самое главное, мы не преследуем цели удешевить продукцию, первостепенным является качество», – говорит г-н Гасанов.

Правительство придумало, как обеспечить всех работой

В рамках проекта «Орлеу» за 9 месяцев 2017 года трудоустроены на постоянные рабочие места 24 861 человек
Фото: Stanislav Samoylik / Shutterstock.com

Социум

Работодатели неоднократно отмечали невысокое качество трудовых ресурсов. На рынке труда превалирует доля тех, кто имеет лишь основное, среднее, общее и начальное образование. Ситуацию усугубляет высокая, по сравнению с развитыми странами, доля самозанятых – 2,1 млн человек. Все это вызовы для рынка труда правительство намерено решить в ближайшие четыре года в рамках реализации «Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы» и проекта «Орлеу».

Мадина МАМЫРХАНОВА

По данным на 1 августа текущего года, за участием в «Программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы» обратились 276,2 тыс. человек, из них 248,4 тыс. человек (или 90%) включены в состав ее участников. Из числа включенных в состав участников, безработными являются 200 тыс. человек, самозанятыми – 48,4 тыс. человек. На отчетную дату трудоустроено более 200 тыс. человек, из них 178,3 тыс. (83,4%) имеют обязательные пенсионные взносы. На постоянную работу трудоустроено 56,1% от общего количества трудоустроенных (или 119,9 тыс. человек).

Но для достижения главной цели программы – снижение непродуктивной занятости и уровня безработицы, особенно среди молодежи, правительством предусматривается массовое обучение, в первую очередь молодых людей востребованным на рынке труда профессиям. В этом ее главное отличие от «Дорожной карты занятости-2020», которая, как известно, направлена была на целевое обучение граждан с последующим трудоустройством на конкретные рабочие места, заявленные работодателями.

Как отметили в министерстве труда и социальной защиты населения, новый подход, с одной стороны, несет в себе активизацию собственных усилий и развитие конкуренции на рынке труда как среди работников, так и среди работодателей. С другой стороны, условием успешного трудоустройства станет наличие соответствующей потребностям рынка квалификации и производственных навыков.

Следует отметить, что для определения потребности в кадрах в разрезе отраслей и специальностей в течение первого квартала 2017 года был проведен опрос 8 441 предприятий, в которых работает свыше 630 тыс. человек.

Согласно опросу, наибольший спрос на работников в текущем году ожидается со стороны микропредприятий, которые планируют увеличить численность на 8,7%, а также малых предприятий (+1,5%), в то время как средние предприятия планируют рост численности работников всего на 0,8%, крупные – на 0,9%.

В отраслевом разрезе наибольший спрос ожидается по сельскому хозяйству, где он составляет порядка 37 тыс. человек, а также торговле (18,6 тыс. человек) и секторе индивидуально оказываемых услуг (14,9 тыс. человек). При этом следует отметить, что в сельском хозяйстве значительная часть спроса связана с сезонностью работ.

В региональном разрезе наибольший спрос исходит от Алматинской области (27,5 тыс. человек) и г. Алматы (20,7 тыс. человек), наименьший – в Карагандинской (+3,3 тыс. человек) и Западно-Казахстанской (+4 тыс. человек) областях.

В разрезе профессий наибольшая потребность имеется в квалифицированных работниках промышленности (строители-монтажники, слесарь, токарь, станочник), количество которых оценивается в 32 тыс. человек, а также специалистах высшей квалификации (30 тыс. человек).

Образование для всех

Для устранения имеющихся дисбалансов на отечественном рынке труда минсоцтруда в рамках Программы начало реализацию двух проектов: предоставление бесплатного профтехобразования и обучение в рамках краткосрочных курсов.

Обучение в рамках первого направления будет осуществляться на базе организаций ТиПО, где предусматривается получение первой рабочей профессии для молодежи в возрасте от 15 до 24 лет.

Проектом «Бесплатное профессионально-техническое образование для всех» в рамках госпрограммы «Развитие продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы» охвачены 318 колледжей, 33 из которых частные.

Все желающие будут обучаться востребованным на рынке труда специальностям за счет местного бюджета. В качестве социальной поддержки им будет выплачиваться стипендия, проезд и предоставляться одноразовое горячее питание. Срок обучения зависит от специальности и программы и, в целом, будет составлять от года до трех лет. Набор будет производиться из числа лиц, не сдавших ЕНТ, не поступивших в учебные заведения и из неблагополучных семей.

В этом году, по данным Министерства труда и социальной защиты РК, по госзаказу были приняты 79,5 тыс. человек, из них после 9 класса – 57 577 человек, после 11-го – 21 937 человек. Наибольшее количество обучающихся составляет из малоимущих семей – 26 308 человек, или 33%. Затем идут из многодетных семей – 12 386 человек (16%) и дети-сироты – 1 562 человека (2%).

В целом, в рамках проекта «Бесплатное профессионально-техническое образование для всех» за 5 лет могут получить бесплатную рабочую специальность более 720 тыс. человек.

Тогда как в рамках второго направления за счет республиканского бюджета будут готовить кадры с техническим и профессиональным образованием, плюс краткосрочное профессиональное обучение.

По данному направлению могут обучаться те, кто не поступил в учебные заведения или ищут работу, оказавшись в трудной жизненной ситуации, а также члены малообеспеченных семей, молодежь в возрасте до 29 лет, самозанятые, безработные. Продолжительность обучения – от 1 до 6 месяцев на дуальной основе. Преимущества данной формы работы является непосредственное получение навыков и возможно дальнейшего трудоустройства на этом предприятии.

Как отметили в минсоцтруда, на сегодня в регионах на базе 402 колледжей краткосрочным обучением охвачено более 60 тыс. человек. Они обучаются по таким востребованным профессиям, как парикмахер, электрик, газоэлектросварщик, каменщик, повар. На сегодня уже завершили обучение 23 тысячи человек, из которых 9,5 тысячи нашли себе работу. При этом 70% из них трудоустроены при содействии Центров занятости, 30% – нашли работу самостоятельно.

В целом, до 2021 года бесплатную квалификацию ТиПО получат около 720 тыс. граждан. Госзаказ составляет – 460 тыс. мест за счет местного бюджета, ежегодно 21,3 тыс. мест за счет республиканского бюджета, краткосрочное обучение – 260 тыс. человек. По годам это выглядит так: 2017 – 71 тыс. человек, 2018 – 36 тыс., 2019 – 46 тыс., 2020 – 50 тыс., 2021 – 56 тыс.

Граждане из отдаленных населенных пунктов также смогут получить бесплатно профессию, обучаясь в мобильных учебных центрах в пилотном режиме. В частности, в Акмолинской, Актюбинской, Восточно-Казахстанской, Мангистауской и Костанайской областях.

«Өрлеу» вам в помощь

Параллельно министерством труда и соцзащиты реализуется в Акмолинской, Карагандинской, Восточно-Казахстанской, Мангистауской, Южно-Казахстанской и Жамбылской областях проект «Өрлеу», направленный на вывод малообеспеченных семей из трудной жизненной ситуации. В масштабах страны проект будет реализовываться с 1 января 2018 года.

Участникам проекта будет выплачиваться адресная социальная помощь в новом формате, которая заменит три ныне существующих вида пособий, предоставляемых многодетным и малообеспеченным семьям. Объединены будут в один пакет специальное государственное пособие многодетным семьям, детское пособие до 18 лет для малообеспеченных семей и действующая адресная социальная помощь.

По прогнозам министерства труда и социальной защиты населения, социальная реформа затронет почти 250 тыс. семей-получателей специального государственного пособия, свыше 175 тыс. семей, получающих пособие на детей и свыше 6,5 тыс. семей-получателей адресной социальной помощи.

Право на участие в проекте «Өрлеу» имеют семьи (граждане), чьи средние доходы на одного члена семьи в месяц составляют ниже 60% от величины прожиточного минимума.

При этом сама адресная социальная помощь будет разделена на безусловную и обусловленную денежную помощь. Последняя будет предоставляться семье только при выполнении условий социального контракта активизации семьи. Социальный контракт подписывается между семьей, участвующей в проекте и отделом занятости и социальных программ. По контракту члены семьи обязуются работать над преодолением трудной жизненной ситуации. Для каждой семьи разрабатывается индивидуальный план по выходу из трудной ситуации. Выполнение семьей обязательств социального контракта активизации семьи будет регулярно контролироваться. При отказе от выполнения условий соцконтракта и мер содействия занятости семья будет лишена адресной социальной помощи.

Безусловная же денежная помощь будет предоставляться семьям, в которых некому работать, или семьи, трудоспособные члены которых по объективным причинам не могут участвовать в мерах содействия занятости. Это, например, семьи инвалидов или одинокие пенсионеры, а также матери, которые одни воспитывают детей дошкольного возраста. Для таких семей обязательное участие в мерах занятости для получения пособия не требуется.

По состоянию на 1 октября 2017 года в данном проекте приняли участие более 161 тыс. человек. В активные формы содействия занятости были привлечены 32,5 тыс. человек. Это в 5,3 раза больше показателей 2016 года, когда участниками проекта «Өрлеу» стали 38,8 тыс. человек.

За 9 месяцев 2017 года трудоустроены на постоянные рабочие места 24 861 человек и 4 697 человек были направлены на общественные работы и социальные рабочие места. Кроме того, более 2 276 специалистов направлены на переподготовку и молодежную практику. В результате участия в проекте среднедушевой доход участников увеличился в 3,1 раза.

Прежде чем брать займ, клиент должен увидеть квартиру

Жилье

Государственная программа «Нурлы жер» набирает обороты. Напомним, согласно планам по данной программе, до конца года планируется сдать 15 000 квартир, которые будут проданы по цене ниже рыночной. Подробно об особенностях программы в интервью «Къ» рассказал заместитель директора филиала АО «Жилстройсбербанк» в г. Алматы Диас Рахымхан.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Д.Рахымхан: «Госпрограмма простимулировала БВУ выдавать ипотеку»

– Диас, насколько я знаю, Жилстройсбербанк очень тесно работает с акиматом г.Алматы в рамках программы «Нурлы жер». Расскажите, пожалуйста, как именно ведется это сотрудничество?

– У нас есть продукты для всех категорий населения. Есть и продукт, который реализуется в рамках программы «Нурлы жер», ранее это была госпрограмма «Нурлы жол». Так вот здесь, если дом сдается по линии акимата, который является заказчиком для строительных компаний, половина квартир распределяется между очередниками акимата и заемщиками нашего банка. Акимат дает нам списки и согласно им, мы распределяем квартиры. Например, если в общей сложности было сдано 200 квартир, то 100 квартир распределяется между очередниками акимата, остальные 100 квартир – среди вкладчиков Жилстройсбербанка. При этом они необязательно должны быть очередниками. Это просто люди, которые копят деньги. Главное условие по госпрограмме «Нурлы жер», чтобы у них (ни у заявителя, ни у членов семьи) не было другого жилья последние 5 лет. Если это Алматы и Астана, то в этих городах у заявителя должно быть хотя бы 2 года прописки, а вот в других регионах прописка не требуется.

– Очередников акимата определяет его управление?

– У них есть определенные критерии, о которых я не могу точно сказать, потому что нам дают просто списки. Эти списки мы сразу заливаем в систему, и депозит этого очередника закрашивается. Когда заявки подаются на определенный объект, сразу происходит распределение: очередники уходят на одну половину квартир, вкладчики банка на другую.

Если очередников будет меньше, чем количество квартир, которые для них выделены, то эти квартиры перекрываются вкладчиками ЖССБ и наоборот.

– Есть ли пример хотя бы в Алматы, что этот дом был заселен именно по такому принципу?

– В этом году выделяется 650 квартир: 422 квартиры в мкр. Саялы и 228 квартир в мкр Жас-Канат, стоимостью 180 тыс. тенге за квадратный метр. Это социальное жилье. Дома строились в течение года, и на сегодняшний момент происходит реализация квартир в мкр. Саялы, в чистовой отделке по цене – 160 тыс. тенге за квадратный метр. Жилье очень качественное. К нам поступили документы, дома уже готовы, и мы проводим оформление договоров купли продажи и процедуру выдачи займов для клиентов.

– Оформление происходит с участием Казахстанской ипотечной компании?

– Нет, все идет через акимат, поскольку именно он является заказчиком строительства объектов. Соответственно, договоры купли-продажи оформляются через управление жилья акимата г.Алматы.

«Нурлы жер» имеет несколько направлений. Первое – это субсидированные ставки для ипотечников. Данное направление как раз реализовывается через КИК. Но ЖССБ здесь не участвует. Участвуют БВУ, у которых ставка завышена – 16-17%, и для их клиентов до 7% субсидирует КИК. Там по условиям необходимо купить новое жилье, иметь первоначальный взнос 30%. В других направлениях КИК больше не участвует.

Второе направление – это строительство кредитного жилья через ЖССБ, а точнее через систему жилищных сбережений. Как раз как я уже упоминал пример с акиматом. Это жилье для его очередников и вкладчиков ЖССБ.

Третье направление – это субсидирование ставки для застройщиков. Данное направление направлено на стимулирование строительства. Здесь участвует «Даму». Застройщик берет кредит на определенную сумму, чтобы построить дома, а «Даму» также под 7% проводит субсидирование и, тем самым, снижает ставку до 10-7% для застройщика. Конечно, это удешевляет конечную цену для потребителя.

– Какова роль ЖССБ в программе для застройщиков?

– Не менее 50% квартир должно продаваться для вкладчиков ЖССБ. Если застройщик просубсидировался, построился, он должен не менее половины квартир продать через ЖССБ. Если ему удобно, может все квартиры продать через наш банк.

– Вот интересно. Обычно дом принимают архитектурно-строительные ведомства. А ЖССБ тоже внимательно следит за качеством стройматериалов, которые использует застройщик, или за ходом самого строительства?

– Контрольную функцию мы не можем выполнять, потому что мы не уполномоченный орган. Но у нас в каждом филиале есть свой специалист, который мониторит эту стройку. У застройщика есть так называемые очереди: 30% готовности, 60%, 70%. Поэтому наш специалист каждый месяц выкладывает фотографии у нас на сайте. И если там что-то не так пошло, например, сроки затянулись, или материалы не того качества, он сразу сообщает об этом.

– Бывали ли случаи, когда вкладчики ЖССБ отказывались от квартиры, потому что остались недовольны ее качеством или расположением?

– Конечно, бывают случаи, когда клиент недоволен. Но в основном эти вопросы касаются косметического ремонта: штукатурка осыпалась, окно не так открывается. Все эти проблемы устраняются чаще всего самим застройщиком. Потом он дает еще два года гарантии. Мы требуем, чтобы прежде чем брать займ, клиент сам увидел квартиру и заполнил акт приема-передачи. Если ему что-то не нравится, он может отказаться от этой квартиры, но не поменять ее, потому что все уже распределено. Если каждый начнет меняться, возникнет неразбериха. Но таких случаев, когда клиент остался недоволен квартирой, практически не было.

– А вам не кажется, что такие программы как «Нурлы жер», наоборот, осложняют ситуацию на рынке ипотеки для БВУ?

– Нет, конечно. В направлении, где идет субсидирование ставки для клиентов, нам там вообще запретили участвовать, так как у нас ставка и так гораздо ниже, чем в других банках, где ставка снижается до 10%. По этой линии банки, участвующие в программе идут впереди, потому что мы такие займы не выдаем. Им дали такую свободу. Они, к примеру, могут выдавать займы для любого нового жилого комплекса. Главное, чтобы это было первичное жилье. А мы только под определенные гособъекты. Наоборот, я считаю, эта программа простимулировала другие банки выдавать ипотеку.

На особом контроле

Программа

Еще в октябре текущего года премьер-министр Бакытжан Сагинтаев сообщил, что эффективное исполнение госпрограммы «Нурлы жол» находится на особом контроле у главы государства. В этой связи, основная задача для всех участников заключается в том, чтобы достичь всех запланированных индикаторов.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Согласно планам по программе «Нурлы жол» до 2019 года планируется реконструировать и построить 7 тыс. км дорог. По итогам 2015-2016 годов было введено в эксплуатацию 1,3 тыс. км (2015 г – 456 км, 2016 г – 767 км) автодорог I и II-технической категории:

– Западная Европа – Западный Китай – 493 км;
– Шетпе – Актау – 52 км;
– Центр – Юг – 217 км;
– Центр – Восток – 112 км;
– Бейнеу – Актау – 100 км;
– Алматы – Өскемен – 117 км;
– Астана – Петропавловск – 117 км;
– Жезказган – Петропавловск – 15 км.

Данные проекты имеют и свой мультипликативный эффект. В рамках реализации проектов было задействовано: 75 тыс. человек, 9 тыс. единиц дорожно-строительной техники и 93% дорожно-строительных материалов отечественного производства.

В текущем году в рамках реализации программы «Нурлы жол» запуск:

– Астана-Темиртау – 132 км
– Алматы-Капшагай – 42 км
– Алматы-Хоргос – 295 км.

Активно ведется и строительство вторых путей на участке Алматы – Шу. Стоимость данного проекта – 38,4 млрд тенге. Протяженность – 112,37 км. Пропускная способность – увеличение в 4 раза (с 17 пар до 68 пар грузовых поездов в сутки). К настоящему моменту введен в эксплуатацию 1 пусковой комплекс (53 км вторых путей). Второй пусковой комплекс планируется завершить в декабре 2017 года. За период строительства было создано 473 рабочих места.

Вместе с тем, развитие инфраструктуры способствует росту транзитных контейнерных перевозок. Согласно показателям минэкономики они увеличились в 10 раз – до 2 млн контейнеров, а рост транзитного авиапассажиропотока в 4 раза – 1,6 млн.

Так, в рамках госпрограммы была запущена первая фаза – железнодорожный паромный терминал на Каспии. Он был введен в эксплуатацию еще в декабре 2016 года. Мощность терминала составляет порядка – 4 млн тонн. По статданным, на 10 июля 2017 года через него было перевалено – 420 тыс. тонн.

Вторая фаза – запуск автопаромного терминала. Завершение данного проекта предполагается в 2018 году. Его стоимость – 67 млрд тенге. Из них, по данным на 10 июля 2017 года, было освоено 15 млрд тенге. Рассчитывается, что мощность данного объекта составит – 2 млн тонн. При строительстве объекта задействовано 430 человек, при эксплуатации новые рабочие места получат – 260 человек.

Создание и комплексное развитие СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» предполагает пропускную способность грузопотока – 4,4 млн тонн в год. Китайская компания Cosco Shipping выкупила 49% доли участия в Сухом порту. 18 октября 2016 года введены в эксплуатацию объекты инфраструктуры СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота». На сегодня полностью завершено формирование инфраструктуры СЭЗ. С момента его запуска обработано более 191 тыс. контейнеров. За 6 месяцев 2017 года 90 тыс. контейнеров.

Еще один не менее интересный проект, запущенный в рамках программы «Нурлы жол» – это строительство нового вокзального комплекса в Астане. Его стоимость составила 210,3 млрд тенге, пропускная способность – 35 тыс. пассажиров в сутки. Площадь здания вокзала – 120 тыс. кв. м.

Приемоотправочных путей – 7 (в т.ч. 1 резерв). Сегодня из 58 поездов, следующих в столицу, 27 поездов прибывает на новый вокзал. Совокупная пропускная способность двух вокзалов – 47 тыс. пассажиров в сутки.

Реконструкция пассажирского терминала международного аэропорта Астана, тоже произведенной в рамках госпрограммы, обошлась в 92 млрд тенге. В данном проекте приняли участие банки и НК КТЖ. Собранные средства распределились следующим образом: РБ – 49 млрд тенге, БРК – 11 млрд тенге, АО «НК «КТЖ» – 32 млрд тенге. Пропускная способность объекта – 8,2 млн пассажиров в год (2 525 пассажиров/час). Данный объект обслуживает международные рейсы: «LOT Polish Airlines», «WizzAir», «FinnAir», «Air China», «Lufthansa», «Air Arabia» и пр. Были открыты новые направления в Будапешт, Пекин, Ереван, Киев, Батуми, Минеральные Воды.

Все проекты, реализуемые в рамках госпрограммы «Нурлы жол» весьма важны для Казахстана, поскольку страна не имеет выхода к внешнему морю, а после развала Советского союза в 1991 году, как подчеркнул глава государства **Н.Назарбаев**, отвечая на вопросы участников Астанинского клуба, состоявшегося в начале ноября текущего года, «все дороги вели только в Россию». «Первое с чего мы начали – построили железную дорогу в сторону Китая и расширили свою торговлю. Мы должны были заняться инфраструктурой», – сказал президент РК. По его словам, за 2 пятилетки в рамках программы будет построено 7,5 тыс. км дорог.

«Уже за первую пятилетку привели в порядок все аэропорты Казахстана, построили два современных морских порта на Каспийском море. В 2015 году председатель КНР Си Цзиньпин в нашем университете впервые огласил план «Один пояс – один путь». Естественно, сопряжение плана с нашей программой было чудесным образом согласовано. Мы естественно, подхватили эту дорогу», – отметил г-н Назарбаев.

По его словам, Казахстан имеет два железнодорожных перехода от КНР. Была построена автотрасса первой категории от границы Китая в Европу через Казахстан почти в 3 тыс. километров. «Мы построили посреди широкой степи прямую железнодорожную магистраль, 1 500 километров всего за два года – от Китая до Каспийского моря, построили железную дорогу через Туркменистан – Иран в Персидский залив в порт Бендер-Аббас, который может выходить в Индию. Вот такие мы приняли меры. Во время строительства в начале независимости мы имели нулевую торговлю с Китаем. Сегодня у нас 15 млрд долларов. Никогда контейнеры не ходили из Китая в Европу, только за прошлый год контейнеры перевезли 4 млн тонн – от восточной провинции Китая в Европу», – сказал Назарбаев.

Также глава государства напомнил о том, что в Челябинске вместе с президентом России Владимиром Путиным, они одобрили скоростную железную дорогу Китай-Казахстан-Россия в Европу, строительство которой планируется в будущем. Касательно сотрудничества с Китаем, он напомнил, что было подписано соглашение о строительстве 52 новых предприятий в Казахстане.

Нурсултан Назарбаев также обратил внимание участников встречи Астанинского клуба на то, что недавно несколько государств: Турция, Азербайджан, Грузия, Казахстан открыли новую железную дорогу Карс-Ахалкалаки, которая дает выход через Каспийское море на Европу. «Мы паромную переправу построили из Баку через Турцию, Босфор, для выхода в Европу, то есть еще один путь. Это всем выгодно и России, и Казахстану, и Турции, и всем центральноазиатским государствам – выходить по этим железным дорогам. Кроме этого, есть у нас приграничный центр международной торговли «Хоргос» на границе с Китаем. Я думаю, что там вырастет большой город в будущем, небольшой прототип Гонконга», – заключил президент Назарбаев.

Ипотека под 10% годовых

Субсидии

Одним из новых направлений программы «Нурлы жер», призванных оживить ипотечный рынок и сделать ипотеку более доступной для широких масс, стало субсидирование ставки вознаграждения по ипотечным займам. Казахстанская Ипотечная Компания – дочерняя организация АО «НУХ «Байтерек» является финансовым оператором данного направления.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Всего в рамках программы, начиная с момента ее реализации, планируется выдать 8 000 займов на сумму 120 млрд тенге, в том числе в 2017 году – 1 000 займов на сумму 15 млрд тенге и в 2018 году – 7 000 займов на сумму 105 млрд тенге.

Субсидирование ипотечных займов по программе «Нұрлы жер» предусматривает конечную ставку для заемщиков по ипотеке 10% годовых при покупке первичного жилья. То есть, заемщик, подавший заявку на участие в программе субсидирования и соответствующей всем условиям программы, будет оплачивать банку вознаграждение в размере 10% годовых по ипотеке в период субсидирования. Разница, согласно условиям программы, возмещается банку из средств республиканского бюджета через КИК. При этом субсидирование осуществляется только по ипотечным жилищным займам, выдаваемым БВУ, по ставке вознаграждения не более 16% годовых. Никакие дополнительные комиссии при оформлении и выдаче займов, за исключением установленных Программой, банками взиматься не будут.

Ипотеку по программе субсидирования может взять абсолютно любой гражданин Казахстана, если ему подходят условия программы. Для этого не нужно стоять в очереди на получение жилья, не имеет значения наличие или отсутствие другого жилья у заемщика, также нет ограничений по территориальному признаку. Квартиру можно купить в любом регионе Казахстана, где в продаже имеются новостройки, т.к. программа рассчитана на приобретение первичного жилья.

Субсидирование осуществляется на срок до 10 лет, максимальный срок ипотеки составляет 15 лет. Кроме того, в рамках программы установлены лимиты по суммам субсидирования, что обусловлено, прежде всего, задачей охвата большей части населения в рамках выделенных средств. Максимальная сумма ипотечного жилищного займа, подлежащего субсидированию, при приобретении жилья в городах Астане и Алматы – до 20 млн тенге, в других регионах до 15 млн тенге включительно.

По итогам активной работы с банками-участниками программы по состоянию на 21 ноября текущего года в рамках «Нұрлы жер» в Компанию поступило 1 029 заявок на субсидирование на сумму 10,4 млрд тенге, из которых одобрено субсидирование 976 ипотечных займов БВУ на сумму 9,8 млрд тенге, или 95% от поступивших заявок (в городах Астана, Алматы, Актау, Уральск, Кокшетау, Актобе, Усть-Каменогорск, Костанай, Атырау, Караганда, Кызылорда, Тараз, Семей, Талдыкорган, Шымкент, Жезказган и в Алматинской области). Прирост выдачи ипотечных займов на 102% ежемесячно с момента запуска инструмента «субсидирование» отражает растущий спрос на данный продукт со стороны населения.

Шесть БВУ–участников программы предоставляют субсидированные ипотечные займы, это АО «Банк ЦентрКредит», ДБ АО «Сбербанк», АО «Банк ВТБ», АО «АТФБанк», АО «Нурбанк» и АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (по направлению развития индивидуального жилищного строительства).

Как правило, БВУ в соответствии с процедурой, установленной внутренними документами, проводит оценку платежеспособности заемщика и оценку залогового обеспечения. В случае принятия положительного решения о предоставлении ипотечного жилищного займа банк в течение 3 рабочих дней с момента принятия решения направляет в КИК ходатайство о предоставлении заемщику субсидии.

Благодаря оптимизации ряда бизнес-процессов Компанией сокращены процедуры рассмотрения ходатайства о субсидировании займа и занимают до 3 дней. Весь процесс получения кредита с момента обращения в банк занимает примерно 3-4 недели.

Кроме того, 23 октября 2017 года правительством утверждены изменения в программу «Нұрлы жер», направленные на развитие ипотечного кредитования. Внесенные изменения в Программу стимулируют как БВУ за счет фиксирования уровня их доходности по субсидируемым займам (теперь займы выдаются по ставке вознаграждения не более 16% годовых, тогда как ранее ставка была привязана к базовой ставке НБ РК), так и население, путем предоставления альтернативы в предоставлении первоначального взноса.

Теперь заемщик в качестве 30% первоначального взноса может предоставить равноценный дополнительный залог в виде жилой недвижимости, принадлежащей заемщику или третьим лицам. К примеру, в связи с рождением детей вы хотите приобрести жилье большей площади, тогда ваша квартира может послужить дополнительным залогом. Или если вы приобретаете первое жилье и у вас недостаточно средств для первоначального взноса, то, как вариант, в качестве дополнительного залога можно предоставить недвижимость, которая принадлежит вашим родственникам.

Также в качестве первоначального взноса засчитывается предоплата заемщика в адрес застройщика, при предоставлении подтверждающих документов. Так, при перечислении на счет строительной компании определенной суммы в качестве предоплаты, плательщик получает подтверждающие документы. С ними заемщик обращается в банк, который учитывает оплаченную сумму как часть первоначального взноса или как первоначальный взнос.

Расширено понятие первичного жилья для случаев, когда реализация жилья от застройщика осуществляется иными юридическими лицами. На практике некоторые строительные компании переоформляют только что построенные квартиры на торговые компании, которые занимаются непосредственно продажей жилья конечному собственнику. Теперь у заемщиков появилась возможность при выборе подходящего жилья рассматривать еще больше объектов.

По направлению аренда с правом выкупа в 2017–2018 годах в рамках программы «Нұрлы жер» Компания завершает работу и планирует ввести в эксплуатацию 300 тыс. кв. м жилья. На текущую дату с начала года введено в эксплуатацию 163 тыс. кв. м, при плановом показателе программы на 2017 год 165 тыс. кв. м. В 2018 году в соответствии с индикаторами программы объем ввода арендного жилья с правом выкупа – 135 тыс. кв. м.

Арендное жилье с правом выкупа предназначено для очередников местных исполнительных органов, к которым относятся социально уязвимые категории граждан, в т.ч. многодетные, неполные семьи, семьи, имеющие или воспитывающие детей-инвалидов, дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей, оралманы, инвалиды 1, 2 группы, а также государственные служащие, военнослужащие, сотрудники специальных государственных органов, работники бюджетных организаций. Компания проводит проверку платежеспособности, кредитной истории и других необходимых документов потенциальных участников, направленных МИО.

ТЕНДЕНЦИИ

Бегство капитала

Казахстанские деньги утекают в офшор?

Инвестиции

За первое полугодие 2017 года резидентами РК было инвестировано за границу $1,35 млрд, в том числе $906,23 млн за первый и $445,58 млн за второй квартал текущего года. То ли у казахстанских инвесторов закончились средства, то ли отечественные компании стали инвестировать во внутренний рынок — сказать трудно. Однако факт сокращения вывода капитала из страны налицо. При этом значительная часть средств была направлена в офшорные зоны.

Айгуль ИБРАЕВА

50,8% валового оттока инвестиций из Казахстана за первое полугодие 2017 года было направлено на Багамские острова. Фото: Shutterstock

В последние годы наблюдается сокращение валового оттока прямых инвестиций из Казахстана за рубеж. Так, в 2016 году из страны резидентами было выведено $4,28 млрд, что на 38,2% меньше, чем годом ранее, а уже за шесть месяцев 2017 года показатель сократился на 52,4% относительно аналогичного периода предыдущего года.

Данный факт в Halyk Finance связывают с общим снижением экономической и деловой активности компаний и обесцениванием национальной валюты. Сокращение валового оттока инвестиций вызвано больше уменьшением прибыли и располагаемых доходов инвесторов, чем изменением направленности инвестиций в отечественную экономику, считают аналитики.

«Сокращение объема оттока инвестиций из Казахстана скорее означает, что казахстанские компании беднеют и им нечего инвестировать. К тому же в результате острой нехватки средств на рынке компании вкладываются в свои внутренние проекты», — отмечает директор общественного фонда Financial Freedom **Расул Рысмамбетов**.

Инвестиции казахстанцев за бугром в предыдущем году оказались убыточными. Доля казахстанских прямых инвесторов в нераспределенном убытке иностранных предприятий прямого инвестирования в 2016 году составила $93,7 млн, аналогичная ситуация наблюдалась и в 2015 году. Но уже в 2017 году отечественные инвесторы вышли в плюс — прибыль от финансирования зарубежных проектов за шесть месяцев достигла $9,6 млн.

Чистый приток инвестиций (разница между чистым оттоком и чистым притоком) по итогам первого полугодия текущего года составил $4,2 млрд, сообщает директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана **Павел Афанасьев**. При этом за весь прошлый год чистый приток прямых инвестиций равнялся $8,2 млрд. 81% всех прямых инвестиций в Казахстан приходится на горнодобывающую деятельность. Основной их объем поступает от таких стран как США, Нидерланды, Великобритания, Люксембург, Франция и Швейцария. Указанный приток прямых иностранных инвестиций, главным образом в совместные предприятия нефтегазовой отрасли, стал основным источником притока капитала в страну в прошлом году.

В целом, валовый приток прямых инвестиций в Казахстан, обеспеченный в основном добывающей отраслью, исторически многократно перекрывает их отток. Согласно анализу Halyk Finance, по итогам первого полугодия 2017 года наблюдался чистый ввоз капитала частным сектором в Казахстан в размере $0,64 млрд. Банки осуществляли погашение обязательств в размере $0,45 млрд, неучтенный отток капитала по операциям платежного баланса составил $0,7 млрд, при этом другие сектора обеспечили основной приток в размере $1,8 млрд.

«Насколько нам известно, правительство Казахстана предпринимает весьма серьезные попытки для препятствования оттоку капитала из страны. Во многом путем создания достаточно привлекательных условий для инвестирования непосредственно в казахстанскую экономику. Так что снижение объемов оттока капитала свидетельствует о том, что предпринимаемые усилия приносят определенные плоды», — заметил аналитик ГК «ФИНАМ» **Алексей Коренев**.

Куда уходят деньги?

В 2016 году $2,84 млрд, или 66,4% валового оттока прямых инвестиций за границу от казахстанских прямых инвесторов, было направлено в Нидерланды. К слову, приток голландских инвестиций в Казахстан за это же время обозначился в размере $7,91 млрд. В течение последней декады инвестиции в страну тюльпанов и ветряных мельниц оставались наиболее популярными среди казахстанских инвесторов. Однако в 2017 году поток инвестиций в этом направлении иссяк, показатель сократился почти в 50 раз — за шесть месяцев текущего года их объем составил лишь $46,3 млн против $2 157,8 млн за тот же период предыдущего года.

«Достаточно высокая концентрация оттока прямых инвестиций в Нидерланды из Казахстана наблюдается на протяжении последнего десятилетия, исключением стал лишь 2014 год, когда отток был сосредоточен в Великобританию. Нидерланды привлекательны тем, что входят в перечень стран со льготным налогообложением (ставка подоходного налога составляет менее 10% или имеются законы о конфиденциальности имущества, дохода или фактических владельцах), что является, видимо, важным фактором для инвесторов из Казахстана», — отметила аналитик Департамента исследований Halyk Finance **Эльмира Арнабекова**.

«Как правило, казахстанские компании инвестируют в голландские компании, чтобы затем инвестировать как в другие страны, так и обратно в Казахстан. Нидерландские трасты — один из наиболее конфиденциальных видов компаний, позволяющих сохранять полную анонимность акционеров», — говорит Расул Рысмамбетов.

Эксперт указывает, что законодательство Нидерландов позволяет быстро решать корпоративные споры, а также качественно защищает миноритарных акционеров. Поэтому казахстанские компании выводят средства в Нидерланды и переводят туда управление своими казахстанскими активами в целях сохранения конфиденциальности и защиты от рейдерства.

Алексей Коренев выделяет Нидерланды как одну из самых популярных «налоговых гаваней» Европы. Здесь существует множество источников дохода, полученного внутри страны, которые освобождаются от уплаты налогов. В частности: прибыль, полученная от продажи голландской недвижимости; прибыль от продажи портфеля акций компании, зарегистрированной в Нидерландах; выплаты процентов по ссуде и доход, полученный в результате владения акциями компании, зарегистрированной в Нидерландах и т. д.

При этом, по словам аналитика, Нидерланды являются членом ЕС, что существенно повышает статус страны, имеет налоговые соглашения со 126 странами, но при этом в государстве отсутствует валютный контроль. В пользу вывода средств именно в Нидерланды играют и следующие факторы: стабильное состояние экономики, развитость финансовой инфраструктуры, наличие проработанного законодательства в сфере осуществления коммерческой деятельности, общая респектабельность юрисдикции. При этом если голландская компания участвует какой-то долей в капитале антильской офшорной компании (зарегистрированной на Нидерландских Антильских островах), она полностью освобождается от уплаты налогов на прибыль от этой компании. А если в работе офшорной компании принимают участие акционеры из числа нерезидентов, они также освобождены от налогов. Полученную в качестве дивидендов и освобожденную от налогов прибыль голландская компания затем может свободно переводить на другие иностранные счета.

Партнерские отношения и единое экономическое пространство с Российской Федерацией обуславливают перелив капитала в ту или иную сторону. За 2016 год отток инвестиций в Россию из Казахстана составил $558,1 млн, или 13% от совокупного объема прямых инвестиций. Больший объем оттока средств в данном направлении наблюдался лишь в 2008 году ($610,5 млн). Приток инвестиций из соседней страны за прошлый год превысил отток на 55,4% ($867,4 млн).

Рост экономического сотрудничества наблюдается и в 2017 году. За первое полугодие текущего года казахстанцы направили в РФ $186,4 млн, что превышает показатель за аналогичный период 2016 года на 35,3%. В то же время обратный поток инвестиций превысил отток в 2,4 раза и составил $444,6 млн за шесть месяцев.

Внушительный объем инвестиций в 2016 году из Казахстана был направлен в Объединенные Арабские Эмираты — $313,6 млн, в то время как приток инвестиций из ОАЭ достиг лишь $74,8 млн. По словам министра по инвестициям и развитию РК **Жениса Касымбека**, по объему товарооборота с Казахстаном ОАЭ занимают первое место среди стран Ближнего Востока. При этом объем взаимной торговли в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился почти в три раза. К слову, частный бизнес в ОАЭ всячески поддерживается государством, в стране действуют специализированные экономические зоны и ряд налоговых и инвестиционных льгот.

В первом полугодии текущего года произошел валовый отток по прямым инвестициям в размере $1,4 млрд, причем скачок произошел в офшорную юрисдикцию — Багамские острова, куда было направлено 50,8% валового оттока инвестиций из Казахстана за первое полугодие 2017 года, что соответствует $687 млн. При этом в Halyk Finance отметили, что с 2005 года оттока на Багамские острова не наблюдалось вовсе, и основной отток случился в I квартале 2017 года в размере $634,3 млн, и во II квартале сократился в 10 раз, до $52,8 млн. Это может говорить о разовом переводе средств в связи с продажей крупного актива в Казахстане либо крупной покупкой зарубежом.

По мнению Расула Рысмамбетова, увеличение потока на Багамские острова логично, так как значительное количество багамских брокеров могут открывать для клиента счета в американском банке, тем самым клиент может легализовать свои средства.

«Багамские острова в настоящий момент считаются одной из самых стабильно развивающихся офшорных зон, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг. Достаточно сказать, что государственный доход только от офшорных компаний составляет более 12% от внутреннего валового продукта этих островов, а общая база банковских офшорных активов — более $200 млрд. Так что да, можно смело сказать — отток капитала происходит. И именно в офшоры», — уверен Алексей Коренев.

Каймановы острова — заморская территория Великобритании в Вест-Индии, в Карибском море — райский уголок для туристов и офшорная зона по совместительству. Именно здесь казахстанские инвесторы оставили $71,6 млн в 2016 году, а за первые шесть месяцев текущего года — уже $85,5 млн. Большой интерес к Каймановым островам наблюдался и в 2015 году, когда отток инвестиций в данном направлении достиг $185,8 млн. Приток денег из островов в Казахстан за это время находился в районе $5 млн.

В Люксембург (еще один офшор) за январь-июль 2017 года казахстанцы отправили $107,8 млн, что является третьим по объему показателем после Багамских островов и Российской Федерации. При этом весь отток был зарегистрирован во втором квартале текущего года. Ранее инвестиции в данном направлении из Казахстана в таких объемах не наблюдались.

Такой большой объем оттока валюты в офшорные зоны сопоставим с 2007–2008 годами, рассказывает Эльмира Арнабекова: «В 2007 году на Виргинские, Маршалловы острова и Кипр было направлено около $0,62 млрд, в 2008 году $0,63 млрд было направлено на одни Виргинские острова. Таким образом, для казахстанских инвесторов растет привлекательность офшорных зон ввиду минимизации/избежания налогообложения и сохранения коммерческой тайны.

Отток капитала в офшоры — это распространенное явление, отмечает в свою очередь Расул Рысмамбетов. По словам эксперта, для отечественных инвесторов офшорные компании скорее решают вопросы глобальности инвестирования и защиты от рейдерских захватов. К тому же так легче всего выводить средства в другую страну, чтобы скрыть след денег.

В части таких стран как Нидерланды, Багамские острова, Люксембург, Каймановы острова и прочих офшорных зон, сложно сказать, какой конечный бизнес ведет компания, так как она по сути может вести свою деятельность и иметь операционные активы практически в любой точке мира, указывает Павел Афанасьев. «Мы видим лишь проводку: куда или откуда поступает капитал. Компании по всему миру зачастую используют данные юрисдикции для целей привлечения финансирования, в том числе совместного, налогообложения, а также в целях сокрытия конечных бенефициаров», — считает эксперт.

За цифрами Нацбанка и других агентств по движению капитала через границу надо видеть суть происходящего, говорит профессор Международной школы экономики КБТУ **Кайрат Мынбаев**. Ученый негодует, что эта суть затуманена тем, что ворованные деньги гуляют под чужими именами через подставные компании.

«По данным последних нескольких лет, наблюдалась и обратная тенденция притока капитала из офшоров в Казахстан. Это теневые деньги перегруппируются, отмываются и под легальными именами возвращаются обратно. Здесь на эти деньги их (непрямые) владельцы выкупают последние лакомые кусочки общественного пирога. По сути дела, это единственный плюс для экономики страны от гигантских сумм, украденных из Нацфонда через так называемые неработающие кредиты и программы помощи банкам-банкротам», — отмечает профессор.

Кто инвестирует за рубеж?

По видам экономической деятельности резидентов в валовом оттоке прямых инвестиций за границу от казахстанских прямых инвесторов в 2016 году превалируют компании профессиональной, научной и технической деятельности. А именно, $2 424,78 млн было инвестировано предприятиями, связанными с деятельностью головных компаний, консультациями по вопросам управления. Данные компании включают: управление и наблюдение за другими подразделениями компании или предприятия; осуществление планирования и принятия решения относительно роли компании или предприятия и др.

В Halyk Finance предположили, что данный отток связан с инвестициями крупных головных компаний, включающими реинвестирование доходов, выдачу займов и кредитов в деятельность дочерних предприятий и компаний за рубежом. Например, «КМГ Кашаган Б. В.», созданная АО НК «КазМунайГаз» для управления казахстанской долей участия в соглашении о разделе продукции по Северному Каспию, в том числе для финансирования нефтяных операций и других затрат по проекту и др., зарегистрирована в Нидерландах.

«Профессиональная и научная деятельность, в отличие от производства и торговли, имеют свободное ценообразование. Каждый контракт и каждая услуга оцениваются индивидуально. Поэтому по контрактам на консультацию, исследование легче всего обосновывать вывод средств», — считает Расул Рысмамбетов.

В 2017 году основной вывод капитала из Казахстана был осуществлен уже компаниями финансовой и страховой деятельности. Так, $808,66 млн прямых инвестиций осуществили предприятия в сфере финансовых услуг, за исключением услуг страховых и пенсионных фондов.

*Данные НБ РК о валовом оттоке прямых инвестиций за границу от казахстанских прямых инвесторов включают:

— увеличение инструментов участия в капитале: приобретение резидентами у нерезидентов не менее 10% голосующих акций или долей участия в иностранных предприятиях, приобретение резидентами у нерезидентов недвижимости за границей;

— реинвестированный доход: доля казахстанских прямых инвесторов в нераспределенной прибыли (убытке) иностранных предприятий;

— увеличение долговых инструментов: поступление средств (как в денежной, так и в иных формах — в виде товаров, работ, услуг, нематериальных активов, покупки ценных бумаг и т. д.) от казахстанских прямых инвесторов без учета погашения.

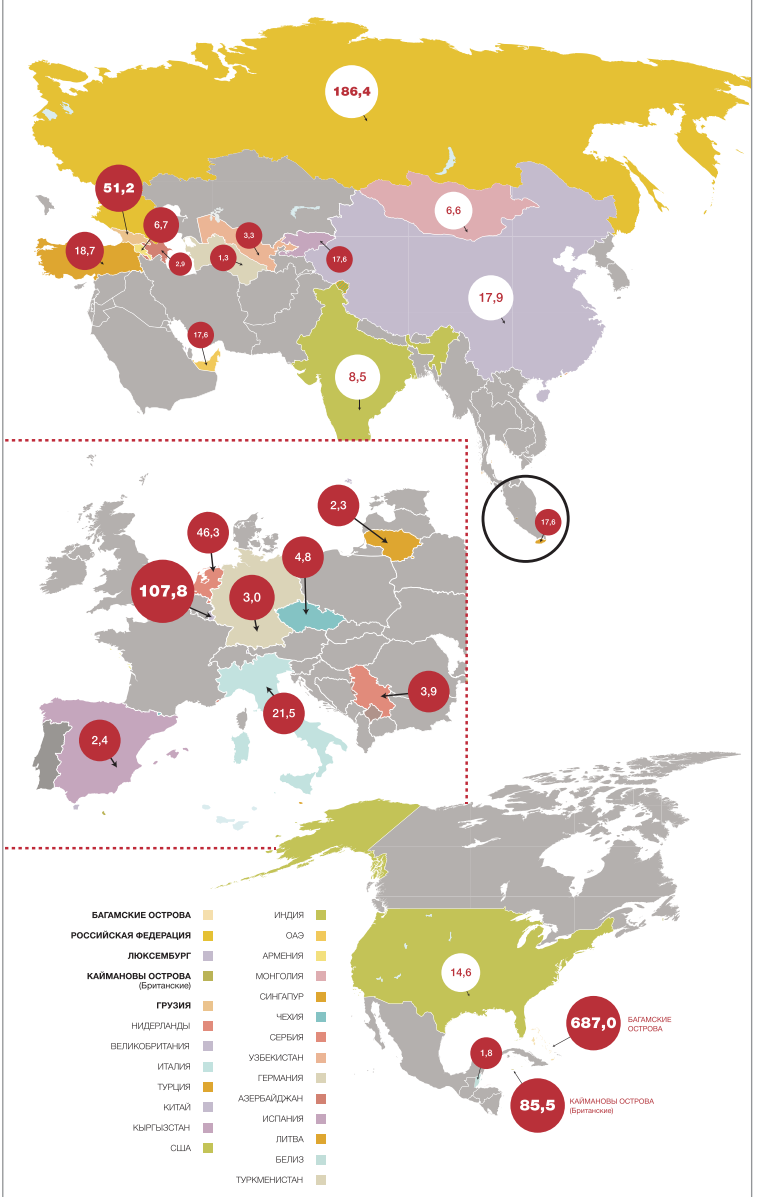
В качестве прямых инвесторов могут выступать индивидуальные инвесторы — физические лица, группы индивидуальных инвесторов, корпорированные и некорпорированные частные и государственные предприятия, правительства, международные и общественные организации и другие субъекты экономики

Отток прямых инвестиций из Казахстана

Валовый отток прямых инвестиций за границу от казахстанских прямых инвесторов по видам экономической деятельности резидентов

Наименование вида деятельности	2013 млн $	2014 млн $	2015 млн $	2016 млн $	1 полугодие 2017 млн $
Финансовая и страховая деятельность	1 773,1	202,8	521,3	316,9	821,8
Операции с недвижимым имуществом	14,5	21,3	20,3	58,9	118,4
Деятельность домашних хозяйств, нанимающих домашнюю прислугу и производящих товары и услуги для собственного потребления	81,3	785,6	256,2	609,2	112,4
Транспор и складирование	86,3	68,6	90,0	84,0	86,3
Строительство	203,1	39,3	54,0	338,3	67,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	128,1	133,2	128,1	131,6	47,2
Професиональная, научная и техническая деятельность	6 250,1	1 988,0	5 279,1	2 443,0	46,3
Обрабатывающая промышленность	44,3	99,4	215,3	90,3	43,4
Предоставление прочих видов услуг	0,1	1,5	154,9	17,4	3,7
ИТОГО	8 690,8	3 354,9	6 927,9	4 278,9	1 351,8

Валовый отток прямых инвестиций за границу от казахстанских прямых инвесторов по странам за 1-полугодие 2017 году, млн долл. США



Официальные данные НБ РК

Kursiv Research

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 44 (720), ЧЕТВЕРГ, 30 НОЯБРЯ 2017 г.

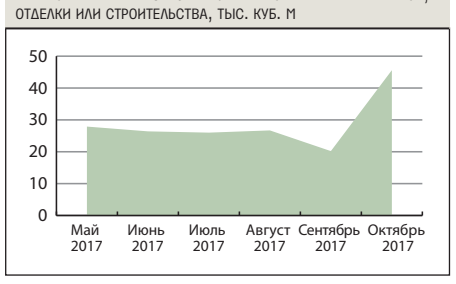
БАНКИ И ФИНАНСЫ: ИЗБИРАТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД ИЛИ ... 10

БАНКИ И ФИНАНСЫ: ПРИСТАНИЩЕ ДЛЯ ДЕПОЗИТОВ 11

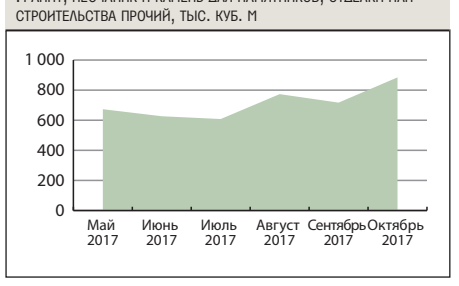
В ФОКУСЕ: СТАВКА НА МАСЛИЧНЫЕ 13

РЕСУРСЫ: ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – ПРАВО НА ОШИБКУ 15

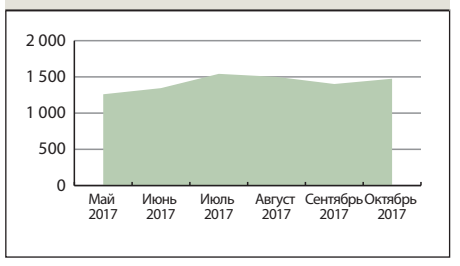
Мрамор и камень известняковый прочий для памятников, отделки или строительства, тыс. куб. м



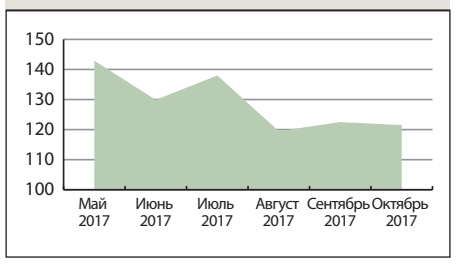
Гранит, песчаник и камень для памятников, отделки или строительства прочий, тыс. куб. м



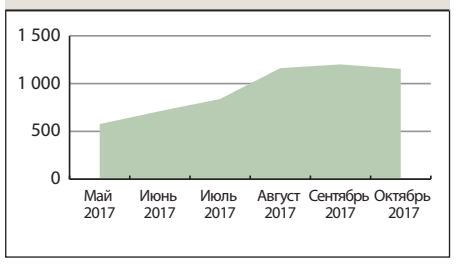
Известняк и гипс, тыс. тонн



Мел и доломит некальцинированный, тыс. тонн



Пески природные, тыс. куб. м



Как металлурги стали молочниками

История одного крупного бизнеса

Расследование

Молоко родом из Космоса — продукция компании «Адал», знакомая многим казахстанцам. Но как и кем оно производится, мало кому известно.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Капитал, вложенный в «космическое» молоко, имеет горнорудное происхождение? Фото: Офелия ЖАКАЕВА

Акционерное общество «Агропромышленная компания» «Адал» создано в январе 1999 года и является индустриальным комплексом полного цикла производства, переработки и реализации молочной продукции. Находятся основные мощности компании в поселке Космос недалеко от Алматы.

А много ль корова дает молока?

Проектная мощность комплекса составляет 100 тонн молочной продукции в день. Причем за счет проведения селекционных работ с 2001 года средний удой с одной коровы увеличился с 2 970 литров до 5 402 литров молока в год.

На декабрь 2016 года поголовье взрослого стада компании составляло 895 голов, молодняка — 1232 головы, также на балансе было 42 лошади.

Чтобы обеспечить независимость от рыночной конъюнктуры, в «Адале» был введен так называемый полный цикл. То есть ферма обеспечивается собственными кормами с близлежащих полей, а департамент растениеводства в избытке получает удобрения с фермы.

Общая площадь земель, принадлежащих компании, составляет более 5 тысяч гектар, из них свыше 3 тысяч гектар отдано под пашню, около 1,5 тысяч гектар — под пастбища, 780 гектар — это прочие земли (производственные цеха, молочный завод, территория для сельхозтехники и т. д.).

С целью достижения наибольшей рентабельности производства компания занимается селекционными работами и имеет статус племенного хозяйства по разведению двух пород КРС — алатауской (швицкой) и черно-пестрой (голштинской). Для улучшения генетического потенциала стада АО более десяти лет импортирует биопродукты — семя быков лидеров пород производства SPERMEX GmbH (Германия). При этом «Адал» является участником крупномасштабной селекции и работает в тесном контакте с учеными Аграрного университета и с НИИ ЖиВ.

Молочные люди

Средняя продолжительность работы сотрудника в АО «АПК «Адал» составляет более четырех лет. Сотрудникам компании оказывается социальная поддержка в виде компенсации расходов на питание, сотовую связь, транспорт, ГСМ, страхование.

В период массовых сельскохозяйственных работ с марта по ноябрь двухразовое бесплатное питание предоставляется до 150 работникам в день. Некоторым категориям сотрудников компания выделяет служебное жилье, этими благами охвачено 30 семей. Среднегодовая численность работников — 549 человек, с годовым фондом заработной платы 829 млн тенге и средней заработной платой 109 902 тенге в месяц по итогам 2014 года, тогда как в первые годы в «Адале» она не превышала 15 тыс. тенге. Между тем заработная плата механизаторов, телятниц, операторов машинного доения, освоивших передовые технологии производства, по итогам 2014 года составляла 160–180 тыс. тенге в месяц.

Молочные короли

Официально учредителями акционерного общества значатся **Серик Смаилов** и **Нукежан Касенов**. При этом в 2004 году у компании числилось 494 акционера, то есть почти все работники предприятия. К 2007 году это количество сократилось до 63, причем в сумме работники-акционеры владели всего 0,676% акций. Номинальная стоимость акции — 10 тысяч тенге, сумма дивидендов в 2003 году — 537 тенге на одну акцию. Но в августе 2008 года состоялся выпуск простых акций АО. По состоянию на 31 декабря 2016 года все 287 785 акций оплачены на сумму уставного капитала компании в размере 453,137 млн тенге.

Для того, чтобы понимать, как появилось такое огромное и прибыльное предприятие, постараемся изучить его происхождение. О прибыльности говорят данные Комитета государственных доходов Министерства финансов РК. Так, если в 2010 году налоговые поступления от акционерного общества составили 72 млн тенге, то только за десять месяцев 2015 года компания уплатила 101,9 млн тенге. «Свежих» данных в открытых источниках нет, но в 2006 году реализовано 6717 тонн молочной продукции на 682 млн тенге, 222 тонны скота в живой массе на 28 млн тенге, 922 тонны продукции растениеводства на 13 млн тенге.

Семь лет назад АО «АПК «Адал» являлось акционером АО «Казахская академия спорта и туризма» в Алматы (16,586% акций) и было участником ТОО «Кредитное товарищество «Алтын Адам» в городе Иссык Алматинской области.

В настоящее время АО числится в учредителях сельского потребительского кооператива «Аксу-Сут» в Аксуском районе Алматинской области (первый руководитель — **Каниях**мет **Шаймерденов**), а также входит в объединение юридических лиц «Молочный союз Казахстана».

По данным агентства по финнадзору РК, крупными акционерами «Адала» в 2007 году являлись генеральный директор АО Серик Смаилов (47,98%), председатель совета директоров АО Нукежан Касенов (31,37%) и член совета директоров **Бахыт Турсункулов** (5,213%).

Некоторое время должность генерального директора занимал **Сейсехан Смагулов** (в девяностые был начальником управления импорта АО «Казцинк», в настоящее время — первый заместитель генерального директора ТОО «Управляющая компания «Демеу» в структуре «КазАтомПрома»).

Итак, владельцы компании — родственники 68-летний Нукежан Касенов, 57-летний Серик Смаилов и 51-летний Бахыт Турсункулов.

Нукежан Сатыбалдиевич — соавтор большого количества патентов на изобретения в металлургической сфере и влиятельная фигура, засветившаяся в крупных промышленных предприятиях Казахстана (Усть-Каменогорский свинцово-цинковый комбинат, ОАО «Казцинк», АО «Востокшахтстрой», где ему принадлежит 15,94% акций).

Нукежан Касенов является соучредителем ТОО «Алтайшахтострой», а также учредителем сети автосалонов в ВКО Alan Motors Trade, ТОО «Sortis Ltd», ТОО «Тюменские аккумуляторы», ТОО «Тинко», ТОО «Melius».

Его супруга была крупным акционером цинкового завода в Риддере (Восточный Казахстан) АО «Каз-Тюмень», который в 2008 году приобрело АО «Казцинк». Предприятие ориентировано на переработку аккумуляторного лома с получением мягкого товарного свинца, который предназначался для ОАО «Тюменский аккумуляторный завод». Сумма сделки не разглашалась.

Серик Смаилов также являлся крупным акционером АО «Каз-Тюмень». Кроме того, он учредитель ТОО «ST Group», специализирующегося на оптовых поставках топлива (первый руководитель — Бахыт Турсункулов) и соучредитель ТОО «Тюменские аккумуляторы» (Усть-Каменогорск), которым руководит **Серик Нурсеилов**, работавший вместе с Касеновым на руководящих должностях в «Казцинке», и числившийся среди крупных акционеров АО «Каз-Тюмень». Смаилов при этом значится директором ТОО «Торговый дом «Риддер», генеральным директором ТОО «Melius» (один из учредителей — Нукежан Касенов), специализирующегося на добыче облицовочного камня. И, наконец, гендиректор «Адала» — совладелец АО «Востокшахтстрой» (16,33% акций).

На Турсункулова зарегистрировано лишь ТОО «Профессиональный клуб «Tumar Sport» в Алматы.

Из материалов, доступных в открытых источниках, становится понятным, что капитал, вложенный в «космическое» молоко, имеет горнорудное происхождение. Сколько получили «красные директора» за акции «Казцинка» и вошедших в эту компанию предприятий — сложно сказать. Но, видимо, не так много, поскольку это были девяностые годы.

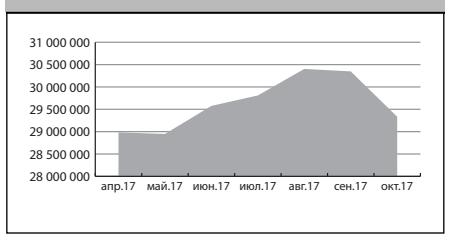
Известно лишь, что в мае 1997 года вышло постановление правительства РК, согласно которому акционеры АО «Казцинк» «могли» реализовать акции «Казастур Цинк А.Г.» — фирме, созданной совместно «Гленкор Интернешнл АГ» (Швейцария) и компанией «Астуриана де Цинк» (Испания) специально для инвестиционной деятельности в Казахстане. Цель — стабилизация текущего экономического и производственного состояния ОАО «Казцинк». Требуемые средства — $118,57 млн рабочего капитала. Получено: $85 млн.

По информации из «Википедии», компания «Казцинк» была образована слиянием казахстанских предприятий, занимающихся добычей и обработкой руд цветных металлов в Восточно-Казахстанской области (в Зыряновске — Зыряновский свинцовый комбинат, Риддере — Лениногорский полиметаллический комбинат, Усть-Каменогорске — Усть-Каменогорский свинцово-цинковый комбинат). Собственником всех трех комбинатов являлось правительство Республики Казахстан, но Glencore International выкупила контрольные пакеты. На условиях долгосрочной концессии «Казцинк» получил также Бухтарминскую ГЭС, а позднее и Текелийский свинцово-цинковый комбинат. Компания «Казцинк» является спонсором хоккейного клуба «Казцинк-Торпедо». Позже компанию приобрел **Булат Утемуратов**, который в 2012 году реализовал акции Glencore International plc и госфонду «Самрук-Казына». При этом швейцарский сырьевой трейдер увеличил свою долю в металлургической компании до 69,61%, а государству досталось 29%.

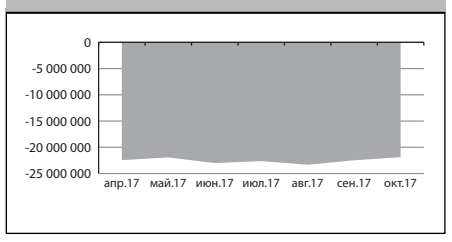
Основатель Glencore — покойный **Марк Рич** — бизнесмен и авантюрист. Одним из крупных бенефициаров компании является гражданин Швейцарии, Австралии и Израиля, сын уроженца Литвы **Иван Глазенберг** (301-е место в списке журнала «Форбс») с капиталом в $5,1 млрд. Glencore — акционер металлургической компании «Российский алюминий», также ему принадлежат доли в дочерних компаниях российской нефтяной компании «Русснефть», ряд горнодобывающих активов (месторождения цинка в Перу и Казахстане, угля — в Южной Африке, меди — на Филиппинах).

БАНКИ И ФИНАНСЫ

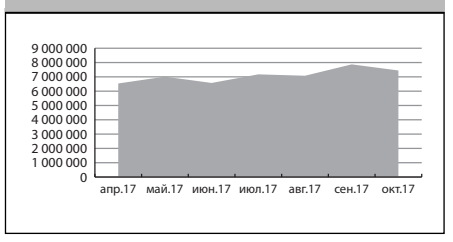
Чистые внешние активы, млн тенге



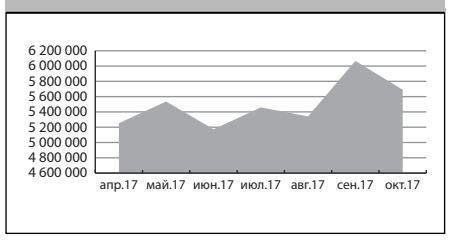
Чистые внутренние активы, млн тенге



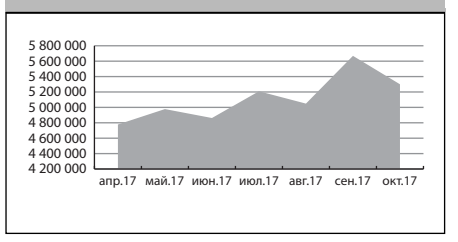
Пассивы, млн тенге



Резервные деньги, млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Бизнес-аналитика – рычаг для цифрового потенциала банка

Актуально

Считается, что банковский сектор, наряду с ритейлом и телекоммуникационными компаниями, является локомотивом цифровой трансформации. В России цифровую моду задают Сбербанк, Альфа-Банк, Тинькофф Банк и другие банки из топ-100. В Казахстане Банк Астаны был признан изданием Global Finance лучшим цифровым банком республики, крупнейший банк Халык на основе своей «дочки» Altyn Bank создал цифровой банк.

Юлия АМИРИДИ, заместитель генерального директора по развитию бизнеса Intersoft Lab.

Основные выгоды от цифровой трансформации – повышение конкурентоспособности за счет сокращения затрат и быстрого вывода новых продуктов на рынок, рост доходности клиентской базы, как результат усиления клиентоориентированности вплоть до создания продуктов под каждого клиента, повышения лояльности клиентов и частоты взаимодействия с ними. Например, по оценке McKinsey, сквозная цифровизация ключевых процессов в традиционном банке, таких как продажи новых продуктов или сервисное обслуживание в отделениях, позволяет сократить затраты на 40–60%. По данным последнего исследования PWC Digital IQ® 2017, среди выгод цифровизации первое место занимает обеспечение роста выручки (так считают 53% опрошенных банкиров), на втором месте улучшение взаимодействия с клиентами (21% опрошенных), на третьем – сокращение затрат (7%).

Развитие цифрового бизнеса нередко связывают с ростом объемов данных, ведь в основе цифрового банка – данные. Так, в IDC прогнозируют, что к 2020 году будет в 20 раз больше пригодных к использованию данных, чем три года назад. У корпоративных данных появляется собственная ценность, они становятся отдельным активом, который необходимо грамотно обрабатывать и применять. Это способствует интересу к тематике управления качеством данных, их интеллектуальной обработки и повышения аналитической ценности и, как результат, к системам бизнес-аналитики (business analytics).

Сегодня бизнес-аналитика – это достаточно широкий класс программного обеспечения. По определению IDC, к нему относятся и корпоративные хранилища данных, аккумулирующие данные для выпуска различной аналитической отчетности с помощью средств Business Intelligence, и IT-инструменты, придающие данным «добавленную бизнес-ценность», – приложения для автоматизации бюджетирования и планирования, построения управленческой и финансовой отчетности, управления прибыльностью (известные как приложения для управления эффективностью – Corporate Performance Management, сокр. CPM), а также «продвинутые» аналитические средства, например для сценарного моделирования и создания сложных прогнозных моделей. Не исключено, что в ближайшем будущем к ним отнесут и наработки в области машинного обучения, так как в конечном счете они тоже опираются на корпоративные данные.

Резюмируя, можно сказать, что применение систем бизнес-аналитики обеспечивает финансовый институт информацией, необходимой для эффективного функционирования цифрового банка. Например, по мнению PWC, в ближайшем будущем аналитика данных о клиентах станет основным средством для прогнозирования роста выручки и рентабельности. Преимущества от использования систем бизнес-аналитики будут выражаться в более точном ценообразовании и большей ориентированности на клиента, исходя из более глубокого понимания риска.

В этой связи уместно вспомнить о последовательном внедрении принципов банковского надзора Basel III, в частности требований к достаточности капитала, IFRS 9 в нормативном пространстве России и Казахстана. В следующие пару лет управление прибыльностью на основе рисков должно стать приоритетным направлением цифровой трансформации банков. Это, в свою очередь, будет способствовать развитию упомянутых выше CPM-систем для планирования и расчета показателей эффективности на основе рисков (Risk-Corporate Performance Management, сокр. R-CPM).

Возвращаясь к основе цифрового банка – данным, следует подчеркнуть, что успешность применения средств бизнес-аналитики напрямую связана с решением задачи управления данными и обеспечения их качества. Так, в упомянутом выше исследовании PWC, в списке препятствий цифровой трансформации второе место занимает отсутствие интеграции технологий и данных (так считают 58% опрошенных банкиров). В McKinsey полагают, что интеграция всех разрозненных источников информации, которая генерируется в розничных банках, может дать потенциальный экономический эффект, равный $110–170 млрд на развитых рынках и $60–90 млрд – на развивающихся.

Помимо технологических сложностей управление данными в значительной степени является организационной задачей. Например, для управления прибыльностью клиентской базы нужно собрать и консолидировать данные о клиентах: демографические и транзакционные, такие как данные о доходах и расходах клиентов, данные о продуктах и прочие. Для этого необходимо унифицировать записи о клиенте и интегрировать информацию, поступающую из различных систем: автоматизированной банковской системы, процессингового центра, кредитной фабрики, контакт-центра и других модулей. По сути это так называемый аналитический CRM, или «интеллектуальная аналитика», технологическую основу которой составляют хранилище данных, инструменты обеспечения качества клиентских данных, включая механизмы получения «единого клиента», а также приложения для планирования и расчета финансового результата в различных аналитических разрезах, в том числе по клиентам и клиентским сегментам. Ключевое преимущество такой реализации аналитического CRM – поддержка планирования и оценки прибыльности клиентов с учетом трансфертных доходов и расходов и аллокаций накладных расходов.

Как отмечали в McKinsey, пару лет назад такая задача нередко возникала в ходе реализации проекта по созданию корпоративного хранилища данных, что поднимало вопрос о целесообразности объединения этих проектов. Однако зачастую банки отказывались от этого, поскольку заказчиком хранилища обычно выступал финансовый департамент, что определяло содержание хранилища и приоритеты его наполнения данными. В последние годы, как показывает анализ проектов внедрения систем бизнес-аналитики в казахстанских и российских банках, наблюдается тренд к подключению к корпоративному хранилищу данных потребителей из различных подразделений банка, в том числе бизнес-подразделений, заинтересованных в клиентской аналитике.

Многоканальное вещание – новый тренд в развитии телевидения

Телеканал Kazakh TV на протяжении 15 лет рассказывает о динамично развивающемся Казахстане, его инвестиционном и туристическом потенциале, глобальных инициативах, культурно-историческом наследии и направлениях устойчивого развития. Главная миссия канала – быть проводником в самобытный мир Казахстана, продвигать страновой имидж. В этом году Kazakh TV, будучи первым казахстанским спутниковым телеканалом, одним из первых не только в Казахстане, но и в Центрально-Азиатском регионе запустил систему многоканального звукового сопровождения на казахском, русском и английском языках.

Марина ГРЕБЕНЮК

– Переход на новый формат вещания, который был запущен 16 ноября, – это новый этап в развитии телевизионной отрасли нашей страны. Преимущество многоканального вещания в том, что оно позволит абонентам цифрового телевидения самим выбирать язык вещания. Настроить предпочтительную звуковую дорожку со 100-процентным вещанием можно вручную. Необходимо нажать кнопку «меню» на пульте, в разделе «аудио» выбрать один из трех языков – казахский, русский или английский. «Программы телеканала Kazakh TV универсальны. Они интересны как иностранцам, открывающим для себя Казахстан, так и для наших любителей познавательного контента. Мы рады предоставить всем нашим зрителям возможность самим выбирать язык, на котором им удобно в любое время смотреть программы», – комментирует председатель правления АО «Агентство «Хабар» **Алмагуль Ахметжанова**.

Сегодня канал Kazakh TV можно смотреть круглосуточно как в Казахстане, так и в 118 странах мира. Зрительская аудитория телеканала превысила 300 млн человек. По словам директора канала Kazakh TV **Андрея Таракова**, переход к многоканальному вещанию повышает конкурентоспособность канала и привлекательность для операторов платного телевидения, а также позволяет расширить зарубежную телеаудиторию канала и донести информацию о культуре, традициях, экономике, инвестиционном и туристическом потенциале Казахстана.

Вместе с техническими обновлениями в осеннем сезоне каналом Kazakh TV обновлен контент – запущен ряд новых познавательных, образовательных, культурно-исторических и развлекательных программ. В целом контент канала Kazakh TV определен по основным шести направлениям: экономика и международные отношения, природа и туризм, история, традиции, культура и искусство, люди и лица. Все программы канала также доступны для просмотра на сайте www.kazakh-tv.kz.

Избирательный подход или…

Вопросом о том, чьи интересы лоббирует АФК, задаются представители НПО

Отменит ли правительство нормы Нацбанка под предлогом реализации программы «Нурлы жер»?

Проблема

На минувшей неделе в НБ РК прошел круглый стол при участии представителей регулятора и НПО. Финансисты и общественники отчитались о проделанной работе по защите заемщиков. Так, благодаря этим изменениям теперь при покупке жилья в кредит клиенты БВУ равномерно погашают проценты и основной долг. Однако, как отмечают отдельные эксперты рынка, в данном вопросе не все так просто.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Всем известно, что в Казахстане реализуется программа рефинансирования ипотечных жилищных кредитов. Она направлена на сохранение единственного жилья заемщиков, получивших ссуды в период с 2004 по 2009 год. Для облегчения долговой нагрузки программа предусматривает рефинансирование остатка основного долга по займу за вычетом капитализированных сумм по ставке не более 3% годовых. Образовавшаяся задолженность по вознаграждению, комиссиям, неустойке по займу подлежит прощению банками. При этом полного списания долга не предусмотрено.

На 1 ноября в БВУ подано 29 216 заявок на рефинансирование кредитов на общую сумму 214,7 млрд тенге, из них одобрено 23 028 заявок на сумму 141 млрд тенге.

По статистике Национального банка, проблемы с ипотечными займами есть у трех категорий граждан.

«У нас было три проблемы: заемщики, получившие займы в 2004–2009 годы, это 80% – проблемные займы. Следующая проблема – валютные заемщики, обеспеченные жилой недвижимостью, это независимо от годов. Сюда мы хотим включить всех заемщиков, обеспеченных жилой недвижимостью. И здесь мы ограничиваем сроки 1 января 2016 года, потому что в соответствии с законодательством у нас займы в валюте запрещены с 1 января 2016 года. Третья категория – это социально уязвимые слои населения. К сожалению, примерно в 50% случаев мужчины уходят из семьи, когда возникает проблема с выплатой ипотечного кредита. Остаются женщины с детьми один на один с банком», – рассказал начальник управления по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций НБ РК **Александр Терентьев**.

Сотрудники Нацбанка совместно с представителями заемщиков разработали предложения по изменению программы рефинансирования ипотечных жилищных ссуд.

«Мы предлагаем жилищные кредиты всех валютных заемщиков, получивших ссуды в долларах, перевести по курсу 188,35 тенге за доллар», – рассказал также г-н Терентьев.

Предложение, по мнению спикера, справедливое, ведь люди покупали жилье на пике стоимости недвижимости и брали, как правило, валютные займы. С тех пор квартиры упали в цене в несколько раз, при этом доллар подрожал примерно на столько же.

«У нас большая категория социально уязвимых ипотечников. Мы выходим с инициативой, чтобы на законодательном уровне дать возможность банкам все валютные жилищные займы этой категории лиц перевести в долгосрочную аренду с правом выкупа недвижимости. Срок аренды может составить 20 лет, но он не должен будет превышать срок займа», – сообщил представитель Нацбанка.

Впрочем, решение о введении лояльных условий пока не принято. Кроме того, даже не известно, когда правительство рассмотрит социальное предложение регулятора.

«На помощь валютным заемщикам надо изыскать минимум 160 млрд тенге. А передача социально незащищенным семьям в аренду ипотечного жилья требует законодательных изменений. Поэтому сейчас с правительством обсуждаем все эти положения. Пока мы ищем источники финансирования, поэтому однозначно, с учетом того, что в настоящее время Национальный банк реализует программу устойчивости финансового сектора, там огромные расходы, поэтому нам надо искать какие-то источники дополнительные совместно с правительством», – заключил Александр Терентьев.

В свою очередь председатель ОО «Центр социальной помощи «Кәусар бұлақ» **Улданай Камбарова** рассказала о попытках АФК ввести новые правила. «Мы были у заместителя премьер-министра **Ерболата Досаева**, и он пообещал изыскать деньги на нашу программу, но сейчас о другом. Ассоциация финансистов Казахстана хочет изменить очередность платежей по кредитам. Сейчас люди погашают долг и проценты по нему равными долями, но АФК лоббирует введение прошлых норм, когда ты сначала платишь проценты банку, а погасив их, имеешь право оплачивать свой основной долг. Потом они хотят вернуть нормы 2000-х годов. Сейчас по истечении 180 дней неустойка и издержки погашаются в последнюю очередь. Они все это хотят убрать», – возмущенно заметила Улданай Камбарова.

Однако в Ассоциации финансистов Казахстана поспешили откреститься от обвинений представителей НПО и сообщили, что Министерством по инвестициям и развитию РК был проведен анализ реализации программы «Нурлы жер» по направлению «Субсидирование ставки вознаграждения по ипотечным кредитам банкам второго уровня». По его итогам выяснилось, что из 10 млрд тенге, отведенных на программу, было освоено лишь около 600 млн, или 6%.

«Фактически в рамках программы «Нурлы жер» только четыре банка осуществляют ипотечное кредитование. В связи с этим по поручению Министерства по инвестициям и развитию РК было проведено обсуждение на площадке АФК барьеров, препятствующих ипотечному кредитованию», – сухо сообщили в пресс-службе Ассоциации финансистов.

Так, профессионалы определили два блока вопросов. Первый касается установленных требований в правилах субсидирования программы «Нурлы жер». Второй – законодательные ограничения, связанные с возвратом проблемных ипотечных займов.

«По первому блоку вопросов были достигнуты устраивающие все стороны решения, которые, как ожидается, повлияют на активизацию участия банков в программе.

Второй блок вопросов связан с законодательными изменениями. Если кредитор выдает ссуду, он должен понимать, как его возвращать в случае дефолта заемщика. После законодательных изменений, которые были внесены в 2015 году, ипотечное кредитование практически прекратилось. Имеющиеся нормы демотивируют заемщика качественно обслуживать долг.

Если банки в текущих законодательных условиях начнут массово выдавать ипотеку, это, безусловно, подстегнет рост строительного рынка. Однако в этом случае банки могут получить проблему с возвратом ипотечных займов.

АФК считает важным найти баланс в этом вопросе – развивать ипотечное кредитование, позволяющее новым семьям приобретать собственное жилье, и проводить умеренную политику по взысканию», – заключили в Ассоциации финансистов.

Странно, что АФК и МИР РК кивают на заемщиков и социальные нормы, принятые во всех развитых странах мира, и, пораженные куриной слепотой, в упор не видят статистику, отражающую общее состояние экономики Казахстана.

Так, 31 октября на сайте finprom.kz было опубликовано исследование о доходах населения. Согласно этому документу, покупательная способность заработных плат в нашей стране падает третий квартал подряд: по итогам июля – сентября текущего года средний уровень реальной зарплаты в республике уменьшился на 2% по сравнению с уровнем оплаты труда в III квартале 2016 года. Напомним, что во II квартале текущего года годовое снижение реальной стоимости зарплат в РК составило 2,9%, в I квартале – 2%. Номинально, уровень среднемесячной заработной платы в III квартале вырос на 4,8% по сравнению с показателем прошлого года, но этого роста оказалось недостаточно для того, чтобы превысить скорость удорожания жизни в стране. По итогам сентября 2017 года уровень цен в Казахстане, по сравнению с ситуацией годом ранее, вырос на 7,1%.

Сам рынок наемного труда при этом растет крайне медленно: по сравнению с численностью в июле – сентябре 2016 года фактически количество наемных работников в РК увеличилось всего на 1% и составило 3,5 млн человек.

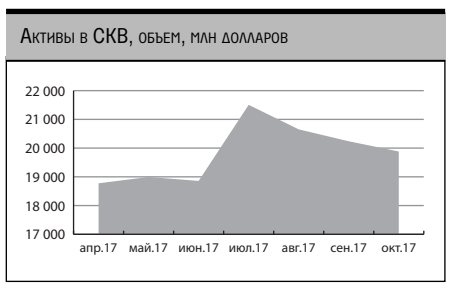
Эти цифры говорят о том, что ряд государственных программ дают сбой, потому что у населения хватает средств лишь на то, чтобы обеспечить себя товарами первой необходимости, и люди не готовы совершать большие покупки, а также не могут позволить себе заключать кредитные договоры на большой срок.

Отменит ли правительство нормы Нацбанка под предлогом реализации программы «Нурлы жер»? Данный вопрос пока остается без ответа, ведь госпрограммы сегодня позволяют десяткам тысяч казахстанцев иметь жилье и вовремя гасить ипотечные займы.

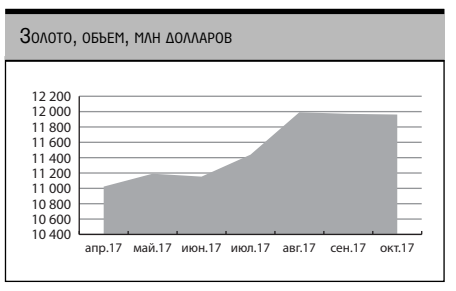
Что касается дотаций государства на поддержку валютных жилищных заемщиков, то и этот вопрос остается открытым, и решаться он будет, скорее всего, на самом высоком уровне.

Валовые международные резервы, объем, млн долларов

Активы в СКВ, объем, млн долларов

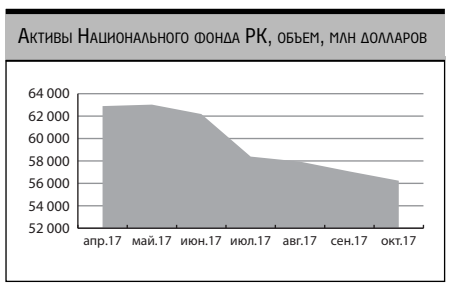


Золото, объем, млн долларов



Чистые международные резервы, объем, млн долларов

Активы Национального фонда РК, объем, млн долларов



Подробности сделки

Экс-глава ЕНПФ обвиняется в растрате и присвоении чужого имущества

Дело №

В специализированном межрайонном суде по уголовным делам города Алматы продолжаются разбирательства по делу о покупке ЕНПФ 500 тыс. облигаций ТОО «Бузгул Аурум» на сумму 5 млрд тенге.

Анна ШАПОВАЛОВА

Прокуратура: «…В результате вышеуказанной сделки… государству причинен ущерб в особо крупном размере в сумме 5 млрд тенге»

Данная история началась еще 6 октября 2016 года – именно тогда состоялась биржевая сделка на KASE между АО «ЕНПФ» и ТОО «Бузгул Аурум» по покупке 500 тыс. облигаций компании на сумму 5 млрд тенге. По договору предполагался инвестиционный доход от покупки в 19% годовых. Но 25 ноября 2016 года в правоохранительные органы по факту проводимой сделки с заявлением обратился НБ РК, которому она показалась сомнительной.

«Основанием для возбуждения уголовного дела стало заявление НБ РК, в котором регулятор обратился 25 ноября 2016 года в правоохранительные органы по факту проводимой сделки», – отмечал в своем сообщении директор департамента защиты прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций НБ РК **Александр Терентьев**.

Причем речь тогда шла о собственных активах ЕНПФ, которые, по данным пресс-службы НБ РК, формируются за счет его капитала и результатов хозяйственной деятельности.

С 21 декабря 2016 года проводилась проверка деятельности ЕНПФ при участии Нацбанка РК. Несколько позже, после окончания досудебного расследования по делу сотрудники КНБ РК огласили некоторые подробности по сделке, например то, что в фонде знали, что покупка облигаций ТОО «Бузгул Аурум» несет большие риски. Изначально именно такое заключение выдал департамент управления рисками ЕНПФ.

Тем не менее, по версии силовиков, на скорейшей покупке ценных бумаг ТОО настаивал председатель правления фонда **Руслан Ерденаев**. Со стороны «Бузгул Аурума» ряд фиктивных документов для размещения облигаций на Казахстанской фондовой бирже и приобретения их фондом подписал директор компании **Азат Найзагарин**.

По данным следствия

«…В результате вышеуказанной сделки между АО «ЕНПФ» и ТОО «Бузгул Аурум» государству причинен ущерб в особо крупном размере в сумме 5 млрд тенге», – сообщили в прокуратуре после окончания досудебного расследования по делу.

По версии следствия, деньги на свои нужды использовал единственный учредитель ТОО **Бахытжан Кенжебаев** (он же председатель наблюдательного совета компании «Алатау Мунай Алтын»). Поэтому указанный финансовый «фокус» квалифицирован следствием как хищение вверенного чужого имущества в особо крупном размере.

И вот уже 18 октября 2017 года правоохранительные органы завершили расследование. Вот его итоги:

– Руслан Ерденаев (экс-председатель правления АО «ЕНПФ») по статьям 189 части 4 пункта 2 «Присвоение или растрата вверенного чужого имущества в особо крупном размере», 366 части 4 «Получение взятки в особо крупном размере» УК РК;

– **Дабыр Медетбеков** (экс-заместитель председателя правления АО «ЕНПФ») по статьям 189 части 4 пункта 2, 366 части 4 УК РК;

– **Муса Бахтов** (экс-начальник управления департамента рисков АО «ЕНПФ») по статьям 28 части 5 – 189 части 4 пункта 2 «Пособничество в присвоении или растрате вверенного чужого имущества в особо крупном размере» УК РК;

– Бахытжан Кенжебаев (учредитель ТОО «Бузгул Аурум») по статье 189 части 4 пункта 2 УК РК;

– Азат Найзагарин (директор ТОО «Бузгул Аурум») по статьям 189 части 4 пункта 2 и 28 части 5 – 367 части 4 «Пособничество в даче взятки» УК РК;

– **Талгас Туртаев** (общий знакомый Кенжебаева и Медетбекова, заместитель директора ТОО «МегаТрансАзия») по статье 368 части 1 «Посредничество во взяточничестве» УК РК преданы суду, и уголовное дело для рассмотрения по существу направлено в специализированный межрайонный суд по уголовным делам Алматы, сообщили в прокуратуре Алматы.

Версии защиты

В свою очередь адвокаты прокомментировали.

«Принимать решение о законности или незаконности (гражданско-правовой сделки) вправе только суд. Это не полномочия органов уголовного преследования. Могли инициировать процесс в гражданском порядке. Подали бы в СМЭС Алматы иск о признании сделки недействительной, и тогда органы преследования могли бы разбираться, есть ли здесь уголовно наказуемое деяние. Так что это совершенно необоснованное начало уголовного дела… Пенсионные деньги не использовались, использовались активы ЕНПФ. ЕНПФ обязан сам себя содержать, чтобы не брать пенсионные на свое содержание. Он это сделал. Сделка выгодная – 19% годовых. Где вы найдете такого инвестора? А здесь облигации обеспечены золотосодержащим рудником. Есть заключение магнитно-резонансное, самое последнее, что там количество золота содержится от 60 до 220 тонн… ЕНПФ тем более застраховал себя дважды. Он получил гарантийное обязательство от акционерного общества, у которого активы на 15 млрд оценены», – отметил **Александр Блок**, защитник председателя правления ЕНПФ Руслана Ерденаева и начальника управления ЕНПФ Мусы Бахтова.

Адвокат председателя наблюдательного совета АО «АлатауМунайАлтын» Бахытжана Кенжебаева **Галым Нурпеисов** перед началом заседания заявил, что с обвинениями категорически не согласен. По его словам, в СМИ неоправданно подняли шум из-за этого дела, хотя на бирже имела место обычная займовая операция.

«О каком присвоении может быть речь, если взяли займовую облигацию на работу, а через пять лет должны были деньги вернуть. Иск должны были подать о восстановлении первоначального положения, а тут им вменяют присвоение», – отмечал **Галым Нурпеисов**, адвокат председателя наблюдательного совета АО «АлатауМунайАлтын» Бахытжана Кенжебаева и директора ТОО «Булгур Аурум» Азата Найзагарина.

Всем встать! Суд идет

Уже 15 ноября во время судебного разбирательства по делу ЕНПФ прокурором была озвучена информация, что в августе 2016 года в ходе одной из встреч Кенжебаева, Медетбекова и Туртаева Кенжебаев в офисе последнего попросил Медетбекова вновь рассмотреть вопрос о покупке АО «ЕНПФ» облигаций ТОО «Бузгул Аурум».

«Руслан Ерденаев, являясь лицом, приравненным к лицам, уполномоченным на выполнение государственных функций, в группе лиц по предварительному сговору получил взятку в особо крупном размере, тем самым совершил преступление, предусмотренное статьей 366 (получение взятки) частью 4 УК РК», – отмечалось в обвинительном акте.

Таким образом, из общей суммы взятки $400 тыс. должны были пойти Ерденаеву, $300 тыс. – его заместителю Медетбекову. Средства для взятки учредитель «Бузгул Аурум» Бахытжан Кенжебаев брал из заемных средств со своего счета в АзияКредит Банк.

Адвокат Ерденаева не согласился с некоторыми моментами, зачитанными прокурором.

«Согласно обвинительному акту, Ерденаеву вменяется обвинение во взятке в размере $400 тыс., а Медетбекову вменяется получение взятки в размере $300 тыс. А когда обвинение приходит к общему выводу, то Ерденаев совершил преступление на сумму взятки в размере $700 тыс. Так какая сумма вменяется в итоге?» – задается вопросом Александр Блок.

Экс-глава АО «ЕНПФ» Руслан Ерденаев воздержался от комментариев по вменяемым ему обвинениям. Дабыр Медетбеков, Бахытжан Кенжебаев, Талгас Туртаев тоже промолчали, Азат Найзагарин частично был согласен с обвинениями, Муса Бахтов вину свою полностью не признает.

Кстати, на судебном заседании 22 ноября во время опроса свидетелей один из свидетелей по делу – экс-секретарь инвестиционного комитета пенсионного фонда **Абай Джаикбаев** заявил, что показания, которые он давал ранее, были записаны под давлением со стороны работников ДКНБ Алматы.

«Я категорически не хотел писать и пояснять (кто является организатором сделки. – **«Къ»**), я не знаю, кто является организатором. Поймите это», – заявил свидетель.

Вместе с тем чуть ранее была допрошена теперь уже главный бухгалтер фонда **Армида Куатова**, которая сообщила, что по предстоящей сделке с ТОО «Бузгул Аурум» было две рекомендации с противоположными характеристиками.

«Что касается данной сделки с ТОО «Бузгул Аурум», пришло письмо-приглашение об инвестировании на имя Ерденаева. Сам порядок такой: перед тем как заключить сделку, департамент инвестиционного анализа готовит документы, проводит финансовый анализ, потом этим занимается департамент управления рисками. После этого материалы направляются инвестиционному комитету. Инвестиционный комитет проводит заседание либо в очном порядке, либо в заочном. По данной сделке очного заседания не было. Все документы пришли в электронном виде», – рассказала она.

Затем был допрошен **Аскар Ахметов**, являвшийся заместителем директора департамента инвестиционного анализа и проблемных активов ЕНПФ. Он несколько путался в показаниях и не смог внятно ответить, кто же являлся инициатором сделки и кто оказывал давление.

«Я бы хотел выяснить, когда вы говорили правду и когда вы лгали. При допросе 28 декабря 2016 года на вопрос, что вам известно по сделке ЕНПФ и ТОО «Бузгул Аурум», вы указываете: «По данной сделке меня вызвал зампредседателя ЕНПФ Медетбеков и сказал, что председатель правления Ерденаев дал указания положительно рассмотреть обращение ТОО «Бузгул Аурум» о покупке облигаций на 5 млрд тенге». В то же время при допросе 22 февраля 2017 года на вопрос, что дополнительно можете пояснить по факту приобретения облигаций, вы поясняете: «Хочу пояснить, что в действительности организатором данной сделки является Медетбеков, он меня вызвал и дал указания подготовить положительные рекомендации». Здесь вы не говорите о том, что он ссылается на указания Ерденаева. «В действительности я понимал, что нецелесообразно выделять государственные деньги на подобного рода сделку, однако Медетбеков всячески оказывал давление на Ерденаева и департамент инвестиционного анализа и настаивал на заключении данной сделки». Из этих двух цитат как понять вашу позицию? Я хочу выяснить, лжец вы или нет, когда вы давали правдивые показания, а когда – ложные», – спросил адвокат Александр Блок.

Были еще разночтения в показаниях свидетеля, в итоге адвокат Александ Блок предложил повторно вызвать в суд Ахметова вместе с Джаикбаевым и **Кушнаревой** (директор департамента инвестиционного анализа), на слова которых он ссылается. При этом он отметил, что результаты допроса, представленные в деле, практически идентичны с показаниями Джаикбаева, который в ходе заседания отметил, что все они были даны под давлением и не соответствуют действительности. Примечательно, что Джаикбаев и Ахметов допрашивались в одно и то же время, но разными следователями, однако ответы звучали практически одинаковые. Прокурор поддержал предложение о повторном вызове свидетеля в суд, указав на возникшие противоречия. Суд удовлетворил ходатайство прокуратуры, и 30 ноября Джаикбаев, Ахметов и Кушнарева будут давать показания суду, дабы устранить возникшие несоответствия слов свидетеля в суде и результатов протокола.

Вместе с тем в кулуарах прозвучало предположение, что без вмешательства ДКНБ могла состояться выгодная для АО «ЕНПФ» и ТОО «Бузгул Аурум» сделка. А так у ТОО просто не было даже шанса через год выкупить облигации и выплатить вознаграждение в 19%.

Следите за событиями.

Пристанище для депозитов

КФГД

Казахстанский фонд гарантирования депозитов презентовал депозитный портал для вкладчиков – общую базу данных по депозитам БВУ. Кроме этого председатель фонда рассказал, почему высокие ставки по депозитам могут оказаться небезопасными, о размере рекомендуемой ставки, а также прокомментировал вопрос по депозитам Delta Bank.

Ольга КУДРЯШОВА

В АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» создан веб-ресурс, позволяющий вкладчикам найти информацию по депозитным продуктам БВУ. Всего на депозитном портале представлено порядка 300 продуктов по 30 банкам.

Председатель АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» **Бахыт Когулов** рассказал, что основная функция ресурса – повышение финансовой грамотности населения. «На сегодняшний день присутствуют ресурсы, которые пытаются так или иначе объединить информацию по депозитам, но мы хотим сказать, что эти ресурсы в основном преследуют коммерческие цели. Поэтому это может привести к путанице. Мы создали депозитный портал, который отражает беспристрастно, не на коммерческой основе, своевременную, полную, а главное, достоверную информацию, которая позволяет вкладчикам на одном ресурсе находить депозитные продукты всех банков», – рассказал г-н Когулов.

Также спикер отметил, что негативный опыт с банками Валют-Транзит, Наурыз и другими ликвидированными банками показал, что при выборе депозитного продукта необходимо учитывать финансовое состояние банка. «Здесь тоже есть определенные проблемы, информации очень много, информация на разных ресурсах. И мы также попытались разместить у себя на депозитном портале краткую информацию, характеризующую финансовое состояние банков», – отметил он.

На текущий момент на сайте вкладчики смогут ознакомиться с основными показателями: активами, обязательствами, капиталом, расходами и доходами. В дальнейшем информацию планируется дополнять, в том числе и аналитическим разделом.

К слову, спикер также прокомментировал вопрос по выплатам депозитов Delta Bank, находящегося в процессе ликвидации. «По Delta Bank сейчас работает временная администрация, мы ждем решения суда. Как только выйдет решение суда и оно вступит в силу, в течение 14 рабочих дней мы выберем банк-агент и посредством этого банка осуществим выплату», – резюмировал г-н Когулов.

Что касается выбора ставки по депозитам, спикер отметил, что вкладчик должен определить основную цель, с которой он вкладывает деньги: сохранность средств либо получение вознаграждения.

Говоря о ставках по депозитам, председатель КФГД отметил, что максимальные ставки не всегда являются показателем лучшего продукта и зачастую могут представлять риск для вкладчика.

«Люди зачастую видят только одну сторону: есть максимальная ставка, очень хороший продукт, на один год, ежедневная капитализация, акции, подарки, бонусы. Но если в то же время обратить внимание на то, какой это банк, какое у него финансовое состояние, то, возможно, вы откажетесь от этого выбора», – добавил он.

Спикер подчеркнул, что такие риски существуют не всегда. Однако бывают ситуации, когда при нехватке ресурсов банки разрабатывают продукты с максимальными ставки, при этом финансовое состояние таких банков не самое лучшее.

> Есть рекомендуемая ставка, эффективная ставка не более 14%. Во всех банках, которые придерживаются этой ставки, она считается нормальной. Но при этом если несколько банков придерживаются этой максимальной ставки и дают номинальную эффективную 14%, то надо смотреть на финансовое состояние банка, то есть и плохой банк может предлагать вам 14%, и хороший банк

«Нельзя выбирать продукт и говорить: вот эта ставка лучше, а эта – плохая. Есть рекомендуемая ставка, эффективная ставка не более 14%. Во всех банках, которые придерживаются этой ставки, она считается нормальной. Но при этом если несколько банков придерживаются этой максимальной ставки и дают номинальную эффективную 14%, то надо смотреть на финансовое состояние банка, то есть и плохой банк может предлагать вам 14%, и хороший банк. Мы наводим на мысль о том, что вы должны выбрать хороший продукт с максимальной ставкой в хорошем банке», – заключил спикер.

В части влияния инфляции на вклады спикер заметил, что текущий уровень ставок обеспечивает сохранение вложенных средств. «На сегодняшний день мы считаем, что 14% – это очень высокая ставка. Если анализировать ситуацию, то в Европе уже есть депозиты с отрицательной ставкой, имеются депозиты с 1% всего или ниже 1%. Поэтому не только на постсоветском пространстве 14% – это высокая ставка. И размер инфляции мы на сегодняшний день тоже знаем, если ежегодно коридор устанавливается не более 8–9% то доходность у этих депозитов, особенно в тенге, она обеспечивается», – пояснил он.

Борьба с коррупцией – задача всех и каждого

Антикоррупция

Не зря коррупцию сравнивают с раковой опухолью. Ведь проникнув в одну сферу жизни, она начинает распространяться по «телу» общества и представлять реальную угрозу его «жизнедеятельности». Вот почему борьба с коррупцией остается в центре внимания всех казахстанцев. На правительственном уровне выявлением, пресечением, раскрытием и расследованием коррупционных уголовных правонарушений занимается Национальное бюро по противодействию коррупции Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции и его территориальные подразделения. Программным же документом является «Антикоррупционная стратегия Республики Казахстан на 2015-2025 годы».

Мадина МАМЫРХАНОВА

Как отметил председатель Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции **Кайрат Кожамжаров** в ходе встречи с президентом Нурсултаном Назарбаевым, за 10 месяцев текущего года Агентством было возбуждено 3400 уголовных дел, из них 1000 дел было передано в суды. Из 15 млрд тенге причинённого ущерба, 11 млрд тенге возвращено государству. Наложен арест на имущество на сумму более 7 млрд тенге.

Казахстан, по его словам, одна из немногих стран, где за коррупцию к ответственности привлекались представители высших чинов.

«Казахстан – страна, где в полной мере реализуется принцип неотвратимости наказания и равенства перед законом. В других государствах таких примеров мало, чтобы привлекали за коррупцию к ответственности премьер-министров, губернаторов, министров. Хотел привести и напомнить ряд примеров из нашей же практики. Вы помните, что бывший премьер-министр Серик Ахметов с сообщниками привлекался к уголовной ответственности, бывший председатель правления EXPO Талгат Ермегияев, бывшие многие акимы и министры, которые сегодня представлены перед судом, либо были уже осуждены», – сообщил он президенту Нурсултану Назарбаеву в ходе встречи.

Нурсултан Назарбаев отметил важность формирования в обществе нетерпимости к проявлениям коррупции.

«При принятии закона о противодействии коррупции я обращался ко всем, заявив о том, что поблажек не будет никому, и никто не сможет уйти от наказания, если он совершил коррупционные преступления. В последние годы проведена большая работа в этом направлении», – сказал президент Казахстана.

Глава государства также подчеркнул необходимость рационального и прозрачного использования бюджетных средств.

По итогам встречи с главой государства Кайратом Кожамжаровым проведено совещание с личным составом Национального бюро по противодействию коррупции и его территориальных подразделений, в ходе которого он довел до офицеров Антикоррупционной службы поручения главы государства, данные в ходе встречи 20 ноября текущего года. В частности, о важности формирования в обществе нетерпимости к проявлениям коррупции.

Он отметил, что глава государства поставил перед антикоррупционной службой задачи по жесткому пресечению коррупционных проявлений в стране, от кого бы они ни исходили. Будь это члены Правительства, акимы, руководители регионов или нацкомпаний, это касается и руководителей силовых ведомств.

«Практика показывает, что коррупция появляется там, где к этому склонен первый руководитель. Сейчас многие заблуждаются, думая, что похищенные средства они могут легализовать, либо пользоваться ими за рубежом, используя банковские возможности, так называемые свободные экономические зоны и оффшоры. На сегодня во всем мире легализация и отмывание капитала преступно добытого считается тяжким преступлением и сурово карается. И Казахстан принимает в этом очень активное участие. Сегодня мы имеем все возможности возвращать беглых преступников вместе с их преступным капиталом. Мы будем этим заниматься. Никто и нигде не сможет использовать похищенные народные и государственные деньги из Казахстана. Те люди, которые перепутали деньги народа с собственным карманом, будут жестко привлекаться к ответственности», – подчеркнул глава антикоррупционной службой. «Необходимо обеспечить возмещение государству похищенных средств в полном объеме, в том числе путем возврата активов из-за рубежа. Ни одно лицо, незаконно обогатившееся за счет государственных средств, не должно ими воспользоваться ни в Казахстане, ни за границей».

Задача его ведомства, как и прежде, обеспечить эффективное противодействие коррупции во всех направлениях. Это и социальный блок, и сельское хозяйство, вопросы строительства, добывающие отрасли, финансовый и квазигосударственный секторы, правоохранительные, судебные органы и другие сферы.

На переднем плане просвещение и профилактика

Но нельзя считать, что борьба с коррупцией, это только аресты и возмещение причиненного ущерба. Наказание в этом случае – крайняя мера. На переднем плане должно быть просвещение и профилактика. Последнее, в частности, достигается путем формирования подотчетного правительства и профессионального государственного аппарата, верховенства закона, искоренения из действующих законов и подзаконных актов норм, в которых имеется коррупционный риск, цифровизация услуг государства, улучшения бизнес-климата в стране и так далее.

На сегодня по всей республике действуют 349 Центров обслуживания населения. За период с 2011 (когда был открыт первый ЦОН – **«Къ»**) по 2017 годы в реестре, созданном министерством национальной экономики, количество государственных услуг увеличилась в 5.5 раза и составили 746. Через госкорпорацию «Правительство для граждан» оказывается 336, в электронной форме – 443, местными исполнительными органами – 191. Через компоненты веб-портала е-правительства выдается 435 разрешительных документов и 86 лицензий. Всего зарегистрировано 6 млн пользователей портала, которым оказана 180 млн электронных услуг. Выдано 3 млн лицензий и разрешений.

«Значительное положительное воздействие на социальное самочувствие граждан оказали меры по созданию и развитию 14 специализированных ЦОНов для выдачи прав и регистрации автотранспорта. Ими только за январь-октябрь 2017 года выдано более 314 тыс. водительских удостоверений, поставлено и снято с учета более 1 млн 218 тысяч автотранспортных средств, – сказал вице-спикер Мажилиса **Владимир Божко** в ходе «правчаса» на прошлой неделе.

Данное предложение руководства МВД, поддержанное решением президента, по его словам, сэкономило массу времени гражданам, снизило коррупционную составляющую в рядах административной полиции, а также и позволило заметно укрепить бюджет. Так как за три года МВД через спецЦОНы продав 15 тыс. 760 комплектов так называемых «красивых» номеров заработало для бюджета 5 млрд 548 млн тенге.

В следующем году будут введены спецЦОНы в Западно-Казахстанской и Акмолинской областях. И будет начато строительство спецЦОНов в Восточно-Казахстанской области и г. Атырау.

Результатом проводимой госполитики в данном направлении стало то, что по итогам 2016 года Казахстан занял 33-е место среди 175 стран мира по индексу развития электронных госуслуг. Принимаемые меры стали ключевым факторам снижения коррупции. Наибольшую пользу для снижения коррупционных рисков за счет устранения «прямого» контакта с должностными лицами дает работа ЦОНов.

Злокачественное образование

В Казахстане системе образования всегда уделялось первостепенное значение. Только за последние 10 лет финансирование данной сферы увеличилось более чем в 2,5 раза.

Вместе с тем, образование остается сферой, наиболее подверженной коррупции. В 2016 году, по данным Национального бюро по противодействию коррупции, высшими учебными заведениями было совершено 109 финансовых нарушений на общую сумму 14,3 млрд тенге. Среди них: подтасовка данных о трудоустройстве выпускников, выделение финансирования на вымышленную деятельность вузов, несанкционированные капиталовложения и так далее. В последние годы наиболее острыми становятся злоупотребления при распределении государственных грантов.

В первом полугодии текущего года, по данным ведомства, в сфере образования зарегистрировано 138 коррупционных преступлений, что на 4% больше, чем в прошлом году. Речь идет, в том числе о коррупционной схеме, в которой был замешан бывший вице-министр образования, общий ущерб по этому делу составил 1,5 млрд тенге. В Актюбинской области осужден руководитель областного департамента по контролю в сфере образования, который за положительное решение вопроса о прохождении аттестации собирал вознаграждения с педагогов. В Павлодарской области руководитель отдела образования Экибастуза за успешную сдачу учениками ЕНТ вымогала по 100 тыс. тенге с директоров всех 45 школ города. Чтобы набрать нужную сумму для взятки, руководители учебных заведений вынуждены были собирать деньги с родителей учеников. В целом, по итогам проверок, проведенных АДГСПК в сфере образования, привлечены к ответственности в прошлом году 46, а в первом полугодии текущего года – 26 человек.

Заместитель председателя Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции Алик Шпекбаев уверен в том, что ключевым фактором, способствующим коррупции в системе образования, остается низкая оплата труда. По озвученным им данным, оклад представителей академического сообщества составляет от 80 до 100 тыс. тенге, а ведь профессорско-преподавательский состав – это работники идеологического фронта, и работа их должна цениться соответственно.

В целях снижения уровня коррупции в сфере образования и для защиты прав родителей по рекомендации Национального бюро по противодействию коррупции с 1 января текущего года в Астане в пилотном режиме запущена новая автоматизированная система очередности в детские сады.

Теперь родители могут не выходя из дома поставить ребенка в очередь, выбрать детсад и получить направление без посредничества акимата (Все это доступно на портале электронных услуг столицы www.e.astana.kz. – «Къ»). Очередность в детсады стала более простой и прозрачной. Программой уже воспользовались порядка 5 тыс. семей.

Проект электронной очереди в дошкольные учреждения на сегодня активно распространяется по всей республике. Это позволит полностью исключить человеческий фактор в процедуре распределения мест в детсады, и, соответственно, снизить коррупционные проявления в данной сфере.

Переменам подвергнется и работа средних школ. Внедрение «облачной» бухгалтерии в средних школах обеспечит онлайн-контроль расходования бюджетных средств и исключит финансовые нарушения.

А для исключения «поборов» в школах разработан проект Типовых правил организации работы попечительских советов, устанавливающий порядок расходования благотворительных средств. Наряду с родителями в работе советов будут принимать участие представители общественности (фонды по защите прав детей, партия «Нұр Отан», НПП «Атамекен»).

В дело формирования антикоррупционной идеологии вовлечены и сами учащиеся школ: в текущем году утверждена Концепция воспитательной работы учащихся, в результате чего практически в каждой общеобразовательной школе созданы добровольные клубы «Адал ұрпақ» (охвачены более 70% школ – **«Къ»**).

Не остались в стороне и вузы страны. Ими подписана Антикоррупционная хартия, запущена информационно-разъяснительная программа «От вуза к вузу», дан старт студенческих флешмобов «Адал бол». Ее подержали более 25 тыс. студентов 111 вузов страны, разместив в социальных сетях более 70 видеороликов с призывом к академической честности.

Здравоохранение должно быть доступным

Развитие системы здравоохранения и повышение качества медицинских услуг являются ключевыми приоритетами социальной политики государства. За годы независимости Казахстан достиг значительных успехов в области здравоохранения. Так, показатель младенческой смертности снизился в три раза, материнская смертность – на 84%, смерть от туберкулеза – на 66%, продолжительность жизни казахстанцев увеличилась на 4,4 года.

Вместе с тем, на сегодняшний день одним из факторов, препятствующих ее дальнейшему успешному развитию, является коррупция. Об этом свидетельствует правовая статистика. За последние пять лет (2012-2016годы.) количество зарегистрированных коррупционных преступлений в сфере медицины увеличилось в 3 раза – с 86 до 240. Число лиц, привлеченных за их совершение, возросло вдвое – с 39 до 80. С начала текущего года к уголовной ответственности привлечены 25 должностных лиц.

Анализ уголовно-следственной практики показывает, что коррупция в системе здравоохранения распространилась на все направления ее деятельности. Этому, по мнению директора Департамента антикоррупционной политики Агентства **Салауата Муксимова**, способствует несовершенство отраслевого законодательства, обусловленное его нестабильностью – с момента принятия Кодекса «О здоровье народа и системе здравоохранения» в сентябре 2009 года в него вносились изменения 65 раз. Низкая оплата труда отдельных категорий медицинских работников остается значительным фактором, способствующим коррупции в этой сфере. Остро стоит вопрос лоббирования интересов фармкомпаний и частных клиник посредством выписывания неоправданно дорогих лекарств или навязывания различных методов диагностики и лечения; наличие прямого контакта с гражданами, обращающимися по тем или иным вопросам.

В целях снижения коррупционных рисков в сфере здравоохранения по рекомендации АДГСПК разработан закон, предусматривающий электронные закупки лекарств и медицинских изделий. Это позволит обеспечить прозрачность процесса закупок и повысить доступность к нему потенциальных поставщиков.

Кроме того, утверждены новые Правила выбора поставщика услуг по оказанию гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, где предусмотрено включение в конкурсную комиссию представителей НПО.

Также разработаны Правила закупа услуг у субъектов здравоохранения в рамках ГОБМП. Проектом на 22% сокращаются формы отчетной документации, на 30% – формы первичной медицинской документации.

В целях устранения барьеров для медицинского бизнеса отменено 28 необоснованных санитарных правил, а также передаются в конкурентную среду 14 госфункций.

По данным минздрава, в настоящее время продолжается оцифровка всех бизнес-процессов. К 2020 году все информационные системы здравоохранения – их сегодня 22, должны быть прозрачны как для государственных и частных клиник, так и пациентов. Немаловажной задачей является обеспечение доступа потребителя к данным информационным системам через личный кабинет пациента и статус пользователя порталами.

Внедрение мобильной медицины, уверены в ведомстве, позволит обеспечить прозрачность и удобство использования: при прикреплении к поликлинике, выборе стационара для госпитализации, записи на прием к врачу, получении результатов исследований, выписке рецептов на лекарства и другое. Автоматизация государственных услуг также минимизирует коррупционные проявления. В настоящее время министерство здравоохранения оказывает 39 госуслуг, из них 22 автоматизировано. По остальным проводится работа по их автоматизации.

Сельское хозяйство разъедается коррупцией?

Результаты антикоррупционного мониторинга показали, что в 2016 году за совершение коррупционных преступлений осуждено порядка 238 госслужащих местных исполнительных органов, те, которые работали в системе сельского хозяйства. Уголовная практика за первый квартал 2017 года свидетельствуют о росте коррупционных преступлений уже на 16%. Здесь в основном преобладают хищения, взяточничество, злоупотребление должностными полномочиями при выдаче разрешений и субсидий. В целом, по итогам прошлого года МСХ РК вошло в пятерку коррумпированных госорганов на центральном уровне.

Как пояснили в пресс-службе АДГСПК, в сфере сельского хозяйства в целях противодействия коррупции осуществляется перевод на электронный формат госуслуг по выдаче разрешения на перемещение мясной продукции и субсидированию удобрений.

Для зерновых культур исключен погектарный порядок субсидирования с переходом на кредитование конечной продукции, что искоренит хищение бюджетных средств путем искусственного увеличения посевной площади.

Внедряются также стандарты госуслуг по субсидированию перерабатывающих сельхозпредприятий.

Введение автоматизированной системы по рассмотрению заявок на выдачу субсидий снижает коррупционные риски за счет исключения прямого контакта граждан с должностными лицами.

Предусматривается также электронный формат подачи заявки на субсидирование развития племенного животноводства.

В сфере земельных отношений новый проект закона предусматривает прозрачные процедуры выделения земель сельхозназначения и участие в конкурсной комиссии представителей общественности.

13 >>

Союз против высоких цен

Российские ритейлеры по примеру Европы объединяются для давления на поставщиков

Розница

В Алматы проходит ежегодная встреча ритейлеров, производителей и поставщиков Exim big deal. Обсуждая тенденции розничной торговли в Казахстане, эксперты этого рынка постепенно приходят к мнению о том, что надо объединяться. Это не только вопрос «своей тусовки» и лоббизма в законодательном плане, но и требование рынка. По мнению коммерческого директора российской управляющей компании «Альянс» Сергея Леонова, в конкурентной среде это уже необходимость.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Ритейлеры на мероприятии обозначили ценности консолидации, вокруг которых стали строить свое объединение.
Фото: Офелия ЖАКАЕВА

«В России тенденции объединения происходили давно, и, я думаю, попытки создания разных альянсов еще будут, – говорит глава УК «Альянс». – Как человек, который занимался только ритейлом, я воспринимал это не то чтобы негативно, но не верил ни в какие союзы, потому что очень много «но» в них существует. В них представлены разные компании, зачастую работающие на разных региональных рынках, но, тем не менее, являются конкурентами, у которых абсолютно разный уровень компетенции менеджмента. Должно случиться что-то очень необычное для того, чтобы ритейлерские компании повернулись друг к другу и начали делать шаги синхронно. В России это тяжелый процесс. Есть даже статистика поглощений и слияний, когда одна сеть сливается с другой. Из таких сделок удается лишь 60%. А когда три сети сливаются в одну, таких сделок удается только процентов 20. Однако в ритейле, как я уже сказал, существует что-то, что позволяет компании на определенном этапе сливаться. И эти слияния происходят как раз из союзов».

Сергей Леонов привел примеры, когда союзы переросли в настоящие компании. Так, германская Edeka начиналась с союза, а пришла к единой компании, которая является лидером на германском рынке. Есть компания Intermarchй, которая входит в топ-4 компаний в стране, и она также создавалась из союзов.

Однако для поставщиков союзы невыгодны, и неокрепшие объединения разбиваются очень легко. Достаточно выделить самого большого из союза и дать ему условия чуть больше, чем требует союз. Допустим, если союз объединился против производителя и требует 10% улучшения условий. Можно прийти только к одному и дать ему 11%. Это намного меньше, чем 10% для союза. Компания с большим удовольствием берет эти деньги и выходит из союза. Этот сепаратизм присущ рынку розничных торговцев.

Однако, по мнению Сергея Леонова, в последние годы в наших странах создалась ситуация, способствующая объединению ритейлеров. До 2014 года в России продуктовые рынки росли, люди потребляли больше литров, килограммов, штук. Конечно, укреплялась конкуренция. Но, тем не менее, при росте рынков каждая компания могла выживать. И, по данным PepsiCo, их российский, «расконсолидированный» рынок – 300 сетей. Ситуация в Казахстане, видимо, похожая.

Если раньше рынки росли на фоне конкуренции, и места хватало всем, то сейчас рынки не растут, а конкуренция увеличивается. Соответственно, теперь люди уже не потребляют больше товаров в литрах, килограммах и штуках. И на рынке создается замкнутое пространство, из которого, при давлении больших конкурентов, выдавливаются маленькие. Это происходит за счет компетенций, операционных издержек (у больших сетей они меньше относительно оборота, чем у малых), и за счет закупок товаров. Производители, когда выстраивают свою коммерческую политику, четко сегментируют стоимость товара для сетевого канала в зависимости, отчасти, от объема, а также от долей рынка, которую занимают большие, средние и малые ритейлеры. У российских поставщиков даже есть такое деление: традиционная, сетевая, региональная, федеральная, национальная торговля. И когда доля федерального ритейлера растет, коммерческая политика производителя начинает меняться. Закупочная стоимость товара для сетей разного уровня начинает отличаться очень сильно. В России по некоторым товарным категориям, таким как колбаса, разница доходит до 40%. Другими словами, федеральные сети покупают за 60 рублей, а региональные – за 100. Таким образом, при разнице в ценах, региональный ритейлер видит следующую ситуацию – он неконкурентоспособен. Или он должен зарабатывать меньше при более больших издержках, а это – шаг к банкротству, или он должен менять данный товар на другой, который не так известен и не так нужен для покупателя.

Именно это побудило к тому, чтобы вывести на российском рынке новый формат в эти годы – это дискаунтеры, где нет привязанности к бренду, а есть привязанность исключительно к цене. Во вторую очередь это побудило к созданию союзов и объединении ритейлеров. Закупочная масса вырастает, поэтому потенциально возможно получить хорошую цену.

«Мы достаточно долго подходили к этому, – рассказывает Сергей. – Лично я проводил переговоры абсолютно по всем категориям на аутсорсинге во многих региональных компаниях и части федеральных. И цель была не только получать дополнительные доходы для моих клиентов ритейлеров, но и для того, чтобы больше понимать поставщиков, их коммерческую политику для того, чтобы создать то, во что я к тому времени не верил – союзы. Но наша связь, которая теперь существует в альянсе, достаточно глубока: не только на уровне рукопожатий собственников, которые говорят: «Давайте объединимся, пойдем к поставщику и «отожмем деньги». Это достаточно более глубокие синхронизации, которые касаются очень больших процессов. Мы готовили данное объединение несколько лет, и почти год назад объявили о процессном слиянии трех компаний, сделав доступ всем производителям на наши полки. В основном, к объединению нас побудили три фактора, хотя их гораздо больше. Первое – отставание компетенций в наших региональных сетях, хоть они и большие и являются лидерами в своих регионах в товарообороте, в количестве магазинов, в их расположении. Тем не менее, компетенции в регионах намного слабее, чем у больших федеральных сетей. Они могут себе позволить приглашать людей из других стран, где рынок прошел определенный этап, и менеджеры точно понимают, что будет дальше. Они видят стратегически на шаг вперед.

Второй фактор – слабая конкурентоспособность перед лидерами рынков в части закупочных цен. В России есть два лидера («Магнит» и X5), и формируется третий. И именно отставание от них достаточно большое.

Третий фактор – высокие операционные издержки. Это технологии и их доступность. Любая технология позволяет оптимизировать затраты. Но чем больше объемы, тем эти издержки относительно объемов становятся более дешевыми. Именно это соображение стало стимулом консолидации».

Также инициаторы объединения ритейлеров обозначили ценности консолидации, вокруг которых стали строить это объединение. Это, в частности, лучшие практики. Профессионалов начали привлекать в этот альянс не только из России. У самого Сергея был опыт стажировки в Carrefour в Польше и Чехии, а также опыт работы в Tesco в Великобритании. Также были привлечены люди, которые работали 20 лет в Ahold в Голландии, и те, кто работал в федеральных сетях. Таким образом, был получен профессиональный состав людей, которые обладают знаниями не только тех закупочных цен, которые существуют на рынке, но и знают технологии и возможности тех или иных поставщиков. «Что такое для нас лучшие практики? – поясняет глава альянса. – Первое – это квалифицированный персонал. А он стоит на рынке более дорого. Притом рынок для нас – это не только территория России, но и весь мир. Мы открыты для приема любой компетенции. Каждая из региональных сетей не думала о том, чтобы позволить себе дорогую компетенцию. Но объединение может себе позволить централизованно купить такого менеджера».

Вторая ценность – консолидация закупочных объемов. Речь идет об объединении не только вокруг какого-то производителя для того, чтобы его «отжать», а о формировании закупочного оборота по всем категориям, по всем производителям локальным и федеральным, кроме двух товарных направлений – это овощи-фрукты, которые требуют, скорее, биржевого управления и собственное производство. Что касается последнего, технологии приготовления и вкусовые предпочтения в разных регионах разные. Все остальные направления, а это более 80% выручки, охваченной консолидацией.

Объединение строится на более глубоком процессном управлении, чем просто объединение закупок. Например, есть единая структура ассортимента. То есть, это одинаковое количество SKU (ассортиментных позиций – Къ) в разных ценовых сегментах. Для того, чтобы дойти до этого, надо было реализовать достаточно серьезный проект по управлению и формированию структуры ассортиментов в разных регионах, изучая динамики спроса, покупательские предпочтения, конкурентную среду. А это уже единое форматирование магазинов. Вся структура ассортимента разбита на 8 форматов, и каждый из магазинов принадлежит какому-то из форматов. «Сейчас этих магазинов 460, – уточняет планы Сергей Леонов – К следующему году будет присоединение еще ряда сетей, и к январю-марту мы будем готовы объявить нашим поставщикам о том, что мы стали больше и наших магазинов – более тысячи».

Ставка на масличные

Агрорынок

По данным Министерства сельского хозяйства РК за 2016-2017 годы производство масличных культур составило 1,9 млн тонн, что выше чем среднегодовой показатель за весь период с 2012 года на 27%. Об этом было заявлено в ходе конференции «KazOil 2017». Эксперты считают, что для развития сельхозотрасли предстоит еще много работы.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Астане прошла первая международная масложировая конференция «KazOil 2017», которая собрала крупнейших производителей масличных культур и переработчиков. На мероприятии приняли участие порядка 200 человек из 19 стран мира.

«В последние 5 лет Казахстан, будучи традиционно зерновым государством, смещает приоритеты и активно наращивает производство масличных культур. Политика государства, направленная на диверсификацию посевов и субсидирование выращивания масличных культур, ведет к уменьшению доли импорта в этом секторе и развитию собственного перерабатывающего производства. В результате в последние годы масложировой сектор Казахстана переживает значительный подъем», – заявляют конференции «Агро Индустрия KZ».

В ходе конференции директор департамента инвестиционных менеджеров АО «НК KAZAKH INVEST» **Рахат Мухтаров** заявил, что наличие большого количества земель сельскохозяйственного назначения недостаточно, чтобы привлечь иностранные инвестиции.

«Да, у нас есть больше 200 млн га сельскохозяйственных земель, и примерно пятая часть населения занята в сельском хозяйстве. Однако вклад деятельности от сельского хозяйства в ВВП страны составляет всего 5%. Это говорит о том, что есть определенные проблемы с производительностью труда. Но это также и показатель того, что у отечественного сельского хозяйства есть большой потенциал. Самыми перспективными секторами отрасли сейчас являются масличные культуры и переработка зерна», – сообщил Рахат Мухтаров.

Спикер отметил, что Казахстану следует отходить от выращивания монокультуры и переходить на развитие масличных культур, подсолнечник, лён, рапс. «На текущий момент уровень сбора урожая (масличных культур) составляет порядка 2 млн тонн, тогда как перерабатывающие заводы могут обработать порядка 600 тыс. И загрузка данных предприятий где-то больше, где-то меньше, но в среднем она не превышает 40%».

Как сообщил председатель правления АО «Аграрная кредитная корпорация» **Нурмухан Сарыбаев**, 71% всего урожая страны собирается в 3 регионах: Северо-Казахстанская область, Восточно-Казахстанская область и Акмолинская область. «Также в этих регионах отмечается значительный рост сбора урожая масличных культур по сравнению с прошлыми годами».

«Также для фермеров и переработчиков сегодня имеются несколько кредитных продуктов, – продолжает Нурмухан Сарыбаев. – Стоит отметить, что не только сельхозтоваропроизводители могут получить финансирование, но и трейдеры, которые занимаются реализацией продукции».

Руководитель исследовательского бюро «Зерновые и масличные. Казахстан» **Виктор Асланов** в беседе в редакцией **«Къ»** отметил рост аграрного сектора страны. Показателем является увеличение интереса к отрасли со стороны инвесторов. «Наблюдается большой интерес со стороны инвесторских групп, банков и даже новичков в сельском хозяйстве. То есть обращаются люди и говорят, что они новички в данном секторе, но они видят рост аграрной отрасли и хотят туда инвестировать».

«Иностранные компании, инвестирующие в Казахстан, зачастую уже знакомы с реалиями сельскохозяйственной отрасли страны. При этом если брать уже действующие предприятия с иностранных участием, то у нас в Казахстане очень много российского капитала. Если брать новичков, то это, в основном, состоятельные казахстанцы, которые пришли из других сфер бизнеса», – заявил Виктор Асланов.

Собеседник **«Къ»** сообщил, что сегодня у сельхозтоваропроизводителей очень плохо обстоят дела с кадрами. «Это реальная проблема. Существуют даже факты, когда предприятия закрывались просто потому, что некого взять на работу. И это не просто нехватка квалифицированных кадров, у нас не хватает всех и любых кадров. Особенно это касается северных регионов Казахстана. У нас ведь большой отток населения с сел в города».

Виктор Асланов также прокомментировал нехватку зерновозов во время уборочной кампании нынешнего года. «Октябрь 2017 года по экспорту зерна отличается от октября 2016 года всего лишь на 12%. При этом производство зерна, по нашей оценке, выросло на 5%. И это даже с учетом импорта российского зерна. То есть у нас фактически на начало октября нынешнего года было больше зерна на примерно 20%. При этом, по стечению обстоятельств 20% всех зерновозов в стране – это парк частных держателей вагонов. А ставка на аренду вагонов в России в 2 раза превышает казахстанские тарифы. То есть напрашивается вывод, что частные вагоны уехали в Россию и создали этот дефицит зерновозов в Казахстане».

По данным Министерства сельского хозяйства РК, по итогам 2016-2017 годов, производство масличных составило рекордные 1,9 млн тонн, что выше среднего объема за период 2012-2016 годы на 27%. В 2017 году посевные площади под масличными превысили показатель прошлого года на 22% и составили 2,48 млн га. И, несмотря на ожидаемое снижение урожайности относительно предыдущего сезона, валовой сбор по итогам сезона может возрасти до 2,2 млн тонн, то есть прирост в 17% относительно урожая 2016 года. Перерабатывающий сектор Казахстана также демонстрирует повышательную динамику. По итогам завершившегося 2016-2017 сезона объем переработки подсолнечника составил рекордные 485 тыс. тонн, что на 36,6% превысило показатель предыдущего сезона. При этом производство подсолнечного масла составило 203,7 тыс. тонн. В 2017-2018 годах переработка масличной ожидается на уровне 480 тыс. тонн, а производство масла может составить 201,6 тыс. тонн.

Борьба с коррупцией – задача всех и каждого

<< 12

Для открытости информации по выделению земель создается онлайн-база очередников на получение земельных участков для индивидуального жилищного строительства. В пилотном режиме в Акмолинской области запущен специальный сервис для населения, обеспечивающий доступ к информации о свободных земельных участках.

Цифровизация в виду его высокой эффективности активно внедряется и в другие отрасли экономики страны. В частности, в сфере строительства дорог внедрена электронная система подачи документов при закупках, что обеспечивает равные возможности предпринимателей при участии в конкурсных процедурах. Создается Национальный центр качества дорожных активов, который будет осуществлять централизованный контроль за качеством строительных и ремонтных работ на дорогах.

Теперь обязательным условием аккредитации экспертных организаций является наличие в штате аттестованных экспертов в области строительства автодорог. Это позволит не допускать к техническому надзору непрофильных специалистов, как это было ранее.

«В целом, рекомендации Антикоррупционной службы учтены при разработке 8-ми законов, более 30-ти подзаконных актов, в том числе 8-ми новых стандартов государственных услуг», – подчеркнули в пресс-службе атикоррупционной службы.

Но все эти меры станут половинчатыми без верховенства закона и модернизации работы правоохранительных органов.

В судейском сообществе как нигде должны приниматься системные меры по профилактике правонарушений, особенно коррупционных. Жизнь человеческого общества невозможна без споров и конфликтных ситуаций. Одна сторона конфликта всегда недовольна решением суда, и роль суда для разрешения правовых споров, коллизий невозможно переоценить. Судья выступает не просто в роли вершителя законности, он лицо, призванное устранять противоречия в обществе, гармонизировать человеческие отношения, делать жизнь граждан предсказуемой и стабильной.

«Положительная оценка обществом проделанной нами работы всецело зависит от того, насколько скорым и, главное, справедливым будет суд. Люди не должны бегать по коридорам власти в поисках решения своих проблем, как это было месяцами и годами. В случае нарушения закона, человек должен идти в суд, находить там надежную защиту своих прав и свобод, как это делается во всем цивилизованном мире. Значит, конечная цель любой настоящей реформы – это независимая, неподкупная судебная власть, где главными являются честность, профессионализм судьи, справедливость и, главное, доступность правосудия», – сказал на VII съезде судей Республики Казахстан глава государства Нурсултан Назарбаев.

Однако, несмотря на положительные международные рейтинги и внешние благополучные показатели отправления правосудия, остается один ключевой вопрос – это недостаточный уровень общественного доверия к судам и правоохранительным органам. Об этом свидетельствуют обращения граждан в вышестоящие государственные инстанции вплоть до президента, в которых содержатся жалобы на решения судов, правоохранительных органов, а порой выражается и сомнение в честности и неподкупности представителей судейского корпуса и правоохранительных органов.

«Так, только в Администрацию президента в прошлом году поступило около 6 тыс. жалоб граждан и организаций, а по вопросам законности правопорядка за 10 месяцев этого года – уже 7 тыс. Поэтому принципиально важно, с одной стороны, не допускать судебную ошибку и неправосудных решений, а с другой – исключить вмешательство любых должностных лиц в отправление правосудия», – заявил тогда же Нурсултан Назарбаев.

Противодействие коррупции в судебной системе Республики Казахстан осуществляется планомерно, наступательно с подведением анализов работы в данном направлении, учетом коррупционных рисков и постоянного системного мониторинга.

В рамках реализации Указа Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. «Антикоррупционная стратегия Республики Казахстан на 2015 – 2025 годы» от 26 декабря 2014 года, был разработан Комплексный план противодействия коррупции в судебной системе на 2015 – 2017 годы. Данный план предусматривает мероприятия по противодействию коррупции, направленные на закрепление основ предупреждения коррупции и борьбы с ней, минимизации и ликвидации последствий коррупционных правонарушений, устранение норм законодательства с высоким коррупционным риском.

Мировая практика показывает, что прозрачность процессов в любой сфере — главный фактор снижения коррупции. В этой связи в судебную систему страны внедряются новые информационные технологии, призванные сделать правосудие мобильным, открытым и доступным для каждого. Речь идет, в первую очередь, о системе аудиовидеофиксации (АВФ) всех судебных процессов. Она обеспечивает максимальную прозрачность судебных процессов, объективность и высокую ответственность всех участников, в том числе и судей. Все 1418 залов судебного заседания на 100% оснащены современными системами. За 9 месяцев 96,4% дел рассмотрены с применением системы АВФ.

О востребованности и эффективности IT-технологий наглядно говорит статистика. Сегодня каждые 9 из 10 заявлений в суд подаются в электронном виде. При этом за 9 месяцев 2017 года в электронном виде посредством «Судебный кабинет» подано 851 162 документа, в том числе 91,3% всех заявлений.

Расширены возможности сервиса «Судебный кабинет» в части подачи в суды новых видов заявлений – например, об отмене решения, вынесенного в упрощенном порядке, ходатайства об ознакомлении с копией аудио-, видеозаписи и т. д.

Рост доверия к электронному документообороту вырос за первое полугодие 2017 на 54%.

Существенно упрощен и ускорен порядок поиска судебных актов, запущенный в январе текущего года новый сервис «Банк судебных актов». В него вошли судебные акты с 2013 по 2017 год.

Цифровые технологии активно внедряются и в деятельности министерства внутренних дел. Их задача, с одной стороны, усовершенствовать, ускорить работу полицейских, а с другой, защитить население от неправомерных действий стражей порядка и наоборот.

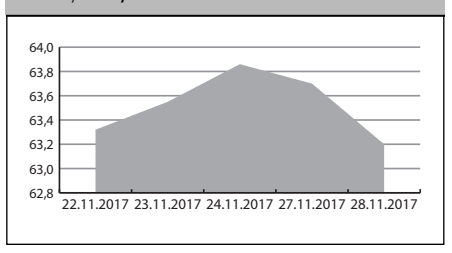
Что имеем?

Благодаря политической воле и инициативам главы государства, а также участию общественных организаций, бизнес-сообщества и поддержке граждан Казахстан сделал существенные шаги по снижению уровня коррупции.

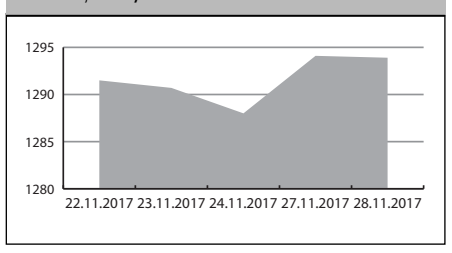
Борьба с коррупцией – задача всех и каждого. Мы должны помнить, что ответственность за успешное противодействие коррупции лежит не только на государстве, но и на каждом отдельном гражданине. Только единство и взаимное доверие государства и общества позволят успешно противостоять коррупции…

ИНДУСТРИЯ

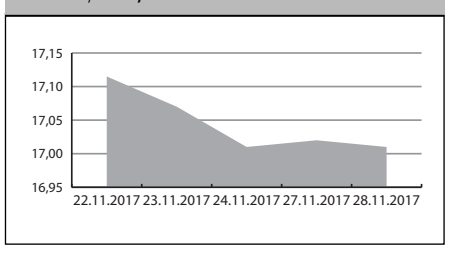
Brent, USD/баррель



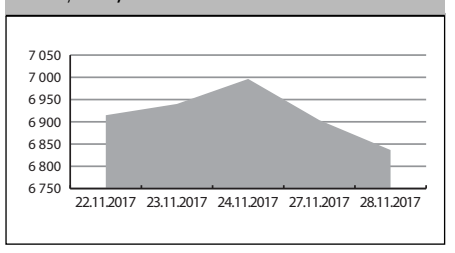
Золото, USD/тройская унция



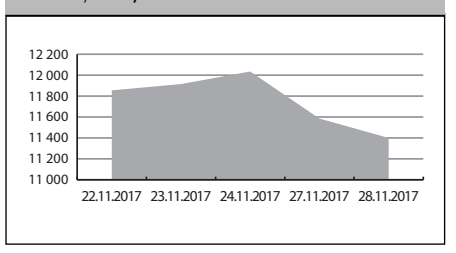
Серебро, USD/тройская унция



Медь, USD/тонна



Никель, USD/тонна



Ветроэнергетика в Казахстане: мощности – за инвестором, координация – за государством

ВИЭ

Среди всех возобновляемых источников энергии использование силы ветра является одним из самых перспективных. Ветер в Казахстане – стихия практически непрекращающаяся, при этом развитие ветроэнергетики в Казахстане становится неотъемлемой частью процесса, который проходит по всему миру уже много лет. Данная отрасль развивается в Казахстане в рамках государственной концепции по переходу РК к зеленой энергетике до 2020 года. Всего за несколько лет в стране произошел огромный скачок в массовом строительстве ветроэлектростанций. Кроме того, в Казахстане стали делать ветропарки.

Теоретический ветропотенциал Казахстана составляет около 1820 миллиардов кВт•ч в год. Фото: Shutterstock.com

Иван ВАСИЛЬЕВ

С технической и экономической точек зрения – развитие рынка ветроэнергетики в Казахстане весьма перспективно: порядка 50% территории Казахстана имеет среднегодовую скорость ветра 4–5 м/с, а ряд районов имеет скорость ветра 6 м/с и более, что предопределяет очень хорошие перспективы для использования ветроэнергетики. По некоторым данным, теоретический ветропотенциал Казахстана составляет около 1820 миллиардов кВт•ч в год. По мнению экспертов, чтобы добиться устойчивого развития экономических процессов в той или иной отрасли, нужно достичь примерно 20%-ного резерва генерирующих мощностей. Старт в промышленной генерации казахстанской ветроэнергетики был дан недавно: в 2014 году в Жамбылской области установили два ветряка, каждый мощностью по 760 кВт, и это были первые генерирующие мощности с такими количественными показателями в республике.

Однако потенциал казахстанской ветроэнергетики был настолько велик, что только обещание властей устранить организационные и финансовые барьеры в отрасли уже привело к интересу иностранных инвесторов к «ветровому» электричеству в Казахстане. К примеру, концерн Vestas Wind Systems A/S из Германии, который известен своими высококачественными ветрогенераторами, активно разрабатывает программу вложения в казахстанскую ветроэнергетику. Ожидается, что немецкие партнеры вложат 200 миллионов евро, чтобы построить ветроэлектростанции общей мощностью 500 МВт. Местами их расположения будут Ерейментау и Шелекский коридор. Согласно прогнозам, по мере увеличения производства в Казахстане отечественные производители будут поставлять часть оборудования для ветропарков.

А компания Vista International к 2014 году изучила восемь казахстанских регионов, чтобы понять, где можно строить ВЭС, а где они будут бесполезны. Были определены районы, где среднегодовая скорость ветра превышает 6 м/с, что делает эти локации перспективными с точки зрения строительства ВЭС. Стоимость электроэнергии от ВЭС, расположенной в таких местах, может составить 5-7 центов за кВт•ч с учетом инвестиционных затрат. Хорошие ветровые районы расположены в центральной части Казахстана, в Прикаспийской зоне, на юге, юго-востоке и юго-западе страны. Ветропотенциал площадки возле Кордая составляет 6,6 м/с на высоте 80 метров – и именно здесь красуются ветрогенераторы.

Активность иностранных инвесторов объясняется тем, что о поддержке государством ветроэнергетики – в частности и возобновляемых источников энергии – вообще заявил президент Казахстана. **Нурсултан Назарбаев** еще в 2008 году говорил о том, что для дальнейшего устойчивого развития страны нужны активные разработки и использование на практике ВИЭ. На тот момент к развитию этой сферы еще и не приступали. Но глава государства поручил правительству развернуть работу в области производства ветроэлектростанций, ведь это огромное поле для развития новых технологий.

После этого уже в 2009 году АО «Самрук-Энерго» и Программа развития ООН подписали меморандум о сотрудничестве в развитии возобновляемых источников энергии, который предполагал реализацию множества проектов строительства ветроэлектростанций. Следующим важным шагом было принятие Закона Республики Казахстан «О поддержке использования возобновляемых источников энергии», который был принят в том же году. Этот закон дал государственной поддержке развития ветровых электростанций правовую основу, что и создало основу для привлечения инвестиций в отрасль. Но до того, как была принята Программа форсированного индустриально-инновационного развития на период с 2010 по 2014 год, никаких активных мер не предпринималось. Поскольку именно данная программа утвердила за ветряными электростанциями гарантированный рынок сбыта, ведь согласно ей, ветряные электростанции являются одной из наиболее приоритетных областей развития электроэнергетики в Казахстане, а ее потенциал был обозначен как очень большой.

Западные компании, тем временем, проводили свои исследования казахстанского рынка, что косвенно свидетельствует об их реальном интересе к нему. Так, по данным исследования финской компании VTT, энергосистема в Казахстане отличается централизованным балансированием, что способствует увеличению доли энергии ветра в общем объеме электроэнергии. Тот же вывод можно сделать исходя из того, что такое расположение дает возможность достичь максимального эффекта по сглаживанию нестабильности энергии ветра. Согласно прогнозам по установленным мощностям, необходимо было ввести примерно 250 МВт до начала 2015 года, что и было сделано, теперь же стоит цель ввода 2000 МВт до 2030 года. На данный момент объем ветроэнергии в общем производстве электроэнергии составляет чуть менее 1%, но к 2030 году он будет составлять около 4%. Это при условии, что все производственные процессы, предусмотренные программами развития, будут использованы.

Тут стоит особо отметить, что по результатам моделирования нарушений установившегося режима энергосистемы, которые происходили в ней в последние несколько лет, стало очевидно: указанный выше сценарий выработки ветровой энергии не представляет никакой угрозы безопасности энергосистемы. Исключением является ветроэлектростанция «Шелек»: чтобы на ней достичь мощности 300 МВт к 2030 году, необходимо нарастить существующую электросеть. Также был проведен анализ потерь энергосистемы, который показал, что благодаря ветровой энергии можно существенно сократить потери во всей энергосистеме Казахстана. При таком сценарии цена балансирования ветровой энергии в 2030 году будет увеличена на 0,3–0,6 евро/МВт•ч, то есть она станет более конкурентоспособной по сравнению с угольной генерацией.

Тут особо стоит оговориться, что в целом возобновляемые источники энергии в последние несколько лет стали рассматриваться правительством Казахстана как один из главных векторов развития энергетики. Об этом говорит и усиление внимания к процессу внедрения ветряных электростанций со стороны государства. При этом формирование комплекса таких станций в Казахстане предусматривает немалые финансовые вливания от самого государства, поскольку без его посильного участия возобновляемая энергетика развиваться просто не сможет. Государству должна принадлежать, прежде всего, координирующая роль, о чем свидетельствует и существующая практика: пока в Казахстане в эту сферу вкладываются в основном бизнес-структуры – процесс развития ветроэнергетики имеет немного хаотический характер – строим там, где выгодно конкретному бизнесмену, а не там, где нужно стране.

Инвесторы же стараются строить там, где уже есть развитые электрические сети, то есть фактически не занимаются логистической инфраструктурой – и этот сегмент рынка, скорее всего, должно взять на себя государство. Тут надо учесть, что площадь Казахстана составляет 2724,9 тысячи кв. км, а общая длина электрических сетей, напряжение которых 1150-35 кВ, составляет 98 тысяч км. Таким образом на 1 квадратный километр площади приходится порядка 36 метров сети. В Казахстане 8996 электроподстанций с наивысшим напряжением 1150-35 кВ, а их суммарная мощность составляет 143 547 МВ•А. Таким образом на тот же 1 квадратный километр приходится всего лишь 0,033 подстанции и мощность, равная 0,0526 МВ•А. Это означает, что на стоимость каждого киловатта, который будет произведен на ветровой станции, будет оказывать большое влияние именно стоимость инфраструктурной части.

Очевидно, что наибольший интерес инвесторов к ветроэнергетике в Казахстане случится, когда вся инфраструктура будет представлена в готовом виде. Сейчас, к примеру, инвесторы не спешат идти в самый перспективный с точки зрения силы и количества «сырья» ветроэнергетики Джунгарский коридор именно по причине того, что для выдачи мощности нужно выполнить сетевое строительство, которое превосходит в стоимости возведение генерирующих мощностей. Подобных примеров, когда есть просто прекрасный энергетический потенциал, но ситуация не позволяет осваивать его, довольно много. И в настоящее время власти страны для того, чтобы обеспечить устойчивое и рациональное развитие ветроэнергетики в Казахстане, работают над составлением генеральной схемы размещения ветроэлектрических станций, в которой будут учитываться интересы потребителя, инвестора, сетевого предприятия, а также энергетическая безопасность государства.

Тут следует понимать: традиционно сложилось так, что многие регионы Казахстана зависят от поставок электроэнергии из центральной части Казахстана, на транспортировку которой требуются значительные затраты. Использование местных источников энергии сокращает общие затраты на удовлетворение потребностей в энергии за счет сокращения капитальных вложений в развитие инфраструктуры электрических сетей, потерь электроэнергии при транспорте.

Что касается выявления конкретных мест большого потенциала ветровой энергетики, то в рамках Программы развития ООН по ветроэнергетике были проведены исследования потенциала ветроэнергетической промышленности в разных регионах Казахстана. Их результаты, фактически, не открыли ничего нового – наилучший потенциал у южной зоны (Алматинская, Жамбылская, Южно-Казахстанская области). Также довольно перспективными выглядят западная (Мангистауская и Атырауская область), северная (Акмолинская область) и центральная (Карагандинская область) зоны. Эксперты при этом настаивают, что основой генеральной схемы должны стать ветроэлектростанции, которые размещены в районах, где наблюдается энергетический дефицит, а себестоимость там ниже или равна себестоимости существующих газовых и угольных станций. Это позволит уже к 2020 году достичь высокой суммарной мощность ветровых станций в 5-7 ГВт.

При этом типовыми для крупномасштабной выработки электроэнергии в Казахстане, по мнению экспертов, должны стать ветровые электростанции мощностью 30–50 МВт, а построены они могут быть на базе уже имеющихся станций с мощностью 2–3 МВт. «Ветряки» необходимо размещать в районах, где цена вырабатываемой электроэнергии будет ниже цены уже имеющихся электростанций. Обязательное условие для этого – наличие ветрового энергопотенциала, который будет обеспечивать работу ветровых электростанций с коэффициентом использования имеющейся мощности более 30%, при этом нужно определять экономические условия с учетом прогноза затрат на строительство таких станций и возможных сценариев инфляции, стоимости электроэнергии и топлива в Казахстане.

Из этого следует, что массированное строительство ветряных электростанций сначала следует проводить в двух-трех регионах страны, а не делать это массово. Это даст возможность освоить технологию изготовления техники для ветроэнергетики, ее установки, эксплуатации и ремонта. Местами первичной массированной дислокации могут стать южная зона (Алматинская, Жамбылская, Южно-Казахстанская области), западная зона (Мангистауская и Атырауская области), северная зона (Акмолинская область) либо центральная зона – Карагандинская область. При этом надо понимать, что речь идет о большом производстве, использовать же «ветряки» для собственного обеспечения электроэнергией частникам в Казахстане никто не запрещает.

Более того, «Казатомпром» уже наладил серийный выпуск отечественных ветроэлектроустановок (ВЭУ): компанией разработаны комбинированные ВЭУ с установленной мощностью до 500 кВт. Программой развития ветроэнергетики предусматривается к 2024 году на ветроэлектроустановках всех форм собственности выработка около 5 миллиардов кВт•ч электроэнергии в год, соответственно, производство оборудования внутри страны критично для Казахстана. Тем более, что прорыв в технологиях композитных материалов позволил увеличить мощность ветротурбин за последнее десятилетие в 50 раз: по прогнозам Европейского Совета по возобновляемым источникам энергии, мощность, получаемая от ветроэнергетических установок, к 2030 году должна покрыть более 30% общемировой потребности. И естественно, что Казахстан, обладая значительным ветровым потенциалом, не хочет выпадать из этой общей тенденции.

Покупай на слухах, продавай на фактах

Рынок нефти замер в ожидании решения ОПЕК+

По мнению аналитиков, не исключено, что решение ОПЕК+ о продлении окажется менее значительным, чем ожидалось

Прогноз

Основное событие для нефтяного рынка на текущей неделе фактически предопределено. С одной стороны, рынок ждет решения ОПЕК+ о продлении соглашения о сокращении объемов добычи после марта 2018 года, которое должно прозвучать уже сегодня, 30 ноября 2017 года. С другой стороны, не исключено, что продление окажется менее значительным, чем ожидалось. Котировки марки Brent так и не смогли пройти сопротивление $63,30 за баррель.

Иван ВАСИЛЬЕВ

В минувший понедельник нефть пыталась определиться с направлением, но в конечном итоге завершила день практически без изменений, вернувшись выше отметки $63 за баррель после снижения к минимумам в районе $62,70 за баррель.

Далее, во вторник, рост цены нефти марки Brent приостановился на отметках около $64 за баррель. День закончился фигурой «доджи», которая может говорить о повороте котировок вниз. Это, с точки зрения ведущего аналитика ГК «Телетрейд» **Марка Гойхмана**, еще раз подтверждает, что продление соглашения стран ОПЕК о сокращении объемов добычи после марта 2018 года уже заложено в цены, и сам факт такого решения, по крайней мере на первых порах, не приведет к значимому повышению котировок выше $64,5–65 за баррель. Однако, как отмечает эксперт, разочарование при менее решительных действиях ОПЕК+ или даже фиксация прибыли по принципу «продавай на фактах» способны снизить котировки к поддержке $61 за баррель.

Поэтому игроки, готовясь к встрече ОПЕК+, оценивали потенциальные риски, сопряженные с грядущим событием. В связи с этим, как предположил аналитик социальной сети для инвесторов eToro в России и СНГ **Михаил Мащенко**, страны могут пока и ограничиться продлением, скажем, не на девять, а на шесть месяцев. Хотя, по мнению эксперта, это тоже негативный сценарий для рынка. «Не исключена и угроза срабатывания общей стратегии «покупай на слухах, продавай на фактах», тем более что ранее мы уже наблюдали развитие событий по такому сценарию. На этом фоне перспективы укрепления Brent в ближайшие дни видятся ограниченными, даже если производители продолжат поддерживать котировки своими вербальными интервенциями», — отмечает Михаил Мащенко.

Аналогичного мнения придерживается и аналитик ГК Forex Club **Ирина Рогова**: «С одной стороны, рынок ждет решения ОПЕК+ о продлении соглашения о сокращении объемов добычи. Но это уже заложено в цены. Более того, не исключено, что продление окажется менее значительным, чем ожидалось. А это уже вызовет серьезную нисходящую коррекцию. Помимо этого, ожидается возобновление работы трубопровода Keystone. И это также негативно для нефти. Сегодня поздно вечером выйдут данные по запасам от API. Если после сокращения неделей ранее мы увидим рост запасов, падение начнется даже раньше, чем будут объявлены итоги встречи ОПЕК». С точки зрения эксперта, в ближайшее время Brent может удерживаться в диапазоне $61,40–63,30 за баррель.

Вместе с тем еще на прошлой неделе основная интрига с точки зрения аналитиков нефтяного рынка заключалась в позиции России. Однако уже в понедельник, 27 ноября, министр энергетики России **Александр Новак** сообщил, что все участники соглашения склоняются к его продлению. «Важным, конечно, остается срок продления, и здесь могут быть варианты. Саудовская Аравия лоббирует срок до конца 2018 года. Российские нефтекомпании хотели бы ограничиться периодом в шесть месяцев», — говорит Марк Гойхман.

> В 2018 году рост поставок нефти из указанных стран также был пересмотрен с понижением на 0,07 млн б/с, до 0,87 млн б/с. Драйвером роста поставок со стороны стран не-ОПЕК остается США. В ближайшее время Brent может удерживаться в диапазоне $61,40–63,30 за баррель

Кстати, как сообщил в ходе состоявшей на днях пресс-конференции глава Минэнерго РК **Канат Бозумбаев**, Казахстан намерен принять участие в венской встрече стран ОПЕК+, где будет обсуждаться продление сделки о сокращении добычи нефти до конца 2018 года.

Согласно договоренности, страны ОПЕК должны сократить добычу нефти на 1,2 млн баррелей в сутки, а страны вне ОПЕК обязались снизить добычу на 558 тыс. баррелей. Власти Казахстана говорили о сокращении добычи нефти на 20 тыс. баррелей в сутки. К слову, по данным АФК, отечественные аналитики в среднем ожидают цены на нефть марки Brent на уровне $61 за баррель к концу ноября, а к концу года — $60,6 за баррель.

Вместе с тем в опубликованном на днях отчете ОПЕК World Oil Outlook 2040 отмечено, что к 2040 году ожидается резкий скачок мирового спроса на нефть. Предполагается, что он вырастет на 15,8 млн б/с и составит 111,1 млн б/с. Спрос со стороны стран ОЭСР снизится на 8,9 млн б/с, тогда как спрос со стороны развивающихся стран вырастет на 24 млн б/с. При этом ОПЕК делает ставку на две самые густонаселенные страны — Индию и Китай. По оценкам организации, Китай будет оставаться крупнейшим потребителем нефти в течение прогнозируемого периода — спрос вырастет на 6 млн б/с, до 17,8 млн б/с. Индия за период до 2040 года станет второй страной по росту спроса на нефть — потребление в стране будет расти на 3,6% ежегодно и к 2040 году вырастет на 5,9 млн б/с, до 9,9 млн б/с.

Как ни странно, основной прирост производства нефти, согласно отчету ОПЕК, придется на членов этой организации — уровень добычи вырастет с 38,7 млн б/с в текущем году до 50,9 млн б/с в 2040 году. Таким образом, доля ОПЕК на мировом нефтяном рынке вырастет с 40 до 45,7%. Добыча странами, не входящими в ОПЕК, увеличится с 57,7 млн б/с до 60,4 млн б/с.

Разумеется, вместе со спросом вырастут и капиталовложения в новые мощности. Согласно отчету, инвестиции в нефтяной сектор составят более $10,5 трлн. В том числе в сектор разведки и добычи будет инвестировано практически $8 трлн. Инвестиции в хранение и транспортировку нефти составят около $1 трлн, в обработку и хранение — $1,5 трлн.

Впрочем, не исключено, что свои прогнозы ОПЕК пересмотрит уже в следующем отчете, который будет выпущен 13 декабря 2017 года. Однако, судя по текущим исследованиям, спрос на черное золото продолжает увеличиваться уже сегодня. По итогам октября цена условной корзины ОПЕК выросла с $2,06 до $55,5 за баррель, что является максимумом за последние два года.

ОПЕК пересмотрела прогноз по увеличению спроса на нефть в 2017 году с повышением на 74 тыс. баррелей в сутки (б/с), до 1,53 млн б/с. Таким образом, предполагается, что среднегодовой спрос в 2017 году составит 96,94 млн б/с. В 2018 году ожидается его дальнейший рост на 1,51 млн б/с, до отметки в 98,45 млн б/с, что на 0,13 млн б/с выше предыдущего прогноза. Пересмотр прогноза по спросу связан с улучшившимися ожиданиями относительно роста экономик стран ОЭСР, Китая, Индии и некоторых государств Африки.

В 2017 году ожидается увеличение объема поставок нефти странами, не входящими в картель, на 0,65 млн б/с, что представляет собой пересмотр в сторону понижения на 0,02 млн б/с по сравнению с отчетом за прошлый месяц. В 2018 году рост поставок нефти из указанных стран также был пересмотрен с понижением на 0,07 млн б/с, до 0,87 млн б/с. Драйвером роста поставок со стороны стран не-ОПЕК остается США. Добыча в этой стране вырастет на 0,59 млн б/с в 2017 году, тогда как 2018 году рост составит 0,87 млн б/с. В ОПЕК ожидают, что добыча в Казахстане в 2017 году увеличится на 0,18 млн б/с, а в 2018 году — еще на 0,06 млн б/с. Так, добыча нефти в РК за три квартала 2017 года выросла на 0,16 млн б/с и достигла 1,72 млн б/с.

Общая добыча нефти странами ОПЕК в октябре составила 32,59 млн б/с, что на 151 тыс. б/с меньше, чем месяцем ранее. Больше всего этот показатель снизился в Ираке, Нигерии и Венесуэле, в то время как Ангола, Ливия и Саудовская Аравия стали добывать больше. Подводя итог, ОПЕК делает вывод, что для сохранения равновесия на рынке в 2018 году ОПЕК необходимо добывать не более 32,96 млн баррелей в сутки.

Венчурное финансирование – право на ошибку

Технологии

Для финансирования венчурных проектов необходима правильная экосистема и принятие вероятности неудачного исхода, а сами проекты должны соответствовать хотя бы базовым критериям. Специалисты рассказали об особенностях венчурного финансирования и роли государства в этой деятельности на XII Инвестиционном конгрессе. Итоги конгресса с выставкой инновационных проектов и рейтинга инновационных компаний Казахстана подвели в Национальном агентстве по технологическому развитию.

Богдан ЕЛАГИН

Больший риск в венчурном бизнесе — это не взять проект, который в будущем может стать прорывным, чем потерять инвестиции на обанкротившихся проектах

В отличие от предыдущих, на конгрессе 2017 года основной акцент был сделан на поддержку частного бизнеса. Это связано с тем, что в этом году в Национальном агентстве по технологическому развитию пересмотрены подходы грантовой программы, где основной фокус сместился на поддержку существующего бизнеса посредством трансфера технологий.

«Мы пересмотрели условия финансирования, ужесточив требования к заявителям. Так, соотношение софинансирования стоимости технологии между агентством и заявителем теперь составляет 50 на 50% вместо ранее предусмотренных 20 на 80%, и введено требование о наличии трехлетнего опыта коммерческой работы в заявленной отрасли. Кроме того, совокупный доход за три года должен перекрывать стоимость проекта», — пояснил председатель правления агентства **Марат Омаров**.

В рамках XII Инновационного конгресса специалисты рассказали о том, какие сложности существуют при финансировании инновационных проектов, в частности об особенностях венчурного финансирования в Казахстане, а также о российском опыте.

Директор Cambridge Innovation Consulting **Дишант Махендру**, комментируя мировую практику финансирования, отметил, что одна из основных ролей, которую может выполнять государство в инновациях — это поддержка любой формы финансирования. Старший консультант в Oxentia **Бруно Рейнолдс** добавил, что, помимо поддержки проектов на ранней стадии, необходимо и дальнейшее финансирование стадии разработок, поскольку зачастую индустрия не заинтересована финансировать такие проекты из-за наличия рисков. Поэтому необходимы схемы, которые бы способствовали стимулированию финансирования инноваций.

«Венчур» в России и важность экосистемы

Амбассадор московского отделения Университета Сингулярности **Евгений Кузнецов** подчеркнул, что основным понятием в венчурном финансировании является экосистема, и рассказал, из каких-составляющих должен состоять эффективный бизнес.

По его мнению, самым «безрезультатным решением» может стать организация канала финансирования, который не будет работать комплексно. К сожалению, в России попались в эту ловушку, когда было организовано несколько каналов финансирования, но при этом не было организовано эффективной взаимосвязи между ними и между всеми остальными участниками рынка. В результате этих многочисленных провалов рынка значительная часть денег исчезла и не дала какого-то результата», — поделился г-н Кузнецов.

Именно эти задачи и решает экосистема для рассматриваемого бизнеса. То есть она представляет некий механизм или взаимосвязь, в которой «все игроки, начиная от стадии ранней разработки и заканчивая доступом на глобальные рынки, понимают правила игры, взаимодействуют друг с другом и умеют определять взаимную выгоду и взаимные риски».

«Сейчас в России постепенно сложилась эта картина, но далеко не во всех индустриях», — отметил он. Достаточно легко понять, как начать разработку в IT-отрасли, например, искусственного интеллекта, с дальнейшей возможностью вывести ее на глобальный рынок, в Силиконовую долину и т. д. Однако это неприменимо на медицинском рынке. Это в России сделать очень сложно из-за разного качества нормативной базы, которая регулирует медицинские разработки в РФ и в мире. Очень важно понимать, что сама по себе венчурная инвестиционная деятельность очень чувствительна и зависима от условий. Прежде всего от законодательных условий, но также от того, что называют институциональными и культурными условиями», — пояснил спикер.

Он добавил, что инновации не существуют без свободы предпринимательства и права на ошибку. И в этом состоит трудность в распределении государственных средств, поскольку с позиции государства ошибка — это именно потеря средств.

Пока не созданы специальные инструменты, чтобы государство принимало негативный результат с одной стороны, а с другой стороны, чтобы можно было, инвестируя, понимать, что ты инвестируешь в человека, который честно допускает ошибку, или это какой-то фрод, мошенничество или какая-то другая ошибка. А без этого механизма венчурное финансирование не работает.

Как отметил управляющий инвестиционным портфелем ФРИИ **Сергей Негодяев**, опыт показывает, что от этапа идеи до прототипа доходят лишь 2% проектов. Из этих 2% со стадии прототипа до первых продаж «доживают» от 10 до 20% проектов, 80% банкротятся, и происходит это достаточно быстро. Тем не менее больший риск в венчурном бизнесе — это не взять проект, который в будущем может стать прорывным, чем потерять инвестиции на обанкротившихся проектах, пояснил специалист.

Деньги есть, идей нет

Что касается казахстанских проектов, то здесь сложность состоит в отсутствии качественных идей. Основатель BlockchainAsia club **Елена Седых** рассказала, что рынок испытывает дефицит подходящих проектов: «Чтобы венчурный фонд был прибыльным, нужно необходимое количество интересных проектов. К сожалению, мы в нашем фонде не можем его набрать. То есть у нас есть деньги, но качественных проектов недостаточно для того, чтобы реализовать тот бюджет, который у нас имеется, поэтому на текущий момент мы вынуждены финансировать даже стартапы из-за рубежа».

Г-жа Седых пояснила, что это нормальная ситуация для развивающегося рынка. К тому же в последнее время происходит активная работа в бизнес-инкубаторах, и венчурные фонды, финансирующие стартапы на более поздних стадиях, ожидают, когда начинающие фирмы покажут эффективность и им понадобятся средства для дальнейшей экспансии.

В заключение отметим, что на XII Инновационном конгрессе состоялась также официальная церемония награждения топ-10 в рейтинге инновационных компаний Казахстана (оценка проводилась по шести критериям и 25-балльной шкале).

Максимальная оценка топ-1 компании составила 10,56 баллов, что говорит о только зарождающемся понимании инновационной активности казахстанскими компаниями.

Первое место в рейтинге заняла Евразийская Группа (ТОО «НИИЦ ERG»), на втором месте — компания KunTech, на третьем — АО «Самрук-Энерго».

Ботагоз Аканаева: «Когда ты художник в семье художников – это подстегивает»

Выставка

Открывшая в «Кастеевке» выставка «Династии Аканаевых» — это феерия красок, текстур, стилей и эмоций. В ее экспозиции около 70-ти работ в разных жанрах Лауры Уразбековой (ее памяти и посвящена выставка), а также еще 13-ти художников, среди которых немало обладателей фамилии Аканаев.

Анна ЭМИХ

Первый президент общественного фонда «Академия художеств РК», общественный деятель, художник и искусствовед **Лаура Уразбекова** в 1966 году создала Международную ассоциацию художественных критиков при ЮНЕСКО (AICA). В 2017 году она трагически ушла из жизни, оставив значительный след в изобразительном искусстве Казахстана.

Что касается семьи Аканаевых — это целая художественная династия, которая внесла большой вклад в культуру нашей страны. Работы этих художников находятся как в казахстанских, так и в зарубежных коллекциях.

Родословное древо семьи художников Аканаевых уходит своими корнями в начало XX века, когда в семье ремесленников и народных умельцев — **Аканаева Атибека** и **Сатпаевой Бубихан** родился будущий Мастер Мира, заслуженный деятель искусств и лауреат Государственной премии РК **Аканаев Амандос**. В это же время в семье искусной вышивальщицы и инженера родилась **Нелли Бубэ**, будущий заслуженный деятель культуры РК. В студенческие годы они создали семью, где родились **Аканаев Руслан**, **Аканаева Ботагоз** и **Аканаев Искандер**, которые тоже получили художественное образование и стали известными мастерами живописи, графики, скульптуры и инсталляции. Четвертое поколение художников в династии Аканаевых — это внуки: **Аканаев Аспарух** (мастер художественного фото), **Мухит Мырза-Али-Аканай** (график, живописец, коллажист, иллюстратор, создатель комиксов), **Аканаева Рада** (живописец, график, фотограф), **Аканаева Александра** (живописец, фотограф), **Антощенко-Оленев Глеб** (настенная живопись, мозаика).

Такие разные, работы эти художников объединяет яркая энергетика. Их полотна как будто живут. Дышат. Как, к примеру, совершенно завораживающая «Игра» Искандера Аканаева, полная какой-то мистической силы. Это древние божества, которые играют мирами. Именно к ним столетия назад взывали шаманы.

А вот «Игра» **Ботагоз Аканаевой** совсем другая. Это именно дух игры. Дух озорства.

Саму Ботагоз Аканаеву мы встретили у другой ее работы — «Страуса», который органично вписался между «Троном друида» и «Стулом-Амадеем» **Вадима Мищенко**. И нам удалось немного побеседовать с художницей.

– Ботагоз, каково быть художником в семье художников? Есть конкуренция внутри семьи?

– Конечно, как среди любых творческих людей. Просто когда это родные люди, которых любишь и понимаешь как себя, эта конкуренция не принимает каких-то отрицательных оттенков. Не перерастает в чувство вражды. Но здоровая конкуренция есть. Мы можем делать друг другу замечания, не обижаясь друг на друга. И, конечно, мы друг у друга учимся. А вообще, когда ты художник в семье художников — это подстегивает. Отличаться от других, расти.

– У вас действительно очень разные работы. Насколько сложно найти свой стиль, когда перед глазами все время работы родителей?

– Нет, таких крайностей у нас в семье не было. Родители не ограничивали наш кругозор только своим творчеством. Нам очень много рассказывали о других художниках. Показывали нам книги по искусству. Мы чувствовали себя больше членами художественной артели или команды, когда учились натягивать холсты и правильно их грунтовать.

– Если говорить о людях, которые покупают ваши работы, это больше иностранные или все же наши коллекционеры?

– По-разному. В начале 90-х это в основном были иностранцы. Потом и внутри страны люди стали приобретать вкус к коллекционированию. И сейчас это в основном наши соотечественники.

– Вы выставляете свои работы за рубежом?

– Последние 15 лет — нет. Все это время я была занята воспитанием детей. А вот сейчас уже могу планировать участие в зарубежных проектах. Предложения есть.

– Ваши дети продолжат семейную традицию?

– Конечно. Но я думаю, что не только в живописи. Я надеюсь, они будут очень разносторонними и смогут реализоваться как личности, потому что все условия для этого у них есть.

– В ваших работах очень много национального колорита…

– Да. Я делаю то, что люблю. То, что мне нравится. То, что у меня легко получается. При этом я понимаю и принимаю свои корни. Люблю нашу национальную культуру, казахское прикладное искусство. В своих картинах — несмотря на то, что они ближе к европейскому искусству — я всегда использую национальный орнамент.

– Как рождаются ваши работы?

– Я думала об этом. Могу рассказать только о технической стороне: состояние, когда хочется творить, я называю «включить ребенка». Который видит, фантазирует, не думает о том, какие краски он смешивает. Он просто их чувствует.

– Многие опасаются выбирать творческие профессии из-за того, что они считаются нестабильными с финансовой точки зрения. Вы — состоявшийся художник. Что вы можете сказать по этому поводу?

– Я думаю, что это неправильно. Путь творчества, конечно, рискованный, но если человек занимается любимым делом, он всегда сможет себя обеспечить. Если ты отдаешь себя, вкладываешь душу, появятся и средства. Главное — найти такое дело.

Сказка о потерянном времени

Арт-рынок

На экраны вышла дебютная полнометражная картина Альмири Карпыкова «100 минут о любви» (до этого за плечами режиссера была работа над сериалом «Правда скрывает ложь»). Впрочем, впервые в полном метре он попробовал себя не только в качестве режиссера, но и в качестве актера, сыграв одну из главных ролей.

Елена ШТРИТЕР

Мика (**Эльдана Кансеитова**) только вернулась в Алматы из США, где училась на финансиста. Однако связывать себя с банковской деятельностью она не собирается. Мика пишет песни и мечтает о сцене. Сразу по приезде она знакомится с Ануаром (**Альмири Карпыков**) — вполне состоятельным молодым человеком, который начинает активно ухаживать за девушкой. И вроде бы все здорово, но у Ануара есть невеста Карина (**Айсулу Азимбаева**). Свадьба с ней — дело решенное, поскольку так завещал его отец.

История, в общем-то, банальная, но, согласитесь, на ее основе снято большинство мелодрам, ромкомов и прочая-прочая. По большому счету, тут все зависит от сценаристов и, конечно же, режиссера, которые порой творят просто чудеса. Но фильм Альмири Карпыкова к этой категории не относится. Чуда не случилось. Банальная история так и осталась банальной историей. Увы…

Целых 104 минуты зритель вынужден наблюдать за тем, как герои нудно выпутываются из сложившегося любовного треугольника. Хотя, как выпутываются — плывут по течению, переползая из эпизода в эпизод. Никакого развития персонажей, никакого осознания, никакого катарсиса, в конце концов.

Мика хочет на сцену, но родители говорят, что ее место в банке, ибо маме со дня на день рожать, папа потерял работу, а в банке хорошая зарплата. Надо так надо — Мика идет в банк. К слову, сам папа о новой работе даже не думает, благородно скрывая «лопнувшую фирму» от жены, чтобы ее не беспокоить. В банке Мике сразу объясняют, что работать она устраивается галерным рабом — то есть пахать придется «отсюда и до заката». Героиня, покорно потупив глазки, отвечает, что работать в банке она не хочет, но раз уж надо… И так далее.

Теперь Ануар. С Микой у него большая и чистая любовь. Свидания в кафе, цветы, романтика. Предполагаете, он хотя бы на миг задумался о том, чтобы разорвать помолвку с Кариной? Нет, поскольку «так завещал отец». Или рассказал Мике о сложившейся ситуации? Тоже нет, ибо «я влюбился по-настоящему». Более того, принимать каких-то решений он не планирует. И единственный вывод, который делает после того, как Мика все-таки узнает о невесте… Догадались? «Я подлец, что обманывал обеих девушек»? Нет. «Гулять надо с девушками, которым не нужны серьезные отношения»! И все. Никакого чувства вины.

Невеста изменила с другом («Только пришла и уже лежу?») и решила отменить свадьбу — ну если вы любите друг друга… И никаких попыток помириться с любимой, извиниться в конце концов. Зачем?

И все это, не меняя выражения лица. Весь фильм. Вообще актерской игрой здесь явно никто не заморачивался. Айсулу Азимбаева, так поразившая меня в танго-спектакле «Любовница», здесь оказалась… обычной. Где эта яркая девушка, способная заставить зал, затаив дыхание, ждать каждого своего слова? В «100 минутах о любви» ее нет точно. А жаль.

Еще одна «фишка» фильма — диалоги. И ладно бы они были простенькими и банальными. По каким-то неведомым причинам авторы картины решили, что пользоваться обычным разговорным русским языком героям не комильфо. Посему их речь пестрит архаизмами вроде «не видно не зги», «получил тумаков», «фирма лопнула» и так далее. В историческом кино эти фразы были бы более чем уместны, но поскольку действие происходит здесь и сейчас, они просто режут слух.

Мобильный круг: подключи свою семью, друзей, коллег на тарифный план с одной абонентской платой

АО «Кселл» объявляет о запуске для абонентов Kcell уникального на казахстанском рынке тарифного плана — «Мобильный круг». Новинка позволяет подключить к одной из доступных опций «Мобильный круга» (S, M, L или XL) группу до 5 пользователей и делить определенный объем интернет-трафика, а также минут на других сотовых операторов РК между ними по своему усмотрению или взаимной договоренности, при этом звонки внутри сети Kcell/Activ по 0 тенге и определенное количество SMS внутри сети доступны всем участникам группы для общего пользования.

Арман БУРХАНОВ

«Вам больше не надо беспокоиться о том, когда и сколько минут и гигабайт интернета вы должны оплачивать за своих близких на каждом из их тарифных планов, — прокомментировала **Ирина Савина, директор по развитию массового рынка АО «Кселл».** — «Мобильный круг» — это простой, удобный и экономичный способ совместного использования пакета услуг связи участниками одной группы с единой абонентской платой. Теперь вы сами можете определять количество гигабайт интернет-трафика и минут на других сотовых операторов РК для каждого участника вашей группы. И эти лимиты можно менять ежемесячно в зависимости от желания и потребностей».

Если вы пользуетесь несколькими гаджетами с SIM-картами Kcell (смартфон, планшет, роутер), вы можете включить и их тоже в свой «Мобильный круг».

Тарифный план «Мобильный круг» доступен в следующих опциях:

Опция	Мобильный круг S	Мобильный круг M	Мобильный круг L	Мобильный круг XL
Абонентская плата/ мес.	2900 тг	3900 тг	4900 тг	5900 тг
Количество номеров в группе, включенное в абонплату	2	3	4	5
Интернет-трафик	25 ГБ	35 ГБ	45 ГБ	55 ГБ
Исходящие звонки на других сотовых операторов РК	120 минут	180 минут	240 минут	300 минут
Исходящие звонки внутри сети Kcell/Activ	Неограниченное количество минут по 0 тенге	Неограниченное количество минут по 0 тенге	Неограниченное количество минут по 0 тенге	Неограниченное количество минут по 0 тенге
SMS внутри сети Kcell/Activ	500	700	800	1000

«Пакет услуг связи внутри группы распределяется по вашему желанию, — добавила Ирина Савина. — Если не выделять его каждому пользователю отдельно, то он будет использоваться всеми членами группы одновременно. Можно распределить весь интернет-трафик на два или три члена группы, а остальные смогут свободно общаться внутри сети Kcell/Activ. Еще один вариант — подключить к группе несколько своих гаджетов (планшет, роутер) и распределить на них часть интернет-трафика».

До 31 декабря 2017 года действует акция: вне зависимости от количества пользователей абонентская плата по тарифным планам «Мобильный круг» будет взиматься согласно минимально установленному размеру — для тарифного плана «Мобильный круг S» она составит 2900 тенге, для «Мобильный круг M» — 3900 тенге, для «Мобильный круг L» — 4900 тенге.

Например, если равномерно распределить тарифный план «Мобильный круг S» с условиями по акции на пять пользователей, то в месяц каждый из них получит по 5 ГБ интернет-трафика, по 24 минуты на других сотовых операторов РК, безлимитные минуты и часть из 500 SMS внутри сети Kcell/Activ. И все это всего за 2900 тенге в месяц или 580 тенге на человека, которые оплатит «глава» группы.

Мобильный круг доступен для подключения только абонентам Kcell с авансовым порядком расчетов. Если в группу «Мобильного круга» захотят войти абоненты Activ или других сотовых операторов, они могут перенести свои номера в сеть Kcell с помощью услуг «Смена товарного знака обслуживания» или **«Перенос номера»** в любом из магазинов Kcell/Activ.

Подключить тарифный план и управлять распределением трафика, включенного в тарифный план, можно через личный кабинет на сайте **www.kcell.kz.** Дополнительная информация по тарифному плану доступна по ссылке **http://kcell.mobi/mobilecircle.**

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

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

Мероприятия в Алматы

Открытие выставки «Кое-что о современном номадизме»

30 ноября, 19:00

Aspan Gallery представляет первую в Центральной Азии персональную выставку Гульнары Касмалиевой и Муратбека Джумалиева «Кое-что о современном номадизме». На ней будут продемонстрированы инсталляции, видео- и фотоработы известного кыргызского арт-дуэта, включая уже ставшие программными «Транссибирские амазонки» (2005) и «Бруклинский мост» (2010), а также новые работы, которые будут представлены на суд зрителей впервые.

Выставка продлится до 14 января

Место: VILLA Boutiques & Restaurants, пр. аль-Фараби, 140 а

Вход: бесплатный

Концерт-посвящение Газизе Жубановой

2 декабря, 17:00

К 90-летию народной артистки Казахстана и СССР, лауреата Государственной премии КазССР, профессора Газизы Ахметовны Жубановой солисты оперы и артисты оркестра Казахского государственного академического театра оперы и балета имени Абая исполнят ряд ее произведений.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110

Вход: 1000 тенге

Мелодичный разговор

3 декабря, 18:00

Музыкальный театр Quadrate приглашает ценителей высокого искусства на концертный вечер классической музыки для саксофона, струнного квинтета и фортепиано под названием «Мелодичный разговор». Вы услышите танго Астора Пьяцолла, известные мелодии из мюзиклов Джоржа Гершвина, фолк-джаз Педро Иттюральда — «Греческая сюита». А также для вас прозвучат мелодии для души итальянского композитора Лучио Далла — «Памяти Карузо» и отрывки джазовой сюиты «Тет-а-тет».

Место: Музыкальный театр Quadrate, ул. Муратбаева, 195 А

Вход: 3500 тенге

Мероприятия в Астане

Танцевальный спектакль «Огонь, детка!»

30 ноября, 19:00

Не секрет, что женщина может быть счастлива лишь тогда, когда в ее жизни сбалансированы семья, любовь, служение, дети, терпение, родители, почтение, самореализация, энергия созидания. Это фундамент крепких отношений и стабильной, гармоничной жизни. Рассказать, поделиться, научиться, направить, помочь избежать ошибок и стать настоящей ролевой моделью для многих женщин — это и есть миссия проекта Разии Хасановой «Огонь, детка!».

Место: Театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоксан, 11

Вход: от 6000 тенге

Праздничный концерт «Ел тірегі — Елбасы!»

1 декабря, 18:00

1 декабря в Большом зале состоится праздничный концерт «Ел тірегі — Елбасы!» с участием солистов оперы, балета, хора и симфонического оркестра «Астана Опера». В программе арии и дуэты из классических опер и оперетт, казахские народные песни и балетные номера.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1

Вход: от 500 тенге

Концерт «Мелодии Великой степи»

2 декабря, 19:00

Концерт «Мелодии Великой степи» посвящен 90-летию народной артистки СССР, выдающегося композитора и педагога Казахстана — Газизы Ахметовны Жубановой, одной из основоположников казахской современной музыки и ярких представителей профессиональной композиторской школы Казахстана. В исполнении Государственного оркестра «Академия Солистов» прозвучат самые удивительные и значимые произведения композитора. Солисткой концерта для фортепиано с оркестром выступит внучка Г. Жубановой Карина Измайлова.

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

Вход: от 800 тенге