

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №16 (740)



Полные подписные индексы:
15138 - для юр. лиц
65138 - для физ. лиц

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 16 (740), ЧЕТВЕРГ, 26 АПРЕЛЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ПРИГОВОР ДОЛЖЕН
БЫТЬ ПРОСТ
И ПОНЯТЕН

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
НА ЧТО ЖАЛУЕМСЯ,
БИЗНЕС?

03

ТЕНДЕНЦИИ:
АСЕТ ИСЕКЕШЕВ
ВЫЗОВЕТ
ТАКСИ



06

КОМПАНИИ И РЫНКИ:
БИЗНЕС СО ЗНАКОМ
«ХАЛАА»

07

*** Бриф-новости**

Долги не спишутся

В Казахстане, наконец, завершается разработка законодательного механизма банкротства физических лиц. Однако, судя по самому законопроекту, о классическом банкротстве речь не идет. «Къ» изучил, как предполагается восстанавливать платежеспособность граждан страны, оказавшихся не в состоянии платить по счетам.

>> 2

Успех по ту сторону неудачи

Если в прошлые годы в ведомстве активно пропагандировали сельхозкооперацию на уровне личных подсобных хозяйств, то сейчас Минсельхоз делает ставку на семейные фермы. Именно на них преимущественно рассчитана новая национальная программа развития мясного животноводства до 2027 года.

>> 3

«Квази» с человеческим лицом

В Алматы прошла встреча представителей маркетплейсов Satu.kz и MegaMaster.kz и АО «Казпочта» с журналистами, на которой было заявлено о ряде проектов, призванных облегчить работу предпринимателей. Управляющий директор по бизнесу, член правления АО «Казпочта» Азат Машабаев дал комментарий «Къ» о новых продуктах для предпринимательства.

>> 6

Иностранцам управляющим доверили деньги ЕНПФ

Национальный банк изменил стратегическое распределение валютного портфеля ЕНПФ. Согласно этому документу, средства вкладчиков могут инвестироваться в различные индексные фонды и доверяться иностранным управляющим компаниям. Как проходит этот процесс и что о нем думают сами финансисты, узнал «Къ».

>> 8

Наша хата с краю

Несмотря на то, что Казахстан находится в достаточно опасной зоне, с точки зрения возникновения катастрофических природных явлений, уровень проникновения страхования остается очень низким. Не больше 2% населения страхуют свое имущество, говорят специалисты. И причины этого кроются не в только в стоимости страхования.

>> 9

Как достичь «миллионника»

Оператор медно-никелевого месторождения «Южный Максут» компания BAST провела «День эмитента», на котором ее представители озвучили свои достижения и планы. Целевые показатели в 2018 году достаточно амбициозны. При том что в прошлом году доход составил 1 млрд тенге, в текущем году он планируется в размере 2,78 млрд тенге при операционных расходах 1,77 млрд.

>> 10

Достучаться до небес

Казахстанские мукомолы заявляют, что сегодня они «производят ради производства». Предприятия работают с неполной загрузкой, есть те, которые находятся на грани остановки. Причина – страшно узок становится круг импортеров.

>> 11

Сукук за 100 миллиардов

Кто приобретет исламские облигации – пока неизвестно

Министерство финансов вынашивает планы по привлечению в этом году денег посредством выпуска еврооблигаций, а также дебютного выпуска суверенных исламских ценных бумаг – сукук. Объемы размещения составят, соответственно, не менее \$500 млн и \$300 млн.

Жанболат МАМЫШЕВ

«Мы смотрим на рынки. В целом такие возможности есть. Мы в прошлом году говорили, что исламские инструменты собираемся выпускать», – сказал «Къ» министр финансов Бахыт Султанов.

Конкретные суммы привлечения будут зависеть от условий на рынках капиталов. «Сумма по сукукам порядка \$300 млн – 100 млрд тенге, а по еврообондам мы будем смотреть от ситуации. Понятно, что обычно минимальная сумма – это \$500 млн. Это зависит от рынков», – отметил министр финансов.

Представляя на прошлой неделе в сенате парламента проект поправок в республиканский бюджет, Бахыт Султанов сообщил о планах по выпуску долговых ценных бумаг на 118,5 млрд тенге с акцентом на внутренний рынок.



8 >>

МФЦА ожидает, что суверенные исламские облигации будут размещены на его площадке. Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

Рефинансирование ипотеки: откладывать нельзя

137 млрд тенге выделяется на рефинансирование валютных ипотечных займов физических лиц

Практика НБ РК – ограничения во времени банков при принятии решений – переходит и на заемщиков. Все помнят, что регулятор дал несколько месяцев БВУ для вступления в программу оздоровления банковского сектора. На этой неделе было объявлено, что валютную ипотеку смогут рефинансировать только те, кто подаст документы в банк-кредитор до 15 декабря.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В общей сложности надзорный орган выделил на помощь людям около 300 млрд тенге. «Так, на поддержку заемщиков, получивших ипотечные кредиты в период с 2004 по 2009 год, было выделено 130 млрд тенге. Во время реализации этого проекта мы поняли, что социально уязвимые слои населения не могут уплачивать пошлины и совершать другие обязательные выплаты. На это тоже были выделены деньги. Сейчас 137 млрд тенге выделяется на рефинансирование валютных ипотечных займов физических лиц, полученных до 1 января 2016 года, в тенге по курсу Нацбанка на 18 августа 2015 года. Таким образом Нацбанк потратит в районе 300 млрд тенге на поддержку людей», – пояснил начальник управления по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций Национального банка Казахстана Александр Терентьев.

В надзорном органе разделили программу помощи ипотечникам на два блока. В первый вошли заемщики 2004–2009 годов. В настоящее время программой воспользовались более 23 тыс. казахстанских семей. Они смогли сохранить единственное жилье и уменьшить платежи по ипотечным кредитам. А с учетом



Предполагается, что в рамках программы «7-20-25» для поддержки спроса на недвижимость будет выделено порядка 1 трлн тенге.

Фото: Олег СПИВАК

револьверного механизма освоения денег количество рефинансированных ссуд до 2026 года может составить порядка 40 тыс.

Во второй блок войдут все остальные ипотечные валютные заемщики.

«Этот блок программы охватит фактически все валютные ипотечные ссуды физических лиц, обеспеченные жилой и иной недвижимостью. Рефинансированию также будут подлежать валютные займы, которые после 18 августа 2015 года были переведены в тенге по текущему курсу, и кредиты, по которым вынесены судебные акты. Внесенные в программу дополнения создадут оптимальные условия погашения займов для более 21 тыс. казахстанцев», – рассказал спикер.

Программа не предусматривает полного прощения долгов, а лишь облег-

чает условия обслуживания кредитов.

«Я хочу, чтобы люди поняли, с этого момента поддержка ипотечных заемщиков пойдет на спад. И тот, кто не успеет, не захочет или не сможет подать документы на рефинансирование в банк-кредитор, больше от государства льгот не получит. Национальный банк не может постоянно поддерживать людей, это не наша функция. Если люди хотят уменьшить выплаты, то это их шанс», – пояснил представитель Нацбанка.

Второй блок рефинансирования ипотечных займов изменит схему передачи средств банкам второго уровня.

«Бывало, что Национальный банк даст деньги некоторым банкам (не стану их называть), а рефинансирование не идет. Люди приходят к нам и жалуются. Получалось, что «утром деньги, а вечером стулья». Поэтому

мы попросили НБ в этот раз не выделять сразу средства», – рассказала руководитель ООО «Триумф-5» Канагат Такеева.

Действительно, деньги из 137 млрд тенге банкиры будут получать после рефинансирования кредитов физических лиц.

«Скажу честно, у нас были определенные трения с определенными банками. Им эта опция совсем не нравилась, но на сегодня все 100% банков подтвердили желание участвовать в программе. Банкиров не устраивало, что деньги они получают после рефинансирования займов. Безусловно, их расходы огромные, и кассовый разрыв там будет около месяца», – пояснил Александр Терентьев.

Уже в следующем году эта программа должна будет решить проблемы людей, чьи квартиры находятся в аресте.

«Сейчас Национальный банк вышел с важной законодательной инициативой – предоставить банкам право в рамках программы сдавать в аренду жилье, перешедшее в их собственность по долгам заемщиков. Данная поправка предоставит заемщику возможность длительного проживания и возврата в собственность ранее принадлежавшего ему жилища после оплаты арендных платежей», – сообщил начальник управления по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций Национального банка Казахстана.

В свою очередь председатель ООО «Ел бірлігі» Шолпан Ризабекова отмечает, что заемщики будут в добровольном порядке передавать свое имущество на баланс БВУ. «Этот правовой механизм четко регламентирован. Сейчас возбуждается исполнительное производство по реализации заложенного имущества. Теперь это жилье не будет продаваться, оно уйдет на баланс банка, семья будет жить в этих квартирах, а в последующем смогут их выкупить», – сказала Ризабекова.

9 >>

Приговор должен быть прост и понятен

В высшем судебном органе Казахстана разработали новое нормативное постановление. Теперь приговор должен быть изложен на простом и доступном для всех участников процесса языке. Помимо этого, судей теперь обяжут после оглашения приговора разъяснять участникам его суть и мотивировать свое решение по обвинительному или оправдательному приговору с тем, чтобы стороны понимали логику принятия судьей его решения.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Участники пленарного заседания, на котором рассматривался этот проект постановления, сразу подчеркнули, что речь идет отнюдь не о «косметических» поправках. Как заявила судья Верховного суда с 25-летним стажем служения Фемиде **Лариса Шепелева**, на негативное восприятие приговора участниками процесса могут повлиять даже такие «мелочи», как недостаточно четкая дикция судьи или слишком высокая скорость прочтения им своего решения. Когда же судебное решение (а уж тем более – приговор по уголовному делу, накладывающий ограничения на чьи-то права и свободы) остается непонятным в силу сложности изложения, ожидать адекватного его восприятия довольно сложно.

В силу этого в ВС решили выработать некоторые общие правила вынесения приговоров, которые коснутся стили их изложения. Председатель Верховного суда **Жакип Асанов** рекомендовал судьям всех судов, в первую очередь городских и районных (именно в них рассматривается большая часть всех дел – как гражданских, так и уголовных), не уводить участников процесса в юридические дебри.

Шершавым языком плаката...

«Готовя решения приговоров, постановлений, мы на самом деле проявляем этот показатель уважения к власти, к человеку, – заявил Асанов. – Вот когда писатель создает свой роман, он о ком заботится? О читателе. Предприниматель создает рекламные ролики, слоганы. Он о ком думает, о ком беспокоится? О клиенте. Вот точно так же законность и обоснованность, безусловно, должны быть обеспечены, но этого мало. Помимо этого, приговор должен быть ясным, понятным, доступным для обычного человека. Это говорит о том, что власть с уважением относится к человеку», – заявил глава Верховного суда.

По его словам, умение писать доступно и понятно должно стать для



казахстанских судей такой же профессиональной необходимостью, как знание процессуального и материального права. И заметил, что при необходимости никаких ограничений для приговора по объему быть не должно, но одновременно в нем не должно быть «лишнего, ненужного, не имеющего отношения к данному документу».

«Я как-то слушал одного докладчика – очень сильный оратор – и он говорил: «Я всегда вспоминаю свою бабушку, которая живет в селе. И когда делаю доклад, задаю себе вопрос: «Если бы я это говорил, моя бабушка поняла бы меня или нет?», – заметил Асанов, а потом напомнил, что во многих зарубежных государствах принимаются законы, обязывающие не только судей, но и всех чиновников излагать свои мысли на простом, доступном для населения, языке. В частности, по его словам, в 60-х годах в Великобритании для этих целей создавались ассоциации и общественные объединения».

Не умеешь говорить просто – научат

В отличие от Великобритании, обучать судей доступной всем риторике в Казахстане будут не общественники, а профессионалы. По словам судьи ВС **Ларисы Шепелевой**, предлагается организовать во всех судах обучающие мероприятия с привлечением узких специалистов по конфликтологии, психологии и риторике.

«Цель – научить весь судейский корпус грамотной, в соответствии с новыми требованиями, излагать приговоры и точно разъяснять существо принятого решения», – пояснила она.

Обязательная мотивировка вынесенного решения станет еще одним

Несоблюдение разработанных стандартов при вынесении приговоров может сказаться на карьерном росте судей.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

новшеством в судебной практике Казахстана. «При оглашении приговора стороны хотят услышать мотивы выводов судьи – именно за этим они и пришли в суд, – убеждена представительница Верховного суда. – Правильно объяснить приговор совсем не просто, это целая наука, и судьям следует научиться убеждать, объяснять, тем самым рассеивать сомнения в обоснованности приговора. Следует сказать, что с января 2018 года в судах республики действует пилотный проект, в рамках которого судьи после оглашения решения по гражданскому делу разъясняют существо вынесенного судебного акта. Как положительный итог следует отметить, что процесс обжалования судебных актов сократился».

Кроме того, разработчики нормативного постановления обратили внимание на содержащиеся жалобы участников уголовных процессов на недостаточную мотивированность судебных актов, неполное изложение всех доказательств, имеющих, по мнению сторон, значение для дела. А также на неполную оценку версий, которые выдвигает какая-либо сторона в свою защиту.

«В этой связи в проекте предусмотрена необходимость обязательного правового анализа и юридической оценки каждого из доводов сторон защиты и обвинений, приведенных ими в обоснование своей позиции. То есть с одной стороны мы предлагаем краткое и лаконичное изложение доказательств, с другой стороны – предлагаем усилить требование к мотивированности приговоров, что скажется каким-то образом на увеличении их объема. Это требова-

ние обусловлено тем, что не всегда судьи при вынесении приговора отделяют обстоятельства, имеющие существенное значение для дела, от несущественных. Их работа с доказательной базой требует улучшения, на что и обращено внимание в проекте нормативного постановления», – пояснила Шепелева.

Ради понимания и 25 страниц не жалко

В то же время разработчики при подготовке проекта решили ознакомиться с приговорами, которые «изготавливают» их коллеги в других странах, и выяснилось, что за рубежом они достаточно объемны.

«В них мотивируются буквально все доводы по делу. Мы получили приговор из Эстонии – приговор, вынесенный в порядке согласительного производства, его объем составил 25 страниц. То есть судья очень щепетильно подходит к вынесению приговора, и мотивированный судебный акт не может быть кратким, если есть необходимость мотивации каждого довода. Объем в какой-то мере увеличится, зато будут соблюдены все необходимые принципы», – заметила Шепелева.

По ее словам, в настоящее время уже разработаны внутренние документы для судебной системы, регламентирующие технические параметры изготовления приговора, требования к юридической технике и точно содержащие самые важные требования к его содержанию. Разработаны также два образца – для обвинительного приговора и для оправдательного, которые получили положительную оценку от председателя президиума республиканской коллегии адвокатов **Ануара Тугела**, который по старинке заговорил на самом что ни на есть «юридическом» языке:

«Рассматриваемый проект нормативного постановления продолжает заданное направление на систематизацию и стандартизацию требований к базовым основам судебного процесса, – сказал Тугел. – Эти изменения сделают судебный процесс более понятным для всех участников, отмену, что все наши предложения были учтены. Ожидаем, что в результате принятия данного проекта судебные приговоры будут более мотивированными и понятными для участников судебного процесса, следовательно – и более обоснованными, а типовой форма судебных актов обеспечит единство судебной практики», – добавил он.

Председатель ВС заметил, что несоблюдение разработанных стандартов при вынесении приговоров не станет основанием для их отмены, а вот на карьерном росте судей скажется напрямую.

Хождение по мукам

Дальнейшая судьба Евразийского экономического союза зависит от того, будут ли выполняться уже подписанные между странами соглашения. На текущий момент экономическая эффективность сотрудничества между странами оставляет желать лучшего, рассказали аналитики.

Ольга КУДРЯШОВА

Изменения, которых ожидали страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС), пока не эффективны. «Экономика Казахстана за последние 3,5 года просела на 42,9%, снижение произошло и в других странах, – отмечает аналитик ТОО Wall Street Invest Partners **Уалихан Кайсаров**. – Не оправдало себя снижение цен на товары и затраты при перевозке сырья. Не произошло и роста заработных плат и производства. Кроме этого, не ощутили страны и стимулирования конкуренции».

По данным финансового консультанта ГК TeleTrade **Марии Сальниковой** снизилось доверие населения к союзу, в России этот показатель упал с 78% до 68%, в Казахстане – с 80% до 76%, негативный тренд отмечается и в остальных странах. «Мы ожидали экономического роста, ожидали роста заработных плат. По факту мы что получили: у нас за два года – падение экономики, заработные платы в странах-союзниках ЕАЭС не растут, наоборот – реальные заработные платы в среднем падают», – прокомментировал специалист.

Но не все так беспросветно, как казалось бы. Эксперты считают, что такому положению дел способствует ряд факторов, в том числе и макроэкономических, и текущее состояние дел в ЕАЭС можно считать лишь «временным явлением». Вице-президент ГК TeleTrade **Дмитрий Дригайло** считает, что важными факторами для развития каждой страны в ЕАЭС является соблюдение тех договоренностей, которые подписаны. «Подписано довольно много договоренностей, которые уже позволяют так или иначе структурировать и товаропроводящие потоки, и экспортно-импортные операции, и принципы взаимодействия граждан страны в каждой из этих стран», – рассказал он.

При этом многие из этих подписанных соглашений не работают по причине того, что присутствует некоторое давление со стороны России, и страны анализируют степень этого влияния. «Но если у нас есть, как у союза экономического, тенденция стать сильными, стать аналогом ЕС в том месте, когда это был экономический союз, то есть действительно инициировать процесс и четко исполнять его, то тогда все будет хорошо», – предположил спикер.

Проблемы разведки остались под водой

После того, как 29 июня этого года вступит в действие Кодекс РК «О недрах и недропользовании», законодателям и уполномоченным органам придется решать еще целый ворох проблем в этой сфере. Между тем, по мнению секретаря комитета по вопросам экологии и недропользования мажилиса парламента республики **Галины Баймахановой**, новое законодательство начнет полноценно работать лишь тогда, когда будет запущена система, отвечающая за государственное геологическое изучение недр.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Глобальную проблему по пробуждению интереса инвесторов к новым геологическим открытиям кодекс, который вступит в силу 29 июня 2018 года, вроде бы должен решить. Поскольку новый основной документ в сфере недропользования выстраивается на принципе «первый пришел – первый получил», который связывает воедино возможность по открытию нового месторождения и получения его в разработку. Причем, как подчеркивает директор департамента недропользования министерства по инвестициям и развитию **Руслан Баймишев**, выступивший в ходе Центрально-Азиатского горнопромышленного форума «MINEX-2018 Центральная Азия», этот потенциальный интерес инвестора к разведочному процессу может быть безграничным: ведь количество разведочных лицензий «в одной руке» ограничивается трех-



Горнорудные компании получат право на разведку по 1,2 млн блокам. Правда, такая возможность откроется только на пятый год после вступления в силу Кодекса РК «О недрах и недропользовании».

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

значной цифрой, а потому одна и та же компания может пользоваться упомянутым принципом «первый пришел – первый получил» по множеству блоков.

В ходе форума, в частности, стало известно, что горнорудные компании получат право на разведку по 1,2 млн блокам. Правда, такая возможность откроется только на пятый год после вступления в силу Кодекса РК «О недрах и недропользовании», предупреждают в министерстве по инвестициям и развитию.

По словам Баймишева, соответствующие территории должны быть включены в программу управления государственным фондом недр, которая содержит картограммы с географическими координатами слабо изученных участков твердых полезных ископаемых. Помимо этого в ней представлены буферные зоны градообразующих предприятий, контрактные территории по твердым полезным ископаемым, углеводородному сырью и общим полезным ископаемым на 1

января 2018 года, а также территории для старательства.

По данным представителя министерства, лицензия будет выдаваться недропользователю на блоки площадью ориентировочно 2,3 кв. км. Максимум 200 блоков в одной руке. Всего таких блоков – более миллиона. Но по словам Руслана Баймишева, начало работы системы подачи заявлений на блоки как в традиционном бумажном формате, так и в режиме онлайн перенесено на январь следующего года.

«На сегодня работа по выстраиванию системы подачи заявок онлайн проводится, но 29 июня система онлайн работать не будет, она заработает к январю, – сказал он. – В последующем, когда эта система пройдет аттестацию в установленном порядке, онлайн-система будет уже запущена в действие», – добавил представитель МИР, отметив, что по австралийскому опыту подача бумажных и электронных заявлений соотносится как 50/50.

Долги не спишутся

В Казахстане, наконец, завершается разработка законодательного механизма банкротства физических лиц. Однако, судя по самому законопроекту, о классическом банкротстве речь не идет. Разработчики назвали документ «О восстановлении платежеспособности граждан» и уже готовят проект для внесения на рассмотрение правительства и парламента. «Къ» изучил, как предполагается восстанавливать платежеспособность граждан страны, оказавшихся не в состоянии платить по счетам.

Салим САКЕНОВ

Судя по тексту законопроекта, который уже опубликован в онлайн-базах, разработчики документа, продумывая механизмы, руководствовались идеологией «на позитиве». Собственно, поэтому и назвать законопроект решено было не «О банкротстве физических лиц», а «О восстановлении платежеспособности». В пояснительной записке к законопроекту так и говорится: «применение понятия «банкротство» по отношению к физическому лицу влечет риск возникновения неблагоприятных последствий как в социальном, так и в экономическом плане: гражданин, желающий урегулировать свои нарастающие долги и ослабить долговую нагрузку, не должен сталкиваться с проблемой негативного отношения общества к его социальному статусу, как банкроту. При этом следует избегать неверного восприятия обществом понятия «банкротства», как одного из способов полного и безоговорочного списания всех имеющихся долгов, что может вызвать желание прекратить выполнять финансовые обязательства в надежде использовать якобы законодательно установленную возможность



Непосредственно восстановление платежеспособности может проходить через такие меры, как продажа части имущества, сдача имущества в аренду, продажа или обмен жилья или автотранспорта на более дешевые.

Фото: Shutterstock.com

легкого избавления от долгов любой природы».

Впрочем, какой бы термин не использовался, суть остается одна – случаются ситуации, когда человек в силу разных обстоятельств оказывается не способен выплачивать кредиты, возвращать долги, платить налоги. И тут ему, безусловно, необходима помощь. В законопроекте эта помощь называется «процесс восстановления платежеспособности». Под этим термином понимается «система взаимосвязанных мероприятий и процедур, направленных на удовлетворение требований кредиторов неплатежеспособного должника и освобождение его от долгов в порядке и на условиях, которые предусмотрены законом».

Схема действий, согласно законопроекту, такова: если у человека наступает период, когда он не может платить по счетам, и понимает, что проблему ему самостоятельно решить не удастся, он может обратиться в уполномоченный орган (предполагается, что это будет комитет государственных доходов министерства финансов) с заявлением о начале процесса восстановления платежеспособности.

10 >>

9 >>

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altosco Partners»
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, в/ц «Нурлы-Тоғыз», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Марат КАИРБЕКОВ
Тел. +7 (727) 346-84-41,
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:
Динара ШУМАЕВА
Тел. +7 (727) 346-84-41,
d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:
Магия ТОРЕБАЕВА
Тел. +7 (727) 346-84-41,
m.torebaeva@kursiv.kz

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

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

Фотограф:
Олег СТИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Елена ГРИБАНОВСКАЯ
Елена ШУМКИХ

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

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

Корреспонденты в г. Астана:
Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г. Отмечено в типографии РПНК «Азур». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 10 010 экз.

На что жалуемся, бизнес?

Проблемы предпринимателей обсудили в Алматы

На ежегодной конференции предпринимателей бизнесмены рассказали о своих проблемах акиму Алматы Бауыржану Байбеку и председателю президиума НПП РК «Атамекен» Тимуру Кулибаеву.

Анна ШАПОВАЛОВА

Алматы, по информации предпринимателей, создает пятую часть ВВП, приносит более четверти налоговых и неналоговых поступлений в государственный бюджет. МСБ формирует 33,7% экономики города, более 50% налоговых поступлений, свыше 40% объема оптовых и розничных операций. «Сегодня в городе создан бизнес-климат, который позволяет беспрепятственно работать. В этом году мы планируем открыть здесь полноформатный центр обслуживания предпринимателей, в котором разрешительные документы будут оформляться по принципу одного окна», – заметил председатель президиума НПП «Атамекен» Тимур Кулибаев, по мнению которого Алматы по праву сохраняет статус города предпринимателей, чему способствует не только рост количества предприятий и числа людей, занятых в МСБ, но и условия, создаваемые местными исполнительными органами.

В свою очередь глава города Бауыржан Байбек отметил, что акиматом совместно с НПП проводится масштабная работа по двум направлениям: доступ к кредитным ресурсам и снижение административных барьеров. «Как известно, город вышел на первое место по количеству одобренных проектов с начала реализации программы «ГКП-2020», совместно с «Даму» третий год подряд реализуется программа «Жибек жолы» с общим фондом 10,7 млрд тенге. Поддержано 174 проекта», – напомнил аким.

К слову, в Алматы действует 3970 предприятий обрабатывающей промышленности, из которых НПП проведена паспортизация 232 в семи отраслях. При мониторинге выяснились болевые точки предприятий: нехватка оборотных средств – 98 компаний, отсутствие рынка сбыта – 58 компаний, нехватка сырья – 22 компании, нехватка квалифицированных кадров – 3 компании. При этом проверенные объекты загружены в среднем на 54%.



Отсутствие плана и неясные цели

Союз машиностроителей жалуется на отсутствие программы среднесрочного и долгосрочного планирования. «В Алматы машиностроение – важное направление: из 7 тыс. машиностроительных предприятий 1600 находятся здесь. Настало время разработать программу хотя бы на среднесрочный период. Россия сделала стратегию до 2030 года, Узбекистан сформировал программу развития с конкретными целями. Попытка разработать дорожную карту развития машиностроения – это не совсем тот результат. Я думаю, надо ставить вопрос консолидации машиностроителей и НПП, и нужно подключить институты развития, профинансировать работу, чтобы к осени, к очередному форуму машиностроителей мы вышли с достаточно серьезной проработанной концепцией на следующий пятилетний период, которая станет составной частью следующих программ индустриально-инновационного развития», – предложил заместитель председателя комитета машиностроения и металлообработки НПП «Атамекен» Павел Беклемишев.

Вместе с тем **Сабит Аманбаев** озвучил проблему ОЮЛ «Ассоциация предприятий пассажирских пере-

Акиматом Алматы совместно с НПП проводится масштабная работа по двум направлениям: доступ к кредитным ресурсам и снижение административных барьеров.

Фото: Олег СПИВАК

возок города Алматы» – отсутствие полноценного департамента автомобильного транспорта при Министерстве по инвестициям и развитию, что затрудняет конструктивный диалог бизнеса и власти.

«Для улучшения и конструктивного взаимодействия бизнеса и власти требуется пересмотреть всю нормативную базу – сегодня ни одна норма не отвечает требованиям времени, при этом в министерстве отсутствует полноценное подразделение. В целом по всем видам транспорта у нас очень большие проблемы», – заявил Сабит Аманбаев.

Однако, как выяснилось в ходе встречи, тут власть сыграла на опережение: Министерством по инвестициям и развитию совместно с НПП работали комплексную программу.

Налоговое ярмо

Не менее важной проблемой, по словам предпринимателей, по-прежнему является неподъемность налогового бремени для бизнесменов сферы развлечений в связи с изменениями в Налоговом кодексе. «Фиксированная ставка налога в Алматы – 65 МРП на каждую дорожку в боулинге, 25 МРП – на бильярдный стол и 18 МРП – за аттракцион в детском

парке. Если еще включат и НДС – это непомерная нагрузка. Боулинг, бильярд и картинг в мировой практике относятся к спортивным играм, а детские парки в России не облагаются НДС, я не говорю уже про фиксированную ставку. К тому же увеличился МРП – в итоге закрыто уже 9 боулинговых центров, отрасль не развивается», – бьет тревогу представитель Babylon Астаны Ирина Хон.

В связи с чем бизнесмены попросили НПП поднять вопрос о том, чтобы исключить из плательщиков НДС боулинг, картинг, бильярд, компьютерные клубы и детские парки. На что представители палаты отметили, что поднимаемый вопрос не нов и уже звучал в Астане, но поправки в кодекс были внесены в прошлом году. Вместе с тем госорганами поручат просчитать налоговые нагрузки на бизнес развлечений.

Кому и что принадлежит

Президент ОФ «Студия Сейдуллы Байтерекова» **Ляззат Аханова** попросила передать государственную концертную организацию «Казах-концерт» из Министерства культуры в собственность города, поскольку по условиям договора арендаторы сами должны делать ремонт и содержать здание на деньги фонда без всякой господдержки. К тому же отремонтировать зал готовы зарубежные спонсоры, но они не могут этого сделать, так как здание является историческим памятником и, кроме мелкого косметического ремонта, делать ничего нельзя.

«Территориально многие объекты находятся в Алматы, не все горожане знают, какие объекты находятся в чьей собственности, но они и не должны этого знать», – заметил аким Бауыржан Байбек, но уточнил, что многие объекты находятся в республиканской собственности. «Мы поднимали вопрос о передаче в коммунальную собственность города роши Баума. Минсельхоз передал ее нам. Вопрос не в том, к кому объект относится, а в том, что есть четкое разделение на республиканский и местный бюджеты. Даже если мы хотим, мы не можем помочь. Был юбилей Театра им. Ауэзова – он сыпется. Город за счет спонсоров и при поддержке бизнеса сделал там ремонт. В Оперном театре мы тоже делали

косметический ремонт фасада. На данный момент в силах городских властей написать письмо и поднять вопрос передачи «Казахконцерта» в коммунальную собственность города», – пояснил аким.

Госзакупки и импортозамещение

Финальным аккордом встречи представителей акимата и бизнеса прозвучало возмущение последних несовершенством системы государственных закупок, когда недобросовестные компании-однодневки демпингуют, мешая тем самым развиваться реальным производителям, поставлять продукцию на рынки соседних регионов.

«Демпинг действительно проблема, когда фирма намеренно занижает цену, а потом останавливает проект на половине пути. Либо налоги не платит, либо использует дешевую рабочую силу. Должны составляться качественные сметы, отражающие реальную стоимость материалов, работ, и тогда мы говорим, что возможен коридор в 10%. Мы будем шаг за шагом помогать нашим товаропроизводителям и системе госзакупок. «Атамекен» внес предложения в правительство, чтобы обеспечить участие в закупках только добросовестных предпринимателей. Тем более что сейчас вопрос импортозамещения должен быть в главе угла. Есть соответствующее поручение главы государства, правительства», – подчеркнул Тимур Кулибаев.

По данным НПП, объем госзакупок в 2018 осуществлен на 271 млрд тенге и увеличен на 48% (184 млрд тенге) в сравнении 2017 годом. Доля местного содержания в 2017 году составила 62,1%. Проводится большая работа комиссии по мониторингу местного содержания: проведено 5 заседаний с 500 товаропроизводителями и заключены договоры на сумму 71 млрд тенге, выявлено 12 нарушений применения импортных товаров в госзакупках на сумму 8,4 млрд тенге. Подлежат импортозамещению масла автомобильные, лекарственные средства, аппараты телефонные, компьютерная техника и насосы. Всего выявлено 268 товаров, подлежащих замещению. Импортируются товаров на 7,9 трлн тенге, из них можно заменить казахстанскими товары на сумму 1,6 трлн тенге.

Опыт первого фиаско взят на вооружение

Новая программа Минсельхоза позволит решить текущие проблемы

Вице-премьер – министр сельского хозяйства Умирзак Шукеев уже не хочет прогнозировать экспорт мяса в цифрах, помня о том, что предыдущая программа по достижению за 5 лет объема экспорта мяса в 60 тыс. тонн была провалена. Текущая программа, одобренная членами правительства на последнем заседании кабинета 24 апреля, вновь предполагает массовый завоз крупного рогатого скота и рост поголовья КРС с текущих 7 млн до 15 млн в 2027 году.

Жанболат МАМЫШЕВ

«Если мы закроем внутренние потребности, на экспорт мы не хотим теперь ставить такие индикаторы – 60 тыс., или 50 тыс., или 100 тыс. тонн (в год). Время покажет. Главное, чтобы мясо было в стране, чтобы мы производили, а куда экспортировать – рыночная ситуация покажет», – сказал Умирзак Шукеев журналистам.

Главной причиной провала пятилетней программы 2010 года, которая ставила задачу по достижению экспорта мяса из Казахстана до 60 тыс. тонн в 2015 году, он назвал приписки поголовья скота. К слову, экспорт мяса даже в 2016 году достиг менее 10 тыс. тонн.

«До этого вся статистика оказалась неверной. Приписки. 1 млн маточного поголовья скота не оказалось... Это чистая математика. Если вдруг у вас не оказалось 1 млн маточного поголовья, то у вас весь расчет упал», – попытался объяснить ситуацию вице-премьер.

Стоит отметить, когда ранее аналогичная программа была предложена Министерством сельского хозяйства во главе с министром **Асылжаном Мамытбековым** и затем одобрена правительством, данный вопрос в кабмине также курировал Умирзак Шукеев.

Второй проблемой, по его словам, были изменения на российском рынке, в частности девальвация рубля, что сделало невыводным экспорт мяса в Россию, которая по предыдущей программе выступала фактически единственным рынком для поставок казахстанского мяса.



Завозить скот будут частные компании за счет кредитных ресурсов.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Поэтому на этот раз в МСХ решили диверсифицировать поставки. «Вдруг тоже как в России окажется. Но мы знаем точно, что это мясо будет востребовано. Не Китай, так Вьетнам. Не Вьетнам, так другой», – заверил журналистов и себя Умирзак Шукеев.

Вместе с тем, полагает вице-премьер, положительный эффект от той программы все же был. «В то время импорт говядины в страну был 50 тыс. тонн. Сейчас это 15 тыс. тонн, то есть это мясо куда не пропало, просто возросло внутреннее потребление. Никто не говорит: только на экспорт. Мы постепенно закроем внутреннее потребление – сколько мы сможем. Сейчас 97% (от производства мяса в РК. – «Къ») мы потребляем», – говорит он.

Впрочем, теперь в МСХ предпочитают все же не прогнозировать цифры экспорта мяса. «Мы закроем внутреннее потребление, а все, что останется, будем экспортировать. Сейчас мы ориентируемся больше на Китай, по баранине – на арабские страны, Иран. Потому что Китай в то время, когда мы писали программу, очень мало импортировал – всего 50 тыс. тонн. Сейчас 2 млн тонн, и каждый год китайский импорт растет на 10%. Поэтому нам очень важно подписать соглашение по говядине», – сказал Умирзак Шукеев.

Стоит отметить, что за основу, как и в предыдущей программе, взят завоз скота из-за рубежа. Теперь эта цифра более чем в три раза – 1 млн голов КРС за 10 лет, или по 100 тыс. голов ежегодно.

Но на этот раз речь идет не о маточном, а о товарном поголовье, а 1 голова КРС будет стоить порядка \$1–1,5 тыс., не как ранее – \$4–5 тыс. Для стимулирования завоза импортного скота власти предлагают прежде всего кредитные источники. «Завозить скот будут не за какие-то бюджетные деньги, это будут завозить частные компании за счет кредитных ресурсов, которые будут идти из разных источников. Первое – это банки второго уровня. Второе – это международные финансовые организации. Третье – это экспортные агентства в тех странах, откуда завозится скот», – сказал он.

По его словам, бюджетное участие в программе будет минимизировано. Однако государство поможет через механизм субсидирования ставки кредитов. «То есть из бюджета в этой программе маленькая сумма – по 20 млрд тенге в год по программе продуктивной занятости. И каких-то новых субсидий эта программа не предполагает. Единственная субсидия, которая есть, – это на колдоды. Кредиты будут выдаваться на стандартных условиях, но мы будем удешевлять этот кредит. Это наша функция», – сообщил Умирзак Шукеев.

Предполагается, что в Казахстане будет несколько десятков крупных откормочных промышленных компаний, которые будут заняты производством мяса, сбывтом и экспортом. Вокруг этих крупных хозяйств будет концентрироваться большое количество мелких ферм.

Успех по ту сторону неудачи

Если в прошлые годы в ведомстве активно пропагандировали сельхозкооперацию на уровне личных подсобных хозяйств, то сейчас Минсельхоз делает ставку на семейные фермы. Именно на них преимущественно рассчитана новая национальная программа развития мясного животноводства до 2027 года.

Салим САКЕНОВ

Потенциал у мясного направления животноводства в Казахстане велик, о чем не устают говорить и чиновники, и сами сельхозпроизводители. В последние несколько лет отрасль активно пытаются вывести на экспорт, принимались соответствующие программы развития именно экспортного направления животноводства, однако заявленных показателей пока достичь так и не удалось. Новая программа, по расчетам Минсельхоза, даст значительный рост по всем ключевым составляющим: рабочим местам, производительности труда, объемам производства, экспортной выручке. В частности, за период реализации новой программы количество фермерских хозяйств должно увеличиться с 20 тыс. до 100 тыс., количество рабочих мест возрастет с 100 тыс. до 500 тыс. Поголовье крупного рогатого скота увеличится с нынешних 7 млн голов до 15 млн, производство говядины и баранины вырастет с 600 тыс. до 1,6 млн тонн. Экспортная выручка отрасли дойдет до уровня \$2,4 млрд.

«Фермерские хозяйства будут являться основой модели производства. Они будут объединяться в вопросах сбыта, обучения и ветеринарного обслуживания. Предоставление земель и кредитов будет осуществляться на основе отбора лучших фермеров. Обязательным условием является использование генетики племенных животных и породное улучшение поголовья. Кормопроизводство, в том числе на орошаемых землях, будет сконцентрировано на откормочных площадках», – объясняет первый вице-министр сельского хозяйства **Арман Евниев**.

Государство готово предоставить поддержку таким хозяйствам. Так, затраты на строительство инфраструктуры обводнения пастбищ (до 5 млн тенге) будут покрываться за счет инвестиционных субсидий, предоставляемых акиматами. Приобретение скота можно осуществлять за счет кредитных ресурсов

в рамках программы продуктивной занятости, технику для кормозаготовки – в лизинг через структуры холдинга «КазАгро».

Цепочка стоимости производства, по мнению Минсельхоза, будет выглядеть так: хозяйствараепродукторы, которые обеспечивают фермеров племенными быками; фермерские хозяйства, занимающиеся выращиванием КРС и получением бычков для откорма; откормочные площадки с интенсивным откормом; мясокомбинаты для промышленного забоя скота и заготовки готовой продукции, дистрибуции продукции.

При условии, что фермер на создание бизнеса инвестирует 50 млн тенге со сроком возмещения кредита на 15 лет, имея 50 коров, он ежегодно может реализовать 20 бычков для откорма и 15 телок вновь создаваемым фермерским хозяйствам. В совокупности чистая ежегодная прибыль такого хозяйства составит порядка 4,7 млн тенге. При этом есть резервы повышения доходности за счет улучшения показателей выхода приплода и увеличения маточного поголовья.

Определен перечень приоритетных мер, необходимых со стороны государства для реализации программы. Это приоритетное выделение 76 млн гектаров пастбищ для фермеров. Как пояснил г-н Евниев, законодательные рычаги имеются и сейчас будет активизирована работа с земельной инспекцией и местными исполнительными органами. Еще одна мера – льготное кредитование фермеров, для чего уже вносятся дополнения в правила субсидирования ставки вознаграждений по кредитам и лизингу. Также будут усовершенствованы механизмы кредитования, в том числе сроки рассмотрения и принятия решения. Потребуется и импорт скота для увеличения поголовья – согласно расчетам, необходимо приобрести порядка 100 тыс. голов ежегодно.

Еще одна принципиально необходимая мера – это внедрение единого аграрного налога. Минсельхоз уже сообщил об этой инициативе, и сейчас, как было заявлено на заседании правительства, готовится изменения законодательства.

Важный аспект – финансирование программы. Для этого будут использованы средства холдинга «КазАгро», программы развития продуктивной занятости, а также займы и техническая помощь Всемирного банка и Азиатского банка развития. Как заявил председатель правления холдинга «КазАгро» **Нурлыбек Малелов**, холдинг через дочерние компа-

нии по направлениям программы будет осуществлять кредитование сельхозпроизводителей, в особенности фермерских хозяйств. Фермеры смогут получать кредиты от 4% годовых с учетом субсидирования процентной ставки сроком до 15 лет на покупку маточного поголовья, приобретение сельхозтехники и оборудования для кормопроизводства, строительство помещений для содержания скота, пополнение оборотных средств и на другие цели для ведения бизнеса.

Для повышения продуктивности сельхозземель холдинг предоставит займы на установку систем орошения для производства кормов. Для этих целей на финансирование фермеров планируется направить около 50 млрд тенге.

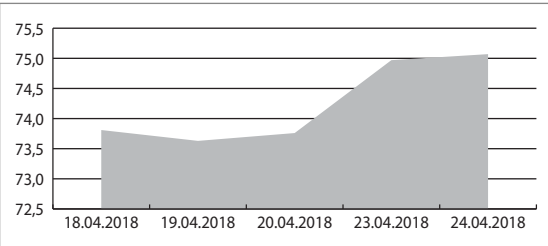
У бизнеса представленные направления развития отрасли пока вызывают положительный отклик. Так, вице-президент транснациональной корпорации Inalca Eurasia **Андрей Вакулин**, выступая на заседании правительства, высказал мнение, что программа нацелена на создание современной инфраструктуры мясного скотоводства, которая облегчит доступ маленькому фермеру к финансированию, современным технологическим решениям, обеспечит рынок сбыта. По его словам, Inalca Eurasia планирует уже в конце мая начать реализацию проекта по строительству мясокомбината мощностью 180 тыс. голов убой ежегодно и в планах по развитию бизнеса ставка делается именно на новую программу. «Мы планируем несколько таких предприятий, и с развитием этой программы я надеюсь, что у нас получится и кооперация, и крупное предприятие», – сказал г-н Вакулин.

Член совета директоров АО «Зерновая индустрия» **Альжан Хабиев** также считает, что программа полностью учитывает интересы бизнеса. В группу компаний входит ТОО «Север Агро Н» – племенное хозяйство-репродуктор, которое включает всю технологическую цепочку (фермерские хозяйства, производство кормов, современный откорм, мясокомбинат и продвижение продукции), то есть уже на практике реализует всю схему, предлагаемую сегодня Минсельхозом.

Пока сельхозпроизводители отзываются преимущественно хорошо о предлагаемых механизмах – как о реалистичных и бизнес-ориентированных. Насколько сохранится эта бизнес-ориентированность при реализации программы, покажет время.

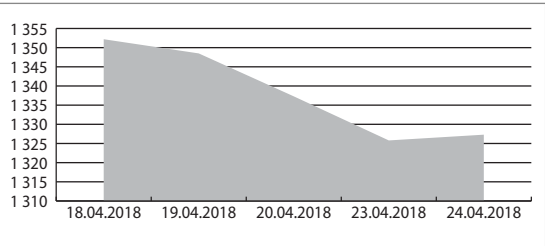
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (18.04 – 24.04)



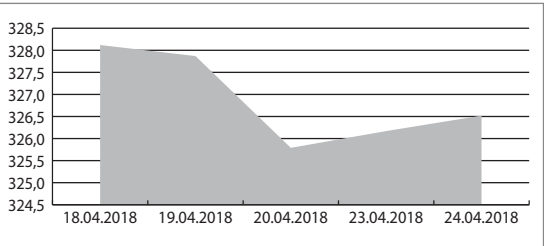
Стоимость нефти растет на оптимизме по поводу скорой ребалансировки спроса и предложения топлива на рынке.

GOLD (18.04 – 24.04)



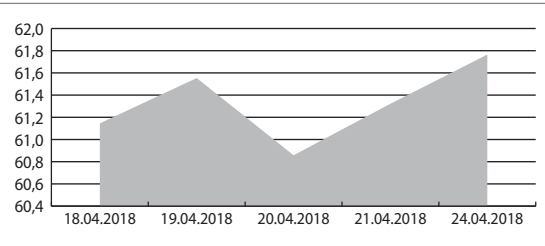
Цены на золото опустились на фоне усиления доллара после публикации данных о росте доходности гособлигаций США.

USD/KZT (18.04 – 24.04)



Рекордная за последние четыре года цена на нефть поддерживает курс тенге.

USD/Rub (18.04 – 24.04)



Рубль снизился к доллару и евро вслед за нефтью и на фоне покупок Минфина.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Интрига сохраняется

Петр ПУШКАРЕВ,
шеф-аналитик ГК TeleTrade

Интрига на Форекс будет поддерживаться ежедневно. Виною тому не только заседания мировых центробанков – ЕЦБ 26 апреля, австралийского ЦБ во вторник, 1 мая, и американского Федрезерва в среду, 2 мая, но и инерция уже разогретых энергичными движениями валютных пар, а также необычная аномалия по доллару.

Доллар ведет себя парадоксально

Суть не вполне обычного для доллара расклада – заметный рост американской валюты на фоне рекордно поднявшейся доходности по «казначейкам» США, что обычно дает сигнал о преобладании предложения над спросом на долговые бумаги, а значит, и к продолжению оттока инвестиционного капитала из американских инструментов. Наблюдается при этом укрепление доллара кажется «бесцельным»: не очень понятно, для вложений в какие инструменты предназначаются эти доллары, если фондовые биржи США вкладываются в долговые бумаги инвесторам вроде как рано. Весь предыдущий быстрый рост доходности «казначеек» с лета 2017 года логично сопровождался именно снижением доллара, и в этом плане мало что должно было измениться.

Вероятных причин резкого ухода рынка в доллары, скорее всего, две. Одна – технический откат, вызванный долгим снижением американской валюты из-за торговых войн и протекционистских мер, из-за игры американского правительства на ослабление нацвалюты и относительно медленных мер Федрезерва США по сравнению с завышенными ожиданиями. С начала прошлого, 2017 мая доллар потерял к корзине мировых валют около 13%, и в какой-то момент пружина могла начать распрямляться.

Откат в форме роста доллара может быть и результатом накопленного эффекта от выхода еще 11 апреля положительной статистики по инфляции в США, однако настолько отложенное влияние данных на рынки все же редкость. Особых ожиданий на заседание ФРС 2 мая рынки тоже не возлагают. Отсюда основная рабочая гипотеза, которой придерживаются многие североамериканские трейдеры, – влиятельные финансисты ожидают (или знают точно?), что доходность по долговому бумагам США все-таки покажет в ближайшие дни пик на уровне 3% годовых и выше не пойдет. Точно так же, кстати, было в 2014 году. А значит, это может оказаться и наилучшим моментом для вложений в американский долл, для чего и собирают долларовой «кэш», чтобы не опоздать воспользоваться моментом. Данная теория еще нуждается в подтверждении или опровержении, но в любом случае за графиком доходности эта-

лонных 10-летних облигаций США трейдеры будут следить ежедневно с удвоенным вниманием. Будут искать малейшие признаки появления пика, что может обосновать дальнейшее укрепление доллара, или... признаки дальнейшего ухода доходности на уровне значительно выше 3% годовых, и тогда при отсутствии других мощных факторов влияния на рынки доллар снова захлестнет волна распродаж. А поскольку развитие событий вокруг этой ситуации никак не привязано к календарю с конкретными датами, то и заметные подвиги, и даже окончательная развязка данной интриги могут наступить фактически в любой из ближайших дней.

ЕЦБ укажет путь евро

На фоне описанной истории даже курсирующая в устоявшемся диапазоне европейская валюта имеет шанс свой коридор покинуть. Торги идут вблизи нижней границы коридора 1,2150, и нельзя исключать, что именно заявления председателя ЕЦБ Марио Драги на ближайшей пресс-конференции сегодня подтолкнут евро к еще более активным действиям. Возможен вариант с пробоем коридора вниз, с движением единой валюты к 1,20 и даже ниже.

Но в целом интриги в плане изменений в политике нет, а вот любезные фразы Драги, которые можно трактовать в духе затягивания времени перед решительным сворачиванием мягкой политики, могут дать евро импульс к снижению. Сделать это не так сложно: ему достаточно намекнуть, что высокий курс может быть одним из сдерживающих факторов для инфляции, а значит, и для сроков

выхода из мягкой политики. Для торговых связей это было бы неплохо, если не принимать во внимание, что за временными плюсами более слабого евро уже к осени в момент сворачивания политики печатного станка в Европе может последовать еще более бурный рост евро – более низкие котировки могут привлечь в евро новых покупателей. В то же время если позволить евро остаться в текущем диапазоне или даже подрасти сейчас, сделав намеки на сворачивание, то ЕЦБ может не только еще больше укрепить собственный имидж, но и сделать впоследствии рост евро не таким резким и не таким сильным уже на выходе из смятающих мер к концу года. Во всяком случае, на предыдущих пресс-конференциях Марио Драги шел именно этим проторенным путем, и находится евро на высоких уровнях он не препятствовал, а пару раз даже поощрил рост евроалюты, сказав, что «курс евро не является целью монетарной политики Центробанка». Интрига для евро будет сохраняться даже в ходе непосредственно пресс-конференции.

В дополнение к перечисленному может сохраняться очень высокая волатильность на британском фунте, который потревожил глава Банка Англии словами о затягивании подъема процентных ставок из-за Брекзита. Рынок будет будоражить и публикация индексов деловой активности по разным странам и регионам мира, и важный индекс расходов на личное потребление в США, и данные ВВП по США, Британии и Канады. Любая же определенность в настроениях по доллару может затронуть все валюты разом.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Алюминиевые заложники

Анастасия ИГНАТЕНКО,
ведущий аналитик
ГК TeleTrade

Алюминий

После того как были введены санкции против компании «Русал», на товарном рынке произошли глобальные изменения, не заметив которые было бы довольно сложно. Компания «Русал», на долю которой приходится порядка 6% мирового производства алюминия, стала невольным катализатором роста цен на алюминий до семилетних максимумов, а потом она же и обрушила их.

В максимуме, который был зарегистрирован 19 апреля, тонна алюминия стоила \$2715,75, и уже аналитики банка Goldman Sachs стали предсказывать, что котировки в ближайшее время вот-вот достигнут и уровня \$3 тыс. Однако вместо этого сценария уже к сегодняшнему дню мы видим коррекцию котировок алюминия до уровня \$2210, которая превышает 18%. Цены по-прежнему высоки, но уже не так катастрофично, как раньше. Сейчас мы наблюдаем возврат к уровням сентября-ноября 2017 года.

Неудивительно, что данный металл подешевел после того, как позиция США в отношении компании «Русал» изменилась. Министерство финансов США заявило, что ослабит санкции к «Русалу», если Олег

Дерипаска откажется от контроля в компании. И помимо этого продлил почти на пять месяцев срок, в течение которого компании могут свернуть операции с российским производителем алюминия. Пожалуй, это можно описать лишь одним предложением: они стали заложниками ситуации, которую сами и создали. Поэтому и не нашли ничего другого, как потянуть за эти же ниточки, но в другом направлении.

На мой взгляд, мы можем увидеть коррекцию цен даже до уровня \$2 тыс., но она уже не будет такой стремительной, так как все новостные факторы уже учтены рынком.

Никель

Не менее интересной выглядит картина и в никеле. Котировки этого металла на прошлой неделе показали стремительный рост и взлетели до трехлетнего максимума. В пике 19 апреля цена достигала отметки \$16 687,50 на опасениях, что санкции США затронут и поставки никеля на мировой рынок. Однако и здесь наступило должное облегчение с возвратом цены к уровню \$14 270.

Рынок так же быстро просел на 15%, как и прирос. А значит, коррекция может быть и более глубокой, хотя бы потому, что на дневном графике мы имеем свежую комбинацию «три черных вороны», которая обычно сулит усиление негативных настроений

Основным и долгосрочным уровнем поддержки является зона \$13 300–13 400, которая соответствует уровням начала года, и если она будет удержана, то тренд на повышение в данном металле будет продолжен. В противном случае цены снизятся более значительно.

Золото

Что любопытно, котировкам знаменитого защитного актива во время роста промышленных металлов не перепало совсем. Курс с 20-х чисел января по настоящий момент остался зажатым в границах широкого боковика. И пока мы так и не увидели пробоя верхней границы, которой является уровень \$1355–1357 за унцию, или снижения за пределы нижней, то есть за уровень \$1305 за унцию, лучше оставаться в стороне от этого металла.

Интересно, что все пертурбации с торговой войной между Китаем и США этот металл пережил спокойно, не проявив своих защитных свойств.

Сейчас же, когда американская валюта после почти 16-месячного тренда на понижение только-только начала набирать высоту, наиболее вероятным сценарием кажется сценарий погружения, нежели роста.

Стоит отметить, что глобально золото за прошедшие месяц неоднократно и безуспешно пыталось вырваться за пределы основного сопоставления, расположенного

в районе \$1355–1360 за унцию. А это значит, что время для его роста еще не пришло.

Нефть

Рынок нефти продолжает проживать лучшие времена за последние 2,5 года и переписывать свои локальные максимумы. За минувшую неделю стоимость черного золота поднялась в цене более чем на 2%, завершив неделю на уровне \$74 за баррель по марке нефти Brent. А с начала текущей недели котировки уже перешагнули и уровень \$75 за баррель на очередном витке конфликта между Саудовской Аравией и повстанцами в Йемене, который усиливает риски уменьшения поставок нефти из данного региона. При этом на прошлой неделе игроков порадовал отчет по запасам, согласно которому запасы нефти в стране сократились на 1,07 млн баррелей, бензина и дистиллятов – на 2,97 млн и 3,1 млн баррелей соответственно.

Про показатель добычи в Штатах вновь забыли. Вторую неделю подряд этот фактор уходит на второй план, а геополитическая напряженность остается в фокусе внимания, а меж тем он неуклонно растет и уже достиг уровня 10,54 млн баррелей в сутки.

По моему мнению, пока фундаментальные риски не будут сняты с повестки дня, цены на нефть могут продолжить свой рост и далее. И в качестве одной из вероятных и ближайших целей я могу назвать уровень \$77 за баррель по нефти марки Brent и \$72 по сорту нефти WTI.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (18.04 – 24.04)

KASE

рост	узн.	падение	узн.
Ростелеком	4,72%	Банк Санкт-Петербург	0,02%
Газпром	1,39%	Казантелеком	0,42%
Кселл	1,32%	KAZ Minerals	0,64%
Казантелеком	1,28%	Сбербанк	1,17%
Сбербанк	1,17%	Казантелеком	1,28
Народный банк	0,03%	PA KoshMyndGaa	-1,23%
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-

NASDAQ

рост	узн.	падение	узн.
Okta Capital	46,08%	Argus Therapeutics	-75,00%
Genor Inc	19,71%	Aero	-69,06%
Qimonda Pharma	19,45%	Charoak	-63,33%
China Internet Financial	17,23%	Assan Genetics	-32,48%
Anovex Life Sciences	16,75%	Akam	-31,21%
Alkerm Therapeutics	15,80%	Acorda Biosciences	-24,58%
AC Immune	15,29%	Canon Genetics	-22,48%
Applied Opt	14,58%	Blink Charging	-21,91%
Alphamex	14,53%	Aradigm Cor	-19,90%
Bellerophon Therapeutics I	14,08%	Ardelyx Inc	-17,70%

MCX

рост	узн.	падение	узн.
PYCAL	40,52%	POC APPO PNC	-1,78%
Роснефть	10,53%	Solmar Fin	-1,75%
Сбербанк (руб.)	9,55%	X5 Retail Group	-1,27%
Polymer International	8,71%	ФлосАро	-1,19%
Сбербанк	8,59%	Трансэнерджи (руб.)	-1,15%
Мечел	8,04%	МЭК	-0,21%
Полюс	6,84%	Мазат	0,8%
Роснефть	6,51%	Группа Компаний ГМК	0,26%
Норильский никель	6,21%	Струннегтевас	0,09%
ТМК OAO	6,18%	PyroGor	0,59%

Euro Stoxx 50

рост	узн.	падение	узн.
Philips	7,82%	ASML Holding	-6,27%
Schneider Electric	6,03%	Volkswagen VZO	-3,20%
CRH	5,72%	Indes	-2,30%
Talor	5,09%	Usher IV DRC	-1,90%
Alford Dalziel	4,92%	Boyer	-1,85%
Saint Gobain	3,08%	E.ON	-1,69%
ETI	3,06%	Unibail Rodamco	-1,38%
Airbus Group	3,00%	Daimler	-1,27%
Nokia Oyj	2,95%	Adidas	-1,13%
Orange	2,90%	Asheuter Busch Inbev	-1,09%

DAX

рост	узн.	падение	узн.
ProSiebenSat	2,90%	Infonow	-3,59%
Siemens	2,67%	Volkswagen VZO	-3,20%
Commerzbank	2,33%	Lufthansa	-2,70%
Deutsche Post	2,21%	Linde	-1,98%
BSF	2,27%	Continental	-1,87%
Munchaner Ruck	2,19%	Boyer	-1,85%
RWE	2,06%	E.ON	-1,69%
SAP	1,99%	Freixenet Medical	-1,56%
Allianz	1,71%	Henkel	-1,50%
Deutsche Tel.	1,52%	Daimler	-1,27%

BVSP

рост	узн.	падение	узн.
BRF-Brazil Foods SA	20,39%	HYPERMARCAS ON LTM	-12,79%
USIMINAS PVA 01	7,32%	CYRELA REALT ON LTM	-5,17%
ECOROVAS ON LTM	7,13%	RAHADROGASIL ON LTM	-4,31%
Petroleo Brasileiro SA Pet.	6,89%	EPF-Energias do Brasil SA	-3,85%
Ligas Americanas SA	6,49%	COSSAN ON LTM	-3,79%
Companhia Siderurgica Nacional	5,06%	KUATETI ON LTM	-2,88%
Tim Participacoes SA	4,75%	Centros Eletricos Brasile.	-2,65%
PETROBRAS ON	4,46%	EQUATORIAL ON LTM	-2,03%
Aucar	4,34%	CIELO ON LTM	-1,73%
ESTACIO PART ON LTM	4,31%	ENRJE BRASIL ON LTM	-1,71%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	узн. %
KASE	-1,10%
Dow Jones	-1,36%
FTSE 100	2,74%
NASDAQ	-2,09%
Nikkei 225	2,06%
S&P 500	-1,33%
Euro Stoxx 50	1,12%
Hong Kong	1,82%
MCX	3,32%
IBOVESPA	1,80%

СЫРЬЕ

	узн. %
Light	0,73%
Natural Gas	-0,36%
Алюминий	-2,81%
Медь	0,51%
Никель	-0,39%
Олово	0,00%
Паладий	-2,02%
Платина	-0,16%
Серебро	0,32%
Цинк	0,00%

FOREX

	узн. %
Eur/Chf	-0,11%
Eur/JPY	0,02%
Eur/Kzt	-0,77%
Eur/Rub	-0,26%
Usd/Usd	-0,13%
Usd/Chf	0,03%
Usd/JPY	0,17%
Usd/Kzt	-0,61%
Usd/Rub	-0,20%

ИНВЕСТИДЕЯ

Carbon Black: новый метод защиты

3 мая состоится IPO компании Carbon Black – одного из родоначальников метода защиты конечных точек. Компания планирует разместить 8 млн акций с диапазоном \$15–17 на бирже NASDAQ под тикером CBK. Аналитики «Фридум Финанс» рекомендуют принять участие в данном IPO.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Carbon Black – компания, разрабатывающая программное обеспечение (ПО) для защиты конечных точек от вредоносных файлов. Компания является признанным лидером и родоначальником в отрасли, по мнению Gartner, и входит в список Forbes Top 100. Ранее, до приобретения Carbon Black, компания называлась Bit9. Платформа CB

анализирует большое количество данных в реальном времени, после чего прогнозирует возможные атаки. Основные сферы, в которых компания предоставляет свои услуги: финансы, правительство, здравоохранение, производство, коммунальные услуги, нефть и газ, розничная торговля и гостиничный бизнес. На данный момент у компании насчитывается более 3700 корпоративных клиентов, из них 30 – из списка Fortune 100.

Продукт Carbon Black. CB PREDICTIVE SECURITY CLOUD – программное обеспечение, предоставляющее защиту конечных точек через облачные данные. В отличие от других платформ совмещает в себе все функции, необходимые для защиты. Основными акционерами компании являются Atlas Venture (17%), Highland Capital Partner (14,9%), Kleiner Perkins Caufield & Byers



(8,8%), Point 406 Ventures (7,7%) и Sequoia Capital (9,9%).

– Что такое защита конечных точек?

– Защита конечных точек – это безопасное удаленное подключение к серверу компании через

планшет, ноутбук и смартфон. Устройства, работающие в конечных точках (смартфоны, ноутбуки, планшеты), могут использоваться киберпреступниками для атаки на сети посредством вредоносных программ, с помощью которых они могут украсть данные или навредить главному серверу компании.

На сегодняшний день риск возрастает, так как сотрудники компаний во всем мире используют свои персональные устройства, которые подключены к корпоративным сетям.

– Какие факторы могут способствовать росту акций?

– Потенциальный рынок оценивается в \$9 млрд. В 2016 году рынок защиты конечных точек составил \$5,4 млрд. Ожидается, что к 2021 году он составит \$9 млрд. Драйверами роста рынка защиты конечных точек будут увеличение защиты облачных приложений и повышение количества кибератак.

– Каковы финансовые показатели компании?

– За 2016 и 2017 годы темпы роста выручки составили 65 и 39% соответственно. Маржа EBIT сокращается: минус 34% в 2017 году против минус 52% в 2015 году. Также сокращается маржа чистой прибыли: минус 34% в 2017 году против минус 55% в 2015 году.

Объем размещений акций составил \$128 млн. Привлеченные средства компания планирует использовать для корпоративных целей.

Как закалялась биржа

В честь 25-летия Казахская фондовая биржа запустила цикл открытых лекций KASE Talks с участием известных финансистов, оказавших существенное влияние на развитие финансового рынка Казахстана. В минувшую пятницу прошла встреча с экс-президентом KASE Дамиром Карасаевым. Именно при его активном участии была разработана и запущена в эксплуатацию Торговая система KASE, начали проводиться регулярные торги на вторичном рынке акций и облигаций казахстанских и иностранных эмитентов, была реализована система допуска на рынок РК еврооблигаций, которая работает до сих пор. Формат встречи был выстроен таким образом, что задавать вопросы спикеру мог не только модератор, которым на этот раз выступал вице-президент KASE Андрей Цалок, но и участники из зала.

Мадия ТОРЕБАЕВА



Д. Карасаев: «Казахстан не значится на инвестиционной карте мира, но у нас очень привлекательный рынок».

Фото автора

в рынок капитала. Для этого нужно было вывести на рынок капитала компании, в том числе и из Казахстана. Не все так получилось, конечно. Но, надо признать, попытка была хорошая.

— Если бы программа «голубых фишек» была реализована, насколько бы мог измениться сегодня фондовый рынок?

— Трудно сказать. Наверное, было бы лучше, если бы они торговались. Но это же не просто вывести и все. Нужно провести большой объем работы, создать систему поощрения для менеджмента, который будет ориентирован на рост стоимости акционерного капитала, запустить корпоративное управление, еще много всего. А как это можно было сделать в условиях Казахстана тогда?

— Вы говорили о пенсионной реформе. На ваш взгляд, она сыграла какую-то роль в развитии ценных бумаг в Казахстане?

— Если признать факт, что у нас есть рынок ценных бумаг, то да. Если же рассматривать в целом, то я думаю, что в части создания инфраструктуры все получилось хорошо. С точки зрения формирования внутренних инвесторов, мне кажется, с пенсионными фондами тоже все началось очень неплохо. Я верил в эту идею. Помню, ходил даже в пенсионный фонд, проверял свой вклад. На бирже мы тоже серьезно прорабатывали вопросы: как пенсионные фонды должны выходить на биржу, как мы должны проверять качество эмитентов. К сожалению, с выводом компаний на биржу все получилось не совсем, как задумывалось.

— Зачем вообще нужна была эта пенсионная реформа? Сейчас есть разные ответы на этот вопрос — от необходимости поддержки пирамиды государственного долга до повышения благосостояния пенсионеров.

— В 1998 году появляются государственный и частные накопительные пенсионные фонды. Но тогда же возникло очень много споров о том, какая же пенсионная система лучше: солидарная или частных вкладов. Как мне кажется, когда люди откладывают сбережения на индивидуальный пенсионный счет и из него потом ее получают, это более правильно в долгосрочном плане. Конечно, перед государством остается вопрос, как обеспечить пенсией людей, которые не способны откладывать средства на будущее. Не потому, что они не хотят, а скорее в силу личных обстоятельств. Но полагаю, это гораздо меньшая проблема, чем решать вопросы растущих выплат пенсионного обеспечения по солидарной системе. Особенно, если учитывать глобальный тренд увеличения срока жизни людей, нагрузка на государственный бюджет будет расти все больше.

Если рассматривать все это с точки зрения рынка капитала, развития биржи, то здесь все хорошо. Появляется целый класс инвесторов, которым необходимо вкладывать средства, в том числе в Казахстане. Хотя, быть может, пенсионные накопления инвестировать лучше за пределами Казахстана, если учитывать, что концентрировать долгосрочные накопления только в одной стране все-таки неправильно. А если рассматривать работу самой биржи, то я считаю, ей удалось получить историческую возможность показать наглядно, что она свой сегмент развития рынка ценных бумаг отрабатывает так, как нужно. В свое время мы приложили немало усилий для структурирования работы, написали правила, организовали процесс так, чтобы — с одной стороны — рынок получил возможность развиваться, с другой — мы ограничили объемы мошенничества, которые, к сожалению, неизбежны.

— Что вы имеете в виду?

— До сих пор свежа в памяти история с ОАО «Шахармунайгаз». В начале двухтысячных KASE подтвердила стопроцентные права этой компании по недропользованию по месторождению Кутлук. Конечно, в то время мы не были самыми опытными бюрократами, да и документы надо было правильно

оформлять. Это был шок для рынка, когда формально полное соответствие листинговым требованиям привело на биржу компанию, которая фактически не вела бизнес. По финансовым показателям был четко виден нарисованный баланс. Мы тогда очень удивились, что аудиторы KPMG подтвердили финансовую отчетность этой компании. Впрочем, несмотря на соответствие листинговым требованиям, мы все-таки приняли решение отказать ей в листинге. Но генеральная прокуратура с подачи руководителя Шахармунайгаза признала это решение незаконным. Суть не в том, что в итоге компанию по требованию генеральной прокуратуры пришлось включить в листинг, хотя мы знали, что у компании будет дефолт и объявить об этом. Суть в том, что кто-то купил их бумаги. Компания обанкротилась, память осталась.

— А вот что касается схемы вывода еврооблигаций на казахстанский рынок. Как эта идея вообще пришла и как она реализовывалась? Пенсионным фондам тогда удалось очень хорошо заработать.

— Началось все, конечно, с кризиса. В 1997 году начался азиатский кризис, потом в России произошел дефолт. И хотя мы шли параллельно с российским рынком, казахстанские еврооблигации всегда оказывались с небольшим спрэдом к российским эмитентам. И после того, как на международных рынках долговые инструменты обвалились, в Казахстане были пенсионные фонды, которые накопили довольно много средств. Фондам дали возможность покупать и конвертировать свои накопления в долларах для покупки еврооблигаций. В тот момент для нас, как для биржи, это было тоже очень интересно, потому что не хватало в целом инструментов, которые были бы востребованы. А такой инструмент, как еврооблигация, дает хорошую защиту от девальвации тенге. Хотим мы того или нет, но можно предположить, что риск девальвации в голове каждого жителя Казахстана живет до сих пор.

который был востребован. И все получилось. Биржа становилась все более универсальной.

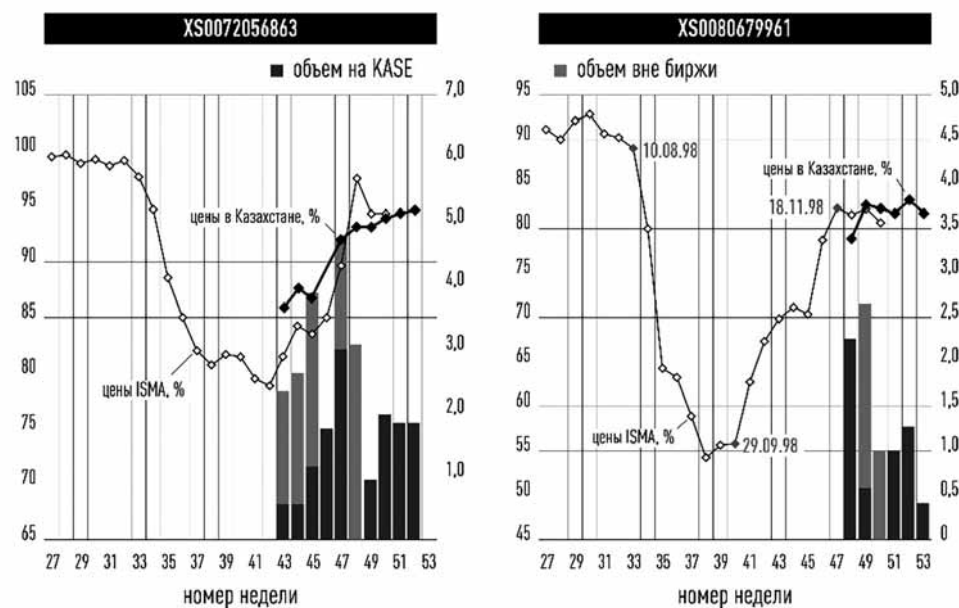
— В тот момент вводился еще один продукт при вашем непосредственном участии. Это запуск рынка так называемого автоматического РЕПО, который до сих пор является очень популярным на KASE.

— Банки всегда использовали портфель государственных ценных бумаг для получения денег. Понятное дело, когда необходимы деньги на короткий срок, можно всегда заложить эти бумаги, быть может даже под меньшую ставку, но в итоге получить большую ставку. Это нормальное распределение кривой доходности. Межбанковский рынок РЕПО всегда существовал. Он, наверное, был в размере меньше, чем валютный рынок. Но у нас, как у биржи, всегда было желание там поучаствовать, потому что если ты создаешь продукт и им пользуются, соответственно, на нем можно зарабатывать, если все сделать более удобно и правильно. Поэтому нужно было проявить инициативу. Я не совсем понимал, как это можно все организовать. И получилось так, что мы поехали на одну зарубежную фондовую биржу. Я все время требовал, чтобы мне показали, как работает торговая система. Меня подвели к терминалу. Я тычу в монитор и спрашиваю: «А это что такое? Мне говорят: «А это операции РЕПО». Понятно, что когда мы приехали, то занялись созданием этого рынка вплотную.

— Вы говорите о таком воодушевлении. Но тем не менее, несмотря на то, что в начале 2000-х было становление и самый пик развития рынка, вы все-таки ушли. Почему?

— Мне сделали серьезное предложение, от которого я никак не мог отказаться. Я пошел работать финансовым директором в компанию, которая сейчас известна под торговой маркой Beeline, а тогда это была K-Mobile.

ЦЕНЫ И ОБОРОТ ЕВРОНОТ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ И ДИНАМИКА КОТИРОВОК ISMA В 1998 г., % МЛН USD



Так что, в целом, ничего экстраординарного не придумывалось. Мы просто активно занимались этим вопросом, потому что инфраструктура уже существовала. Все пенсионные фонды хранили деньги на кастодиальных счетах банков. У банков были счета, все они торговали ценными бумагами за рубежом, и купить эти бумаги для пенсионных фондов тоже не представляло никакой сложности. Была единственная проблема: нельзя было торговать даже долларовыми инструментами в долларах, поэтому все расчеты шли в тенге.

— Это было очень неудобно.

— В целом было нормально. Потому что тем же пенсионным фондам нужно было покупать доллары, потом конвертировать в тенге. А покупать по оптовой цене доллары, еще и еврооблигации — это выгодно. Мне кажется, KASE в тот момент привнесла тот продукт,

— Вы ведь работали в Камбодже, в Бирме, в Непале. Теперь в Сингапуре. Хотелось бы узнать вашу точку зрения — чего все-таки не хватает Казахстану в развитии рынка ценных бумаг?

— Я с 2005 года не живу в Казахстане, и сейчас мне трудно ответить точно на этот вопрос. Но лично я считаю, что несмотря на то, что Казахстан не значится на инвестиционной карте мира, у нас очень привлекательный рынок. Почему компании, которые сейчас здесь работают, недооценены? Ну вот почему, к примеру, «Русал» сейчас так дешево торгуется? Скажем так, все факторы, которые ему не помогают, они и нам здесь мешают. Если ставить фундаментальный вопрос, то, наверное, первое, что бросается в глаза, это несбалансированность экономики. Очень большая зависимость от минеральных ресурсов. Цены, к сожалению, меняются вне зависимости

Дамир КАРАСАЕВ,

экс-президент KASE

Родился в 1974 году в Алматы, в семье профессиональных банкиров. Его дед — Нурғали Карасаев — возглавлял Государственный банк Казахстана, а затем занимал руководящие должности в различных финансовых институтах. Родители Дамира также строили свою карьеру в финансовых организациях в Казахстане. Хотя Дамир — финансист третьего поколения в семье Карасаевых, он не унаследовал семейный бизнес, а строил свое дело с нуля.

Будучи еще студентом Казахской государственной академии управления, Дамир начинает свою карьеру на Казахской фондовой бирже. Вначале работал практикантом, потом перешел на должность начальника отдела торговли, затем — на вице-президента, а в 1999 году стал президентом KASE.

В апреле 2002 года подал в отставку и перешел на должность финансового директора в компанию KaR-Tel (K-Mobile).

С 2004 года работал в КазТрансГаз — дочерней компании «КазМунайГаз», с января 2005 года — занимал должность финансового директора этой компании.

В 2005–2006 годах работал в Непале, где возглавлял мобильного оператора связи SPICE NEPAL PRIVATE LTD.

В 2006–2009 годах — работал в APPLIFONE CO LTD. (Камбоджа) — операторе мобильной связи, возглавляя его деятельность.

С 2007 года — председатель правления, а затем председатель совета директоров и акционер ведущего частного Advanced Bank of Asia Limited (ABA Bank, Камбоджа).

от желания владельцев природных ресурсов. В годы, когда они растут и создают неоправданную прибыль, эти компании имеют возможность поднимать зарплаты, собирают самых лучших сотрудников. Это приводит к оттоку талантов в эти индустрии. И в эти годы, полагаю, трудно заниматься чем-то другим. Это и есть голландская болезнь. Здесь, наверное, особняком стоит финансовый сектор, в котором большая доля частного капитала, и здесь все гораздо прозрачнее. Поэтому банки — первые кандидаты для выпуска своих акций на бирже. Но, к сожалению, сейчас и финансовый сектор тоже испытывает проблемы.

— Как вы считаете, после недавнего заявления президента Казахстана о том, что в этом году заканчивается государственная подпитка БВУ, будут ли они продолжать листинговаться, и позволит ли это отсечь с рынка слабых игроков?

— Они точно должны листинговаться, где же им теперь подпитываться? Самый правильный для них способ — выходить на фондовый рынок, привлекать деньги, убеждать инвесторов, обеспечивать прозрачность, а не в рулетку играть с государством.

— Оглядываясь на свой международный опыт работы, не могли бы вы дать оценку: попытка создать МФЦА — это амбиция Казахстана или все-таки реальная возможность?

— В целом, я думаю, что в Казахстане есть все возможности создать финансовый центр. Но, может быть, упор надо делать не на биржу. Мне кажется, что для создания финансового центра должно быть очень много уделено внимания тому, как в целом повысить уровень доверия к банковской системе, к системе хранения денег, предоставлению различных инструментов; как привлечь международные признанные институты, занимающиеся этим бизнесом.

— Чем вы занимаетесь сейчас? Куда инвестируете средства?

— Я перешел основную свою деятельность в Сингапур. Открыл компанию по управлению активами. Стратегия, которую мы используем, была проверена в течение последних пяти лет. У нас два флагманских продукта. Первый продукт, который мы представляем, можно назвать агрессивным пенсионным фондом, собранным из ценных бумаг с фиксированным доходом. Впрочем, это не совсем пенсионный фонд, потому что здесь присутствует леверидж, что, в свою очередь, подразумевает определенные риски. Второй продукт — это такой пре-ИРО фонд, собранный из акций калифорнийских технологических и довольно известных компаний, которые в ближайшее время могут выйти на IPO, тем самым значительно увеличив свою рыночную стоимость.

— В биткойны не хотите инвестировать?

— Я думаю, что биткойны, если рассматривать его как криптовалюту, один из самых неэффективных инструментов. Энергозатраты на транзакцию очень высокие. С другой стороны, это первая признанная криптовалюта, и она, наверное, в умах людей останется как очень необычный актив, что, возможно, позволит ей существовать и дальше. Как-то я был на одной международной конференции, и один из участников сказал: «Я криптовалюты не люблю, но для них, как в класс активов, похоже, нужно выделить часть инвестиций». К биткойну, честно скажу, я отношусь плохо, но признавать приходится, что в целом, как явление, он состоялся. Но я свои деньги туда не буду вкладывать.

— Вы говорили о кризисе 1998 года, когда на казахстанский рынок повлиял российский дефолт. Оценивая сейчас ситуацию с санкциями в отношении России, как вы думаете, как они отразятся на нашем рынке?

— Я думаю, то, что происходит в России, всегда будет сказываться на нас, и это естественно. Понятное дело, что наша задача позиционировать себя как отдельный рынок. Но влияние России на Казахстан очень большое.

ТЕНДЕНЦИИ

Асет Исекешев вызовет такси

Сотрудники акимата Астаны в первой половине текущего года переседают из служебных автомобилей в официальные такси. Кроме них речь идет и о сотрудниках коммунальных предприятий. Акимат планирует продать служебные автомобили и полностью перейти в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП) на услуги таксомоторных парков.

Жанболат МАМЫШЕВ

«Мы продолжаем переводить отрасль госзакупок в частный бизнес. Как мы планировали, сейчас в закон «О ГЧП» внесли изменения. В апреле уже можем приступить к работе. Мы проводим большой конкурс на полную замену по ГЧП smart-освещения в городе с установленными датчиками Интернета вещей, планируем переход на транспортные услуги – отказ от служебных автомобилей – в первом полугодии. Мы продолжили работу по переводу в области образования, здравоохранения, саночистки, озеленения», – сказал аким Астаны Асет Исекешев на очередной конференции столичных предпринимателей.

Возможность такого перехода обсуждалась на одной из предыдущих конференций в декабре 2017 года. Тогда инициатором также выступил аким Астаны.

«Мы, как акимат, со следующего года переходим пилотно на использование такси, то есть отказываемся от служебных машин. Это тоже может быть шансом для наших автомобильных компаний. Есть ряд проектов в сфере общественного транспорта. Мы заинтересованы, чтобы к нам пришли сильные игроки. У нас есть несколько автопарков, у которых пока, может быть, не хватает мощности, чтобы полностью на себя взять, скажем так, ответственность», – сказал он тогда, добавив, что в столице большой коммунальный автопарк.

Асет Исекешев отмечал, что акимат готов рассмотреть возможность передачи имеющегося автопарка частным автопаркам. «И мы везде готовы давать контракты на период от пяти до десяти лет и вместе обсуждать тарифы и условия», – сказал он.

Такая мера помогла столичным таксопаркам. Дело в том, что в период с 2012-го по 2016 год в Казахстане прекратил работу около 20 служб



такси. В апреле 2016 года президент РК Нурсултан Назарбаев дал поручение создать единые образные службы такси в Астане, Алматы и областных центрах. После этого таксомоторные компании в столице объединились под брендом Astana Taxi, на автомобилях установили таксометры, был создан единый call-центр с коротким номером и мобильное приложение для заказа такси. Был утвержден новый эскиз внешнего оформления автомобилей такси.

Существенным преимуществом более 10 таксопарков, которые вошли в Astana Taxi, стало получение ими права пользования выделенными полосами для автобусов Buslane, что существенно сократило время подачи такси и время поездки.

Как сообщила «Къ» Малика Бектурова, заместитель акима Астаны, речь идет о том, что таксопарки в составе Astana Taxi смогут претендовать единым пулом на перевозку столичных чиновников.

«Это будет официально организованная таксомоторная компания. Вы знаете проект Astana Taxi, туда входят все официально зарегистрированные таксомоторные компании. Они, объединившись в один пул, будут, я думаю, принимать участие в этом конкурсе. Потому что объем перевозок большой», – заявила она.

Стоит отметить, что бизнес может приобрести служебные автомобили,

Асет Исекешев: «Мы, как акимат, со следующего года переходим пилотно на использование такси, то есть отказываемся от служебных машин».

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

которые реализует столичный акимат, и возить в дальнейшем не только сотрудников акимата, но и предложить свои услуги министерствам.

«В любом случае эта услуга появится. Они нам предложат, потом пойдут в министерства и будут эту же услугу предлагать. По сути, если они будут участвовать в приватизации, то купят наши же машины, сделают их брендированными и скажут: вот вам такси бизнес-класса», – сказала Малика Бектурова.

Она сообщила, что с пересаживанием на такси сотрудников коммунальных предприятий еще проще. «Все коммунальные предприятия пересаживаются. У них проблема еще проще, потому что машины у них не находятся в собственности. Практически все арендованные. Кроме госзакупок закупают услугу. Они просто единый договор ГЧП на акимат и группу компаний заключают», – отметила замкакима Астаны.

Она уточнила, что речи о том, чтобы дать сотрудникам акимата вместо служебных автомобилей проездные на автобус – другого вида общественного транспорта в миллионной Астане нет – не идет.

«Речь идет о такси вместо служебного транспорта, о такси по востребованию. Мы планируем оплачивать по факту выполненной поездки, будет тарификация. Счет будет выставлен

за месяц, и мы станем оплачивать по факту выполненных поездок и только в служебных целях. То есть, если вы хотите заехать по дороге в детский сад и забрать своего ребенка, то эту часть поездки вы будете оплачивать сами», – сказала замкакима.

Вместе с тем тут встает вопрос – будет ли акимат платить ежемесячно по факту количества произведенных поездок, то есть таксопарки должны будут возить чиновников авансом, или речь идет о какой-то другой схеме? Малика Бектурова считает, что конкретную схему оплаты можно будет выработать непосредственно в конкурсе ГЧП, в зависимости от предложений бизнеса.

По ее мнению, возможность заключения контракта ГЧП на, к примеру, пять лет позволит таксопаркам инвестировать деньги в обновление парка. Ранее Бюджетный кодекс и закон «О государственных закупках» позволял делать это только на один бюджетный год.

При этом замкакима не исключила и возможности участия конкурирующих таксопарков в конкурсе на перевозку сотрудников акимата и коммунальных предприятий.

Вместе с тем председатель столичной палаты предпринимателей Гани Тасмаганбетов считает, что таксопарки из других городов не смогут претендовать на перевозку чиновников, поскольку к официальным таксопаркам, которые входят в единую службу Astana Taxi, предъявляются определенные требования.

«Техническая база должна быть в городе. Те предприятия, которые входят в ассоциацию, проходят все эти требования. Там есть единая диспетчерская служба, единое оформление, единая одежда, они проходят обучение и постоянный медосмотр, техосмотр», – сказал он «Къ».

По его словам, в настоящее время под брендом Astana Taxi работает 14 таксопарков.

«Постоянно растет количество таксопарков, и все они образуют единую службу такси. Там есть свои требования, которым они должны соответствовать, и они наращивают количество своих такси. Сейчас порядка 450 такси у них есть, и количество будет постоянно увеличиваться. Этот контракт они предлагают заключить на пять лет, и в его рамках развиваться. Естественно, будут и новые такси заходить», – сказал Гани Тасмаганбетов.

Он полагает, что действующие таксопарки смогут выполнять услуги для акимата без дополнительного закупа автомобилей.

Сообщение об оказании транспортных услуг службой такси структурным подразделениям акимата в рамках ГЧП появилось на сайте акимата 26 декабря 2017 года.

Общий период реализации проекта составляет пять лет: 2018–2022 годы. Частный партнер должен будет оказывать услуги такси для всех государственных подразделений акимата в рамках ГЧП по единому тарифу такси. Ежегодно тариф может быть увеличен на 10%. При этом оплата частному партнеру будет осуществляться только за фактически оказанные услуги. Частный партнер должен будет предоставить 10 автомобилей (с водителями) бизнес и представительского класса в аренду на ежемесячной основе: один автомобиль представительского класса и девять машин бизнес-класса. Кроме того, частный партнер должен предоставить три машины эконом-класса. Максимальный годовой бюджет на сервисные услуги проекта заявлен в 276 млн тенге в 2018 году. При этом частный партнер должен иметь в наличии на балансе или в аренде на период ГЧП не менее 59 автомобилей класса «эконом», девять автомобилей класса «бизнес», один автомобиль представительского класса, один автомобиль повышенной проходимости.

Также от частного партнера требуется обеспечить наличие не менее двух автомобилей, которые должны находиться у акимата. Сами автомобили должны подаваться по адресу, указанному государственным партнером, в течение 15 минут с момента получения заявки и/или вызова. За нарушение данного условия предусматривается штраф. Кроме того, в случае поломки автомобиля в пути замена авто должна быть осуществлена в течение 15 минут.

Что касается условий оплаты, то оплата будет производиться безналичным платежом по факту выполненных услуг в конце каждого месяца. Внеслужебные поездки представительств государственного партнера предлагаются оплачивать наличными либо прикрепленной к индивидуальному логину частной банковской картой.

К машинам представительского класса в акимате отнесли Mercedes-Benz S-класса, Lexus LS, SsangYong Chairman, Audi A8, Kia Quoris; бизнес-класса – Kia Cadenza, Toyota Camry, Skoda Superb; эконом-класса – Lada Largus, Renault Logan, Toyota Corolla. Частный партнер должен предоставить автомобили «бизнес» и представительского класса не старше пяти лет.

«Квази» с человеческим лицом
Казпочта старается отойти от архаичных традиций

В Алматы прошла встреча представителей маркетплейсов Satu.kz и MegaMaster.kz и АО «Казпочта» с журналистами, на которой было заявлено о ряде проектов, призванных облегчить работу предпринимателей. Управляющий директор по бизнесу, член правления АО «Казпочта» Азат Машабаев рассказал о новых продуктах для предпринимательства.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

– Расскажите, какие проекты реализуются в настоящее время?

– С Satu.kz мы работаем по двум проектам. По первому мы подписали документы, и сейчас идет IT-интеграция. В рамках проекта мы будем оказывать интернет-эквайринг. Это, во-первых, дает возможность оплатить товары через эквайринг, а во-вторых, мы будем поставщиками товаров. То есть, фактически идет интеграция между Satu.kz и Казпочтой в двух частях – финансовой и почтовой.

Второе направление сотрудничества – доставка. Многие предприниматели на Satu.kz имеют контракты с Казпочтой, но мы предлагаем стандартизированные условия всем пользователям этой площадки, которые продают по факту. Соответственно, у тех, кто покупает, появится возможность получить товары по всему Казахстану в отделениях Казпочты или курьерской службой.

– Это сервисы для казахстанских предпринимателей, которые хотят импортировать экспортные товары?

– Для начала это продажи внутри Казахстана. Например, сейчас нет возможности оплатить картой товар на Satu.kz. Мы дадим такую возможность. Здесь Казпочта действует как банк. В том числе мы и выпускаем свои карты. Сейчас у нас их выпущено 300 тыс., а до конца года будет миллион. Ранее мы работали на процессинге Казкома, а теперь перешли на собственный процессинг и делаем многие другие вещи. В частности, проходим сертификацию MasterCard и Visa. Думаю, в июле мы закроем эти вопросы. И у нас будет один из самых новых и высокотехнологичных процессингов в Казахстане, потому что мы последними вышли на этот рынок. Да, процессинг – дорогое удовольствие, но он покрывает все наши требования. Ведь у нас своя специфика, поэтому мы можем



Азат МАШАБАЕВ, управляющий директор по бизнесу, член правления АО «Казпочта»

делать микс из почтовых и финансовых услуг. Плюс, на собственном процессинге мы сможем все гораздо быстрее «доплатить» и вводить новые интересные продукты.

– Проводился ли анализ потребности в этом?

– Это абсолютно понятно, что у людей есть интерес оплачивать картой, потому что в этот момент подтверждается оплата, поскольку не всем удобно делать перевод и тому подобное. Это официальная оплата, и вы сможете его доказать в рамках законодательства в последствии, если что-то произошло при мошеннических действиях или возникли проблемы с полученным товаром. И, в конце концов, это удобно. Мы все заказываем товары на AliExpress, и делаем так называемые предоплаченные покупки. И мы реализуем то же самое у нас.

– Казахстанские реалии таковы, что у нас люди не любят делиться с государством, не любят прозрачности.

– Государство реализовало меры по стимулированию интернет-предпринимателей, отменило КПН для определенных случаев. И у предпринимателей есть два варианта – работать «в белую» или «в серую». Все борются за продажи, и количество людей, которые будут готовы оплатить картой, намного больше, чем тех, кто пойдет в банк, чтобы сделать перевод – это усложняет процесс покупки. А поскольку интернет-рынок не имеет границ, я могу вбить этот же товар на сайте другого продавца и купить с более удобными условиями. Так что выбор предпринимателя – получить этого клиента или нет.

Есть у нас и новые проекты. Мы даем возможность предпринимателям оказывать финансовые, почтовые и агентские услуги от имени Казпочты. Так, мы заключаем с предпринимателем договор, и он от нашего имени сможет принимать все виды платежей...

– То есть, у него должна быть банковская лицензия?

– Нет, это обычный предприниматель, у которого может быть различный бизнес. Мы с ним заключаем договор, а он под нашей лицензией начинает принимать штрафы, платежи в бюджет, «коммуналку», оплату детсадов и университетов в нашей системе и под нашим именем. Помимо этого, франчайзи может давать услугу по внутренним перевозкам по Казахстану, оказывать часть почтовых услуг – принимать посылки. Отдельная часть нашего сотрудничества – мы можем организовать пункты выдачи заказов. Мы совместно брендируем отделение, даем ему индекс. И это уже будет «магазин у дома» с индексом. Когда вы делаете покупку в интернете, то пишете этот индекс. Это удобно. Помимо этого, есть агентские виды услуг – продажа авиационных и железнодорожных билетов. Пул этих услуг будет существенно расти.

Понятно, что у нас организован постоянный контроль этого франчайзи, мы на него ставим лимиты, риски. Мало того, что он от этого зарабатывает, дополнительно он получает синергию с нашим бизнесом. То есть, к нему будет идти гарантированный поток людей. Допустим, увидев вывеску Казпочты, вы пришли оплатить штраф или «коммуналку». По дороге к кассе предприниматель должен предложить вам свои услуги, которые он сам продает. Это основное – мы идем в действующий бизнес и даем гарантированный поток, а предприниматель должен делать cross-sale, то есть продавать что-то дополнительно.

– Если речь идет о финуслугах, то что можно сказать об обменных операциях?

– Мы четко действуем в рамках требований Национального банка. Мы не передаем те услуги, которые не можем передать. Так что речь идет только о приеме платежей и денежных переводах.

– То есть, в процессе вы будете сокращать свои отделения?

– В том числе. Где-то сокращать, где-то – укрупнять. Наша задача – дать клиентам почту в шаговой доступности. Не скрою, у нас есть отделения, которые находятся в плохом месте, с плохим ремонтом. Одновременно все 2500 отделений отремонтировать очень тяжело. А так, совместно с предпринимателями, это решаем, и часть из отделений можно будет закрыть.

Отделения, работающие по франшизе, будут отличаться от наших тем, что там люди будут более мотивированными. Те, кто работает за зарплату, и те, кто – на себя – абсолютно разные люди.

IT-эксперты недовольны реализацией программы «Цифровой Казахстан»

В Алматы прошел Consensus Forum на тему «Как оцифровать Казахстан?». Спикеры поделились своим мнением о ходе реализации программы «Цифровой Казахстан».

Санжар АМЕРХАНОВ

Константин Горожанкин, президент Ассоциации Казахстанского Интернет Бизнеса, отметил, что многие инициативы от государственных органов, призванные облегчить работу казахстанского бизнеса, неэффективны. В качестве негативного примера он привел инициативу освобождения от налогов интернет-магазинов в РК. И пояснил, что программа не работает из-за одного ее условия – интернет-магазины должны проводить онлайн не менее 90% своих транзакций. Это условие, по мнению Константина Горожанкина, автоматически исключает все интернет-магазины в РК из участия в данной программе. И таких примеров, по мнению эксперта, в Казахстане немало.

Руслан Омаров, CEO Первого кредитного бюро, высказал мнение, что Казахстан – это страна деклараций. «У нас есть все, но это все есть на бумаге, и ничего не работает. Есть все законы, которые нам нужны, но они не работают», – считает эксперт. По мнению Руслана Омарова, проблема заключается в том, что цифровизацией будут заниматься госкомпании, которые в этом ничего не понимают. «О какой цифровизации мы можем говорить, если элементарно в госорганы нельзя зайти со смартфона?», – задается вопросом спикер.

Руслан Омаров уверен, что эффективно реализовать программу цифровизации можно будет только при государственно-частном партнерстве. «Проблема цифровизации – это когда нам мешают. Бизнес должен приходиться в госорганы с идеями, и госорганы должны помогать административно, а у нас они мешают. Бизнесу нужны четкие правила игры, нужна стабильность в понимании. У нас правила игры постоянно меняются. Могут завтра прийти, сказать бизнесу, что он что-то нарушил, и лишит возможности работать», – посетовал эксперт. Руслан Омаров в качестве примера отметил компании онлайн-займов, которые начали



работать в финтехе и достаточно далеко в этом продвинулись, но вмешалось государство и выдвинуло предложение по регуляции этого рынка, которое фактически ликвидирует весь рынок.

Олия Гайнутдинова, CEO Aspex, в свою очередь рассказала о положительном опыте компании Aspex, которой удалось реализовать проект по сбору, автоматизации и анализу статистических данных.

Асылбек Кожакметов, президент университета AlmaU, высказался по теме нехватки кадров в IT и отметил, что казахстанский бизнес должен сам идти к вузам и инициировать подготовку нужных специалистов.

Вадим Лю, директор по развитию бизнес-рынка KCell, подводя итоги встречи, отметил сожаление, что на мероприятии не присутствовали представители госсектора, из-за чего многие вопросы остались без ответа. Также спикер заявил о планах компании KCell стать digital-оператором в Казахстане, то есть не просто предоставлять телекоммуникационную трубу, а предлагать целый комплекс различных цифровых услуг.

Напомним, что постановлением правительства Казахстана за № 827 от 12 декабря 2017 года была утверждена Государственная программа «Цифровой Казахстан». Основной ее миссией является повышение качества жизни жителей и конкурентоспособности экономики страны за счет использования и развития цифровых технологий.

Реализация программы запланирована по двум векторам развития: «Цифровизация существующей экономики» и «Создание цифровой

индустрии будущего» в долгосрочной перспективе.

120 запланированных мероприятий программы сформируют основы цифрового сектора как новой отрасли экономики и будут реализовываться в пяти направлениях: «Цифровизация отраслей экономики», «Переход на цифровое государство», «Реализация цифрового Шелкового пути», «Развитие человеческого капитала» и «Создание инновационной экосистемы». В результате мер, предпринятых в рамках проекта, помимо увеличения роста производительности труда по отраслям экономики планируется увеличение к 2022 году доли электронной торговли в общем объеме розничной торговли до 2,6%; создание до 300 тыс. новых рабочих мест за счет цифровизации; увеличение доли пользователей сети интернет до 82%, а также уровня цифровой грамотности населения до 83%.

Так как программа затрагивает все сферы жизнедеятельности и нацелена на повышение уровня жизни каждого жителя страны, бенефициарами ее реализации станут граждане, субъекты бизнеса и государственные органы Республики Казахстан.

По предварительным подсчетам, прямой эффект от цифровизации экономики к 2025 году позволит создать добавочную стоимость на 1,7–2,2 трлн тенге.

Реализация программы может стать ключевым фактором достижения цели по вхождению Казахстана в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира к 2050 году, поставленной Президентом Республики Казахстан в Стратегии «Казахстан-2050».

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 16 (740), ЧЕТВЕРГ, 26 АПРЕЛЯ 2018 г.

ИНДУСТРИЯ:
ДЕФИЦИТА
НЕ БУДЕТ

10

РЕГИОНЫ:
УГОЛЬ НОВОГО
ПОЛЯ

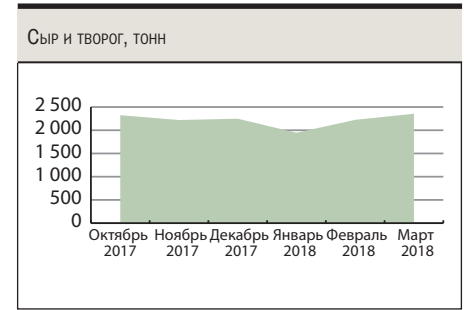
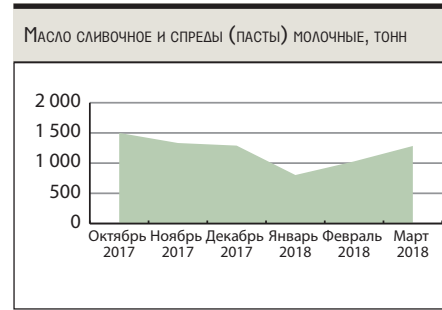
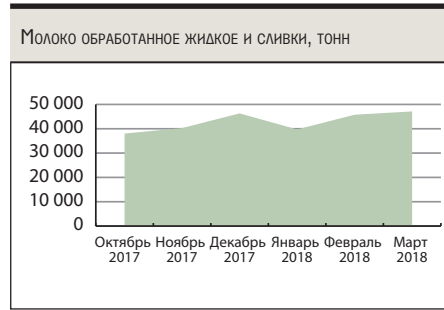
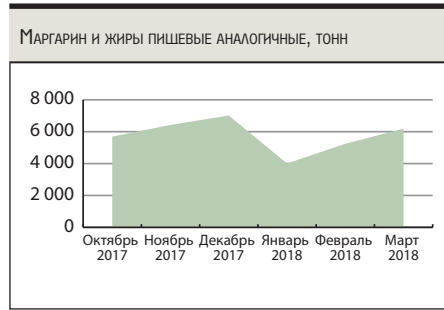
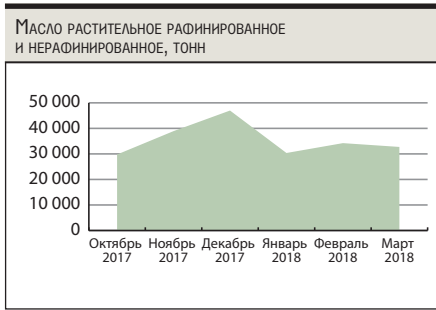
11

РЕГИОНЫ:
ПОВЕРЬТЕ В СЕВЕРНЫЕ
САДЫ!

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«ТАКСИ 5»: ОСТАВЬТЕ
ЛЕГЕНДУ В ПОКОЕ

12



Бизнес со знаком «халал»

В современном мире халал (или халяль) с некоторых пор принято считать религиозным понятием, которое с каждым годом увереннее входит в сферу деловых отношений. Исламский стандарт ведения бизнеса становится своеобразной маркой качества при производстве товаров и услуг во многих странах. В последние годы бренд «халал» активно используется в таких сферах, как пищевая промышленность, фармацевтика, образование, здравоохранение и сектор услуг.

Евгения ТРЫШКОВА

К концу второго десятилетия мировой рынок халяльных товаров вырастет на 10,8% и будет оцениваться в \$3,7 трлн. Об этом говорилось на проходящем в Дубае Всемирном исламском экономическом саммите.

Халал в переводе с арабского – «то, что разрешено Аллахом». За пределами исламского мира термин относится, в основном, к продуктам питания. Но халал не ограничивается этим.

Маркировку «халал» сегодня дают множеству продуктов и товаров, но как они соответствуют канонам ислама – это вопрос, который чаще всего остается без ответа.

С обретением нами независимости народ стал активно погружаться в религиозность. В стране резко возросло количество мечетей. Соответственно увеличилось число так называемых «истинных» мусульман, придерживающихся радикальных взглядов и отвергающих традиционный ислам. Однако основная часть продолжает следовать именно ему.

Согласно ГОСТУ

В связи с этим в государстве начал активно пропагандироваться стандарт «халал», а магазины стали наполняться «халяльными» продуктами. Только вот законодательно это до сих пор никак не регламентируется, несмотря на то, что необходимость стандартизации приоритетных направлений развития халал-стандарта в Казахстане обсуждалась неоднократно.



Стоит сказать, что Государственный стандарт Республики Казахстан, регламентирующий общие технические условия для вареной колбасы «халал» (СТ РК 1353-2005), поясняет, что продукция должна быть выполнена из сырья, подготовленного в соответствии с ритуальными обычаями, и только при соблюдении всех установленных норм должна быть допущена к реализации в торговой сети.

Наряду с ДУМК, выдачей сертификатов халал в Казахстане занимается Ассоциация Халал Индустрия Казахстана, которая работает с 2005 года на основе лицензии, выданной Министерством юстиции РК.

Нужно отметить, что начинала ассоциация совместно с бывшим руководством муфтията, но нынешние представители ДУМК считают ее деятельность, мягко говоря, неэффективной.

В последние годы слово «халал» стало служить приманкой у тех, кто хочет поднять продажу своих товаров и услуг. Известно, что в Казахстане сейчас можно лечить зубы в халал-стоматологии, делать покупки в халал-магазинах и заниматься халал-фитнесом, тогда как Техническим комитетом разработаны стандарты по «халал» и сертификаты выдаются только по

По словам представителей Технического комитета «Халал», процедура получения сертификата достаточно проста. Предприятию необходимо лишь подать заявку на рассмотрение в специальную комиссию.

Фото: FotograFFF/Shutterstock.com

двум видам: по производству колбасной продукции и по оказанию услуг в сфере туризма.

В Ассоциации Халал Индустрия Казахстана считают это вполне допустимым. К примеру, гостиница может быть «халал», если имеет комнаты для чтения намаза и в ней запрещены интим-услуги. Может быть и халал-СТО, если в ней есть намазхана и специализированное кафе.

Вместе с тем, как отмечает уполномоченный представитель Технического комитета «Халал» по Алматы и Алматинской области, процедура получения сертификата достаточно проста. Предприятию необходимо подать заявку, в ходе рассмотрения которой на производство выезжает экспертная комиссия. Представители надзорного органа проводят тщательную проверку и анализ процесса изготовления продукции – конечно, на предмет ее соответствия стандарту «халал». Если разрешение дано, владельцы предприятия подписывают договор с комитетом и получают свидетельство сроком на один год.

Халяльному биткоину быть

Мусульманские ученые уже несколько раз пытались определить, согласуется ли использование цифровых валют с религиозными нормами ислама. В декабре один из мусульманских священнослужителей

заявил о том, что биткоин соответствует нормам исламских денег, однако ведущий египетский священник запретил мусульманам владеть биткоинами.

В частности, в научной работе говорится, что криптовалюты не противостоят запрету шариата на банковские операции с частичным покрытием. Однако в ней сказано, что проведение ICO очень неопределенно и не рекомендуется мусульманам. Также говорится, что криптовалюты признаются исламскими деньгами, если местное правительство не запрещает их использование.

Мэттью Дж. Мартин, основатель Blossom Finance, объясняет, что, хотя интерес к криптовалюте продолжает расти, среди мусульман, которые составляют почти четверть населения мира, на эту тему присутствуют большое недопонимание и путаница. Многие люди спрашивали г-на Мартина, соответствуют ли биткоины и другие криптовалюты набору правил, которым следуют мусульмане, руководствующиеся принципами Корана.

«Несколько недавних фетв, выпущенных видными мусульманскими учеными, предлагали неполные или противоречивые мнения по этой теме. Учитывая путаницу в этом вопросе, мы хотели бы предложить четкое руководство, подкрепленное солидными исследованиями, которые принесут пользу как мирянам, так и практикам исламских финансов».

«Многие спрашивают меня: «Биткоин халал или харам?» и честный ответ здесь: «Это зависит от [разных факторов]». Биткоин – это не только валюта, но также транзакция и платежная сеть. А сам блокчейн – это целая категория технологий с широким спектром применения», – говорит г-н Мартин.

Спрос формирует предложение

Пищевая промышленность – это сердце индустрии халал, которая благодаря этому фактору процветает даже во время кризиса. Такие крупные мировые компании, как McDonald's и Nestle, постоянно расширяют свои предложения для мусульман. На сегодняшний день, по неофициальным данным, они контролируют около 90% мирового халяльного рынка.

Стоит отметить, что в Центральной Азии халал-продукцию начали производить еще во второй половине XX века. В условиях Советского Союза

мусульманское население, в основном проживавшее в сельской местности, самостоятельно обеспечивало себя всем необходимым, однако после массовой миграции в города проблема обострилась.

По словам предпринимательницы в сфере халал-индустрии Дианы Мырзахметовой, сейчас растет спрос на халяльные торты. «Свою продукцию под названием Cakeland я пеку на дому с 2015 года. По поводу сертификации могу ответить, что у меня ее нет. Люди заходят на мою страничку и просто заказывают, потому что им нравится. Отмечу, что поступают заказы даже не от мусульман. В неделю бывало, что пекала около 20 тортов. Так как многим уже известно, что халяльный торт – это, в первую очередь, торт без вредных добавок. Очень часто торт заказывают для детей, еще и потому, что в халяльных тортах не бывает алкоголя», – говорит Диана Мырзахметова.

При этом, по ее словам, бизнес этот довольно доходный, и в ближайшее время она намерена вложить дополнительные средства в оборудование своей собственной кондитерской.

Совсем недавно, по сообщению некоторых СМИ, в Казахстане началось производство халяльной питьевой воды. Суть в том, что жидкость очищается и разливается в бутылки под чтение сур Корана.

Между тем, отмечают другие игроки пищевого рынка халал, издержки на производство подобной продукции выше. И это понятно. В таком производстве запрещается использовать вредные вещества, жиры животного происхождения и различные вредные добавки и разрыхлители. Обычно натуральные продукты стоят дороже. Примером также может послужить колбасная продукция. Халяльная колбаса дороже обычной, потому что курдючный жир на порядок дороже свиного сала.

Компании сферы услуг, выстраивающие бизнес по нормам шариата, пока не столь многочисленны, однако исламские принципы работы с каждым годом охватывают все больше секторов. В Казахстане в соответствии со стандартом «халал» работают гостиницы, SPA-салоны, автошколы, банки, медицинские учреждения. Основной принцип предоставления услуг в этих заведениях заключается в определенных правилах поведения персонала и клиентов, в строгом разделении помещений для женщин и мужчин, а также в наличии намазханы – помещения для чтения молитв.

Люди с каждым годом меньше тратят на одежду – это общемировая тенденция. На ее фоне заметно и ухудшение покупательской способности среднестатистических казахстанских покупателей. Как ритейлеры выходят из сложного положения и чем заманивают потребителей, «КЪ» рассказали крупнейшие казахстанские стокисты.

Анна ШАПОВАЛОВА

Казахстанские бизнес-леди Жанар Сулейменова и Алия Абдибаитова предложили рынку интересный тандем стокового масс-маркета с доступными ценами Red Park и шоу-рума дизайнерской одежды Fashion Park. При этом оба концепта даже по отдельности новы для Казахстана.

«Это достаточно сложный бизнес, потому что во многом зависит от порядочности европейских партнеров. В стоковом бизнесе ты не оперируешь напрямую с брендами и магазинами, а работаешь со стокистами. Бизнес строится на доверии. Бывает, что поставщики присылают некачественный товар. Кроме того, бизнес требует и больших финансовых вложений – необходима большая площадь, минимум 800 кв. метров. Есть маленькие дисконт-центры, но они ограничиваются 100 «квадратами», и, как правило, это магазины «ни о чем». Для того чтобы быть интересным потребителям и разместить ассортимент, нужны большие площади и

объем. Например, европейские магазины нашего сегмента, на которые мы равняемся, имеют площади в 2 тыс. и более кв. метров», – отмечает Жанар Сулейменова.

Как правило, в Европе закупаются стоковые коллекции годичной или более давности, соответственно цена покупки на них совершенно другая, за счет этого покупатель может купить в сезон товар со скидкой от 50 до 70%. Стоковый бизнес – затратный, поскольку идет постоянное пополнение ассортимента магазина и требуется большая арендная площадь.

«Инвестиции серьезные, вложены сотни тысяч долларов, если учитывать объем закупа. В месяц у нас порядка 10 поступлений – товар постоянно обновляется, поскольку хорошо продается – закупаем большими лотами, бывает, что в одном и летняя, и зимняя коллекции представлены, на месте мы уже сортируем и выставляем сезонный ассортимент. У нас есть товар премиум-класса, но наш основной конек – товар, рассчитанный на среднестатистическую казахстанскую семью с детьми, с большим количеством домашних расходов. Можно купить 1 тыс. единиц среднего ценового сегмента или всего 10 единиц люксового товара. В Европу мы ездим примерно пять раз в год. С проверенными поставщиками, кого знаем в лицо и доверяем, работаем онлайн. А так постоянно посещаем специализированные шоу-румы,

Идем на «сток»



выставки, склады, которые продают именно стоковую одежду. Там особенно не выбираешь – хорошие лоты разбираются быстро – и важно оперативно купить. Что касается ценовой политики, то дешевле только на баракхолке, но там совершенно другое качество. В крупных магазинах по интересной цене вещи можно «поймать» только на скидках», – делится опытом Алия Абдибаитова.

По ее наблюдениям, в Алматы есть небольшие магазины, которые возят стоковым люксовый товар. Масс-маркетом практически никто не занимается.

«Любой бизнес – человеческий труд. Если сам хозяин бизнеса не

По словам предпринимателя Жанар Сулейменовой, стоковый бизнес прежде всего строится на доверии. Многие зависят от порядочности европейских партнеров.

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

будет участвовать не только в бизнес-процессах, но и бегать «с тряпочкой в зубах» и таскать коробки перед открытием магазина, то это не будет работать. Только вложить деньги – мало, нужно вложить самого себя, тогда бизнес будет работать и есть шанс на успех. Конкурировать на рынке сегодня очень тяжело – предложений больше, чем потребитель может «съесть», мы как предприниматели ищем лазейки. Мы пришли к такому бизнесу, видя, как сократились затраты наших потребителей – если раньше женщина покупала по два платья, то теперь только одно, и так далее. Сокращается потребление, и мы предлагаем альтернативу покупать больше, но за меньшие деньги. Сегодня средний чек казахстанского потребителя – 20–25 тыс. тенге», – отмечает она.

Сократить стоимость аренды позволяет переход из крупных ТРЦ в сегмент стрит-ритейла.

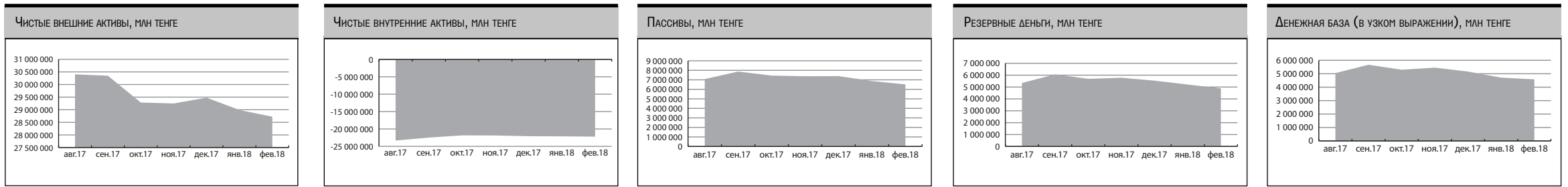
«В торговом центре плюс – большая проходимость, но часто это клиент, проходящий мимо, и коэффициент, который используют ритейлеры, намного ниже. В стрит-ритейл мы получаем клиента, который приходит непосредственно к нам, и каждый второй не уходит без покупки. Проходимость меньше, но эффективнее. Что касается Fashion Park, то мы содержим магазин в «Достык Плаза», но это дорого и не все дизайнеры могут себе это позволить – аренда просто нереальная и она повышается каждые полгода, а отечественного товаро-

производителя никто не стремится поддерживать», – рассказывает Алия Абдибаитова.

Вообще, что касается концепта магазина товаров казахстанских дизайнеров, то он развился и в Астане, и Алматы. В нем представлены коллекции 70 дизайнеров из Казахстана, Кыргызстана и Грузии.

«После девальвации нам захотелось сделать что-то особенное, поскольку для экономики Казахстана важно поддерживать отечественного производителя. У нас много дизайнеров талантливых, людей, которые живут этим, но зачастую у них нет площадки. Мы предоставляем им площадку и занимаемся продвижением отечественного товаропроизводителя. Дизайнеров поддерживаем во всем: они получают хорошие условия, проводим фотосессии. Мы практически не имеем прибыли от проекта – все уходит на содержание магазина, поскольку бизнес сложный, но он меняется. Меняется и отношение к одежде – люди хотят получить нечто неординарное, особенное, но оно не должно стоить бешеных денег. Пошив за два года, которые мы работаем, изменился в лучшую сторону, качество портных, мелких цехов значительноросло. Надеюсь, что есть и наша заслуга в этом. Дизайнеры полностью предоставляют свои коллекции нам на реализацию, мы получаем просто комиссию. Вещи не выкупаем, цены выставляют сами дизайнеры», – рассказала Жанар Сулейменова.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Иностранному управляющему доверили деньги ЕНПФ

Национальный банк изменил стратегическое распределение валютного портфеля ЕНПФ. Согласно этому документу средства вкладчиков могут инвестироваться в различные индексные фонды и доверяться иностранным управляющим компаниям. Как проходит этот процесс и что о нем думают сами финансисты, узнал «Къ».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

На 1 марта общие активы фонда составили 7,88 трлн тенге. Из них в ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте, было вложено \$7,5 млрд. Именно эти деньги будут инвестированы в индексные фонды.

«Индексный фонд – это фонд, инвестиционный портфель которого аналогичен фондовому индексу. Индекс формируют ценные бумаги компаний – лидеров рынка, поэтому риск таких инвестиций невысок», – объяснил начальник управления департамента монетарных операций Нуржан Нургазин.

В 2017 году доходность пенсионных активов ЕНПФ, распределенная на счета вкладчиков, составила 7,92% при инфляции за этот период в размере 7,10%.

«В последнее время мы видим, как ЕНПФ наращивает инвестиции в зарубежные инструменты, и в частности в гособлигации, а теперь еще и в индексы. На наш взгляд, это абсолютно нормальная практика инвестиционного управления активами. Многие пенсионные фонды по всему миру придрерживаются куда более агрессивных стратегий», – поделился мнением с «Къ» эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Мерей Исабеков.

Новых управляющих активами ЕНПФ Национальный банк выбирает на основе тендера.

«Мы объявляем тендер, размещаем его на сайте НБ РК, и компании начинают подавать свои заявки. У нас есть соответствующие правила и критерии. Это наличие опыта, кредитный рейтинг. Кроме того, компании предоставляют свои финансовые показатели за последние пять лет и многое другое», – проинформировал Александр Пасюгин, начальник управления инвестиционного анализа и риск-менеджмента пенсионных активов департамента монетарных операций НБ РК.

Представители регулятора подчеркнули, что все управляющие компании будут обязаны восстановить доверенный им капитал в случае недолжного управления.

«Там есть пункт, предусматривающий восстановление инвестиционного портфеля в случае небрежного отношения к инвестициям. Бенчмарком у нас выступает определенный индекс развивающихся стран. Если управление активами будет отдаляться от бенчмарка, они восстановят капитал сами. Передача активов во внешнее управление не означает, что мы не сможем вернуть деньги на счет. Нацбанк оставил за собой право отзывать средства», – пояснил Нуржан Нургазин.

Первая иностранная компания уже управляет активами вкладчиков ЕНПФ.



«Мы провели тендер, отобрали управляющую компанию, и уже в марте передали Aviva Investors \$220 млн внешнего портфеля ЕНПФ. Она и займется инвестициями в один из индексов. Сейчас Национальный банк находится на стадии отбора других управляющих», – рассказал Александр Пасюгин.

Aviva Investors Global Services Limited предоставляет свои услуги корпорациям, пенсионным фондам, благотворительным организациям и правительствам ряда стран. В настоящее время под управлением структуры находится свыше \$250 млрд.

Бахыт Джолман, портфельный управляющий, более 25 лет работает на североамериканском рынке капитала: «Результативность выбранной управляющей компании AVIVA Investors Global Services Limited в данном классе активов мне не известна, на своем сайте она ее не раскрывает. Это минус. Публичной информации о гонораре, который будет выплачиваться управляющему, я не видел. Это также минус».

Норвежский опыт

Также новая инвестиционная декларация НБ РК предусматривает вложение средств, номинированных в валюте, в индекс корпоративных ценных бумаг эмитентов развитых и развивающихся стран с высокой капитализацией и рейтинговой оценкой не ниже «BBB-» и в индекс акций MSCI World Index. Этот индекс включает ценные бумаги компаний из 23 развитых экономик.

«Судя по всему, Национальный банк Казахстана решил пойти по пути всемирно известного и успешного норвежского пенсионного фонда, в который направляются сверхдоходы нефтяной промышленности Норвегии с дальнейшим инвестированием их в международные активы. Вложения в глобальный индекс MSCI позволяют приобрести бумаги таких компаний, как Apple, Microsoft Corp, Facebook. К вопросу о том, насколько это безопасно для вкладчиков. На мой взгляд, все будет зависеть от конъюнктуры на мировых фондовых площадках и профессионализма зарубежных управляющих, которых планирует привлечь Национальный банк Казахстана», – прокомментировали новшество в инвестиционной компании «ФИНАМ».

Первая иностранная компания уже управляет активами вкладчиков ЕНПФ. В настоящее время финрегулятор занимается отбором других управляющих

Финансисты всего мира относят практику вложения средств в индексы к пассивному стилю инвестирования.

«Пассивный стиль управления титанических усилий от управляющего не требует. Инвестировать в индексы, в том числе в MSCI World Index, можно путем создания собственного портфеля, имитирующего индекс по удельному весу его компонентов средними ребалансировками, либо купив биржевой фонд этого индекса. У MSCI World есть три ликвидных биржевых фонда. Высокой доходности от таких инвестиций ждать не следует. Фактическая доходность индекса в 2018 (на 25.04.18): -0,30%. Не впечатляет. Инвестирование в индексы практически трехколесный велосипед, на котором КУПА (компания по управлению пенсионными активами. – «Къ») фонда должна ездить самостоятельно. Альфы (мера отборочного или остаточного риска фонда по отношению к рынку. – «Къ») оно не создает. В этом случае Казахстан мог бы избежать более высоких расходов, связанных с оплатой услуг внешних управляющих», – высказал свое мнение Бахыт Джолман.

Сегодня глобальные активы индексных фондов превышают \$4 трлн.

«Они менее волатильны, чем, скажем, акции по отдельности, но могут быть более интересными, чем облигации. По оценке NerdWallet, в 2016 году инвесторы вывели \$285 млрд из активных фондов и вложили \$429 млрд в пассивные. В PwC, например, ожидают дальнейшего увеличения доли пассивных стратегий на рынке с текущих 17 до 25% к 2025 году, в то время как доля активных стратегий сократится с 71 до 60%», – сообщил эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана.

Напомним, еще в прошлом году представители Национального банка не раз заявляли, что часть пенсионных активов перейдет под управление инвестиционных банков Казахстана. Их и так осталось немного, и средства вкладчиков могли бы возродить некогда процветавший рынок КУПА.

Но пока Нацбанк безмолвствует, а сектор замер в ожидании.

Сукук за 100 миллиардов

<< 1

Стоит сказать, что в феврале текущего года управляющий Международным финансовым центром «Астана» (МФЦА) Кайрат Келимбетов отметил, что Министерство финансов может разместить евробонды на площадке МФЦА в мае-июне текущего года. Но тогда сумма размещения не озвучивалась.

«Мы совместно с Министерством финансов работаем над тем, чтобы к нашим ценным бумагам – евробондам Министерства финансов, которые номинированы как в долларах, евро, так и в казахстанских тенге, был доступ всех мировых инвесторов. Сейчас такого доступа через KASE (Казахстанская фондовая биржа. – «Къ») нет, потому что как бы технология не позволяла, законодательство не соответствует, а то законодательство и технологии, которые есть у нас, позволяющие это делать. Мы планируем... что где-то в мае-июне первый евробонд Минфина, возможно, через нашу площадку пройдет, а к сентябрю первые государственные ценные бумаги тоже будут (размещаться. – «Къ») через нашу площадку с доступом Euroclear. Euroclear – это значит, что к нашим ценным бумагам будут иметь доступ все мировые инвесторы», – говорил Кайрат Келимбетов в ходе встречи с депутатами мажилиса парламента РК 26 февраля.

Кроме того, управляющий МФЦА ожидал, что на данной площадке будут размещены и исламские облигации сукук. Вкупе с приватизируемыми пакетами акций нацкомпаний это, по его мнению, позволит бирже МФЦА достичь поставимого уровня с крупнейшими биржами постсоветского пространства.

«Министерство финансов планирует выпустить в первый раз в нашей истории суверенные исламские облигации, которые называются сукук. Также достаточно большие объемы, и мы планируем, что это позволит раскачать торги на бирже, и наша биржа станет уже крупнейшей в регионе. Мы считаем, что (биржа МФЦА. – «Къ») будет сопоставима с самыми крупными биржами на постсоветском пространстве», – отметил Кайрат Келимбетов.

Между тем напомним: еще в январе текущего года сообщалось, что Минфин сможет размещать тенговые облигации через крупнейшую в мире клиринговую систему евробондов. Минфин, МФЦА и Euroclear Bank SA подписали меморандум о сотрудничестве в развитии новой международной клиринговой системы. «Меморандум определяет намерение работать в партнерстве для поддержки создания рыночной среды, в условиях которой будет обеспечен доступ иностранным инвесторам к казахстанским локальным бумагам через систему Euroclear», – говорилось в распространенном тогда пресс-релизе.

Впрочем, сегодня становится ясно, что обеспечение нерезидентам прямого доступа к рынку ГЦБ через Euroclear позволит размещать казначейские облигации Минфина на более конкурентных условиях и потенциально снизить стоимость заимствования за счет расширения инвесторской базы.

«Через Euroclear казахстанские эмитенты смогут иметь доступ и к локальным, и к международным инвесторам на единой платформе МФЦА», – пояснил председатель правления МФЦА Нурлан Кусаинов. При этом сроки подключения казахстанского долгового рынка к системе расчетов Euroclear не уточнялись. Euroclear – крупнейший в мире оператор клиринговой системы на рынке облигаций. Другой, менее крупный его конкурент – Clearstream 16 января заключил аналогичное соглашение с Национальным банком Казахстана. Совместный проект по доступу нерезидентов к ГЦБ Казахстана в этой системе взаиморасчетов планировалось запустить к концу первого полугодия.

К слову, первое размещение исламских облигаций «Сукук «аль-Мубараха» среди казахстанских корпоративных эмитентов было проведено АО «Банк развития Казахстана» в августе 2012 года. БРК выпустил пятилетние бумаги на 240 млн малайзийских ринггитов с годовой надбавкой 5,5%.

Как предполагает председатель правления БРК Болат Жамишев, размещение сукук и евробондов Минфином будет иметь пользу в целом для всех казахстанских корпоративных эмитентов.

«Что касается собственно размещения Министерства финансов – да, мы слышали об этих планах... Нам представляется, что такие тенговые размещения на внешнем рынке будут полезны для формирования более репрезентативной кривой доходности. Поэтому мы безусловно приветствовали бы, как эмитент, размещение Минфина, и это было бы облегчало наши собственные размещения в будущем», – сказал он, отвечая на вопросы «Къ».

При этом глава банка напомнил, что на внутреннем рынке преобладает давление основного инвестора. Сам же БРК также не исключает возможности размещения евробондов и сукук.

«Будем ли мы привлекать деньги с рынка – да, всегда... Что касается тенгового привлечения, то сейчас ситуация на рынке нормализовалась. Есть возможность на рыночных условиях размещать облигации на внутреннем рынке, и мы всегда ориентированы прежде всего на эту возможность. Но если у нас будет появляться возможность разместиться более эффективно – неважно будет ли это сукуки, евробонды тенговые, мы, безусловно, будем ею пользоваться», – сказал Болат Жамишев. При этом он подчеркнул, что планы по размещению данных бумаг должны быть согласованы с Министерством финансов.

Сергей Гришин: Главный актив любой компании – это человеческий капитал

Прошел почти год с момента покупки инвестиционной компанией «Фридом Финанс» своего ближайшего конкурента – АО «Асыл-Инвест». Сумма сделки составила 1,9 млрд тенге. С этого времени «Фридом Финанс» стал крупнейшим брокером на рынке ценных бумаг с клиентской базой около 50 тыс. счетов. О подробностях сделки рассказал исполнительный директор компании Сергей Гришин.

Арман БУРХАНОВ

– Сергей Викторович, какова стратегическая цель покупки «Асыл-Инвест»?

– Известно, что в Казахстане было две волны программы «Народное IPO» – первичного размещения акций компаний «КазТрансОйл» и KEGOC. «Асыл-Инвест» стал хедлайнером первого IPO в Казахстане – «КазТрансОйл».

До этого IPO фондовый рынок Казахстана был крошечным – около 10 тыс. розничных инвесторов, а после количество розничных инвесторов увеличилось в разы. И очень существенный, подавляющий процент новых инвесторов стали клиентами



Всем клиентам «Асыл-Инвест» станет доступна объединенная инфраструктура двух крупнейших компаний рынка

именно «Асыл-Инвест». Таким образом, компания была лидером первой волны «Народного IPO». Мы стали хедлайнерами второго IPO – размещения акций KEGOC. После второго «Народного IPO» наша клиентская база существенно выросла с 1,5 тыс. до 30 тыс. счетов, а число открытых счетов на бирже практически удвоилось.

Таким образом, купив «Асыл», мы объединили компетенции, технологию и клиентские базы двух лидеров розничного брокерского обслуживания.

– Как юридически правильно называется эта сделка – объединение, слияние, поглощение или что-то другое?

– Эта сделка называется «присоединение». Суть ее в том, что мы присоединили к себе клиентскую базу «Асыл-Инвест», теперь сдадим лицензию, и компания формально перестанет существовать.

Акционеры «Асыл-Инвест» продали все 100% своих акций компании нам и никак не являются собственниками в новой компании. Отмечу, что мы изначально не хотели покупать только часть компании, а выкупили ее целиком, чтобы реализовать все, что задумали.

– После объединения счетов «Асыл-Инвест» и «Фридом Финанс» что-то изменится для клиентов?

– Да, всем клиентам «Асыл-Инвест» станет доступна объединенная инфраструктура двух крупнейших компаний рынка. В частности, у «Фридом Финанс» есть филиальная сеть по всему Казахстану, чего не было у «Асыла». Так что для тех клиентов «Асыл-Инвест», которые находятся

за пределами Алматы, станет доступна вся наша филиальная инфраструктура. У них появится личный консультант, с которым можно будет физически встретиться у себя в городе и получить любую необходимую поддержку.

Клиентам также станет доступна наша аналитика по казахстанскому, российскому и американскому рынкам, которую мы считаем лучшей в стране. Ну и конечно, мы ждем всех клиентов на наших обучающих программах – «Биржевой университет» и «Клуб инвесторов», где делимся не только знаниями о фондовом рынке, но и перспективными инвестиционными идеями.

Кроме того, появится возможность пользоваться нашими технологическими платформами для торговли на казахстанском и американском рынках. При этом та платформа, которой пользовались клиенты «Асыл-Инвест», также останется доступна для них.

– А с точки зрения тарифов?

– Тариф останется тот же, но у клиентов «Асыла» была минимальная комиссия за сделку, сейчас мы ее отменили. То есть торговать на рынке теперь станет дешевле.

– Какова судьба топ-менеджеров и других сотрудников «Асыл-Инвест»?

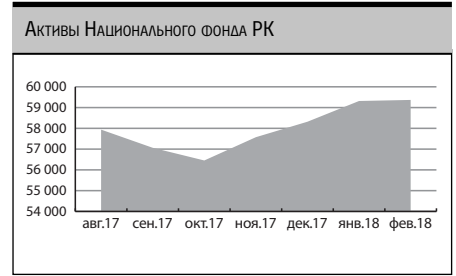
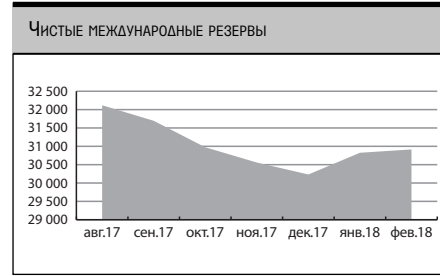
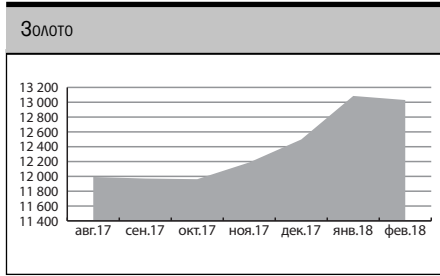
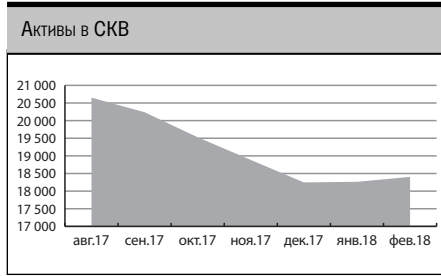
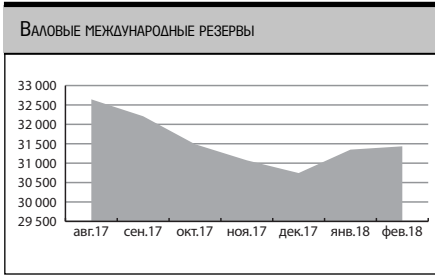
– Мы считаем, что главный актив компании – это человеческий капитал, в который мы готовы инвестировать. Покупая «Асыл-Инвест», мы в том числе приобрели и команду людей, которая достигла впечатляющих успехов, особенно во время первого «Народного IPO». Когда я говорил об объединении компетенций, то имел в виду единую обновленную команду «Фридом Финанс» и «Асыл-Инвест».

Мы сами были заинтересованы в том, чтобы команда «Асыл-Инвест» осталась работать вместе с нами. Мы всем сделали предложения, многие его приняли и сейчас успешно работают у нас. Теперь им доступна действующая бонусная система «Фридом Финанс», кроме того, все они стали акционерами нашего публичного американского холдинга Freedom Holding Corp.

Мы понимаем, что в нашей стране очень немного людей, которые компетентны в области рынка ценных бумаг. Поэтому мы не заинтересованы терять сильных сотрудников. Они на вес золота. Тем более что это вторая команда после нас по всем рейтингам.

– Сколько сейчас у вас счетов клиентов и сотрудников?

– Около 50 тыс. счетов и более 220 сотрудников, в том числе 120 инвестиционных консультантов, которые работают с клиентами напрямую.



Наша хата с краю

Не более 1–2% казахстанцев страхуют имущество

Несмотря на то что Казахстан находится в достаточной опасной зоне с точки зрения возникновения катастрофических природных явлений, уровень проникновения страхования остается очень низким. Не больше 2% населения страхуют свое имущество, говорят специалисты. И причины этого кроются не в только в стоимости страхования.

Ольга КУДРЯШОВА

По данным страховщиков, количество компаний, имеющих лицензию на страхование жилья и имущества, колеблется в районе 20. Всего по отрасли «общее страхование» действуют 25 компаний, которые имеют действующую лицензию.

В страховой компании «Коммекс-Эмир» отмечают, что не более 1–2% казахстанцев страхуют имущество. Такие мрачные цифры, впрочем, имеют вполне логичное объяснение. «На мой взгляд, отсутствие популярности страхования жилья в Казахстане, да и вообще страхования в целом, обусловлено двумя факторами. Первый – это низкий уровень культуры страхования, а также недоверие к страховым компаниям. Зачастую люди вообще не понимают полезность страхового продукта, если и покупают страховую полис по требованиям банка, то видят в этом исключительно ущемление своих интересов. И второй немаловажный факт – это финансовое положение наших граждан: не все могут себе позволить купить полис. Люди находят более приоритетные траты для себя и своей семьи, поэтому откладывают либо не задумываются о заключении договора страхования», – поясняет начальник управления андеррайтинга АО «Страховая компания «Казахмыс» Марина Полянская.

Сложно заставить человека купить страховку, если у него нет средств, говорит аналитик рейтингового агентства S&P Виктор Никольский. «Развитие страхования, оно на 100% коррелирует с ВВП на душу населения», – отмечает он и подчеркивает, что и рост страхового рынка привязан именно к этому показателю.

Но и это не единственная причина низкого интереса населения к страхованию. Председатель правления страховой компании «Коммекс-Эмир» Олег Ханин считает, что популярность страхования зависит от государства. «Люди рассчитывают на помощь государства, и государство в случае крупных катастроф или стихийных бедствий всегда помогает», – говорит страховщик.

К слову, согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, по индексу «Качество жизни населения» в 2017 году своим финансовым положением были удовлетворены 20% респондентов, 72% – частично удовлетворены, 5% опрошенных оказались недовольны своими финансами, остальные затруднились ответить.

Сколько стоит страховка?

Специалисты говорят, что стоимость полиса в зависимости от региона и покрываемых рисков может начинаться от 2500 тенге в год. Стоимость страхования зависит от множества рисков. Значение имеет этажность, огнестойкость помеще-



По мнению специалистов СК, люди рассчитывают на помощь государства в случае крупных катастроф или стихийных бедствий. Фото: Shutterstock.com



При покрытии всех рисков, при стоимости жилья 20 млн тенге и франшизе 8% от страховой суммы, к примеру, разрушения здания от землетрясения, стоимость страхования будет 50 тыс. тенге в год.

Олег ХАНИН, председатель правления СК «Коммекс-Эмир»

ния, продолжительность отсутствия в квартире владельцев, сдача недвижимости в аренду, использование в помещении для бытовых нужд газа или открытого огня, наличие средств охраны и другое.

«При покрытии всех рисков, при стоимости жилья 20 млн тенге и франшизе 8% от страховой суммы, к примеру, разрушения здания от землетрясения, стоимость страхования будет 50 тыс. тенге в год», – привел пример Олег Ханин.

В СК «Казахмыс» подчеркнули, что стоимость страховки зависит и от отдельной компании. Если стоимость жилья составляет те же 20 млн тенге, то стоимость полиса может быть и около 25–30 тыс. тенге. «Но есть более бюджетные варианты стоимостью 5–7 тыс. с лимитированной страховой суммой. По такому страховому полису при наступлении ущерба возместят не полную стоимость восстановительных работ, а некий определенный лимит, что также может существенно сократить финансовые расходы клиента», – рассказала г-жа Полянская. В целом страховой полис может практически полностью покрыть стоимость имущества при, как говорят страховщики, его полной гибели, если это имущество было застраховано на его реальную (рыночную) стоимость.

Для юридических лиц перечень рисков может быть существенно шире. «Страховые компании самостоятельно рассчитывают стоимость страхования исходя из собственной статистики, перечня покрываемых рисков и технических характеристик имущества, которое будет застраховано. Среднерыночный тариф на сегодняшний день колеблется от 0,1 до 0,5%», – пояснили в СК «Казахмыс».

Впрочем, имущество в основном страхуют именно юрлица, физлица страхуют преимущественно при взятии ипотечного кредита в банке. Соответственно, крупная доля по этому виду у страховых компаний, аффилированных с банками.

«Владельцы торговых центров и офисных бизнес-центров, если помещения не переданы в залог банку, страхуют свое имущество крайне редко и неохотно, и согласно сложившейся практике бремя страхования, как правило, возложено на арендаторов. Так, одним из условий договора аренды является требование к арендатору за-

страховать свою ответственность за причинение вреда имуществу центра. Однако стоит учесть, что такой вариант вовсе не гарантирует защиту на все случаи – например, при стихийных бедствиях ущерб никто возместить не будет», – рассказала г-жа Полянская.

Рентабельность для страховщиков

Невзирая на небольшой интерес к страхованию имущества со стороны населения, этот вид тем не менее привлекателен для бизнеса. «При адекватном ценообразовании и грамотном распределении риска путем перестрахования этот вид, безусловно, рентабелен», – считают страховщики.

Давление на рентабельность может оказать возникновение крупных убытков. При росте премий страхового рынка по итогам двух месяцев 2018 года по страхованию имущества до 27,9 млрд тенге (рост по сравнению с аналогичным периодом 2017 года составил 1,5%) объем страховых выплат за этот же период составил 3,1 млрд тенге, прирост 220,7% по отношению к аналогичному периоду 2017 года.

Стоимость страховок в США и Европе

Если говорить о развитых странах, то известно, что там население не приходится уговаривать страховать жилье, но и здесь есть некоторые особенности. По словам г-на Ханина, в большинстве развитых стран страхование жилья является обязательным только в том случае, если покупатель жилья пользуется ипотечным кредитом, и стоимость страхования может быть ощутимее.

«Если речь идет о страховании аналогичного жилья в США и Европе, стоимость аналогичных полисов значительно выше. Например, средняя стоимость страховки на дом в Германии составляет около 100 евро в год. Но стоит учесть, что в Германии действует система зонирования, согласно которой зона недвижимости попадает в зону с самым высоким риском затопления, для такой недвижимости стоимость полиса может достигать 700–800 евро в год. Но при этом сама недвижимость стоит гораздо дороже казахстанской», – приводят данные в СК «Казахмыс».

Долги не спишутся

<< 2

На момент обращения долж гражданина должен превышать суммарный размер его активов, а обязательства – не исполняться им свыше трех месяцев. Если тест на неплатежеспособность окажется положительным, будет начат процесс восстановления на основе специального плана, который будет разрабатываться финансовым администратором, должником совместно с его кредиторами и под контролем уполномоченного органа.

Какие механизмы входят в план восстановления платежеспособности?

Как следует из законопроекта, это могут быть любые «финансовые, правовые и иные, не противоречащие законодательству Республики Казахстан, мероприятия, направленные на восстановление платежеспособности должника». Но при этом в плане должен быть как минимум один из инструментов реструктуризации задолженности, в числе которых изменение срока исполнения обязательства (отсрочка и (или) рассрочка выплаты долга); прощение долга или части его, в том числе неустойки (штрафов, пени); снижение процентной ставки возна-

«ежемесячно оставлять в свое распоряжение деньги от всех видов получаемых доходов в размере, не превышающем величину прожиточного минимума, установленного на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете, если кредиторами или судом не установлено иное». При этом размер денег исчисляется с учетом количества лиц, находящегося на иждивении должника.

Жилищный вопрос

Отдельно в законопроекте оговорены вопросы, касающиеся жилья. Так, не подлежит взысканию единственное жилье, если оно не находится в залоге, и при условии, что площадь не превышает установленных нормативов площади на человека (сегодня это 18 квадратных метров). Если же жилье является предметом обеспечения обязательств (то есть находится в залоге), оно не подлежит взысканию при совокупности трех обстоятельств. Во-первых, это должно быть единственным жильем должника, площадь не должна превышать установленных нормативов квадратуры на человека, а размер выплаченной суммы основного долга по договору займа, исполнение обязательств должника по которому обеспечено жильем должника, превысил 50% на дату открытия процесса восстановления платежеспособности.



граждения за пользование займом; уменьшение размера регулярных текущих выплат с одновременным увеличением общего срока пользования займом; изменение способа исполнения обязательства; соглашение о том, что платежи, производимые должником, вначале направляются на выплату суммы основного долга, затем на погашение неуплаченных процентов; иные инструменты реструктуризации задолженности.

Непосредственно восстановление платежеспособности может проходить через такие меры, как продажа части имущества, сдача имущества в аренду, продажа или обмен жилья или автотранспорта на более дешевые. В числе одной из возможных мер предусмотрено и трудоустройство должника. Но это лишь возможно, но не обязательно. При этом закреплено, что план «должен предусматривать равные условия удовлетворения требований для кредиторов одной очереди». Применение же к требованиям кредитора условий реструктуризации задолженности менее выгодных, чем для остальных кредиторов этой же очереди, возможно только с согласия этого кредитора.

Таким образом платежеспособность могут восстанавливать на протяжении пяти лет (это максимальный срок действия плана). Должнику в этот период разрешено

Стоит отметить, что именно эти положения законопроекта еще до его поступления в парламент уже вызвали разногласия. Депутаты во время предварительного обсуждения заявили, что ограничения по изъятию единственного жилья поставят под угрозу реализацию ипотечных программ, в том числе объявленную президентом программ льготной ипотеки «7-20-25». Фактически банкам будет поставлен запрет на реализацию залогового имущества в случае просрочки займов, поэтому банкам гораздо проще (и безопаснее) будет просто отказаться от участия в ипотечных программах и не выдавать такие, по сути, не обеспеченные займы.

Разработчики законопроекта в лице Министерства финансов прогнозируют, что в первый год действия закона (предполагается, что он вступит в силу с 1 января 2021 года) за восстановлением платежеспособности обратится порядка двух тысяч казахстанцев. При этом, согласно данным Минфина, сегодня миллион граждан имеют просроченную задолженность по банковским займам, либо имеют налоговую задолженность, либо в отношении их имеются неисполненные исполнительные листы. А по состоянию на январь 2018 года 1,2 млн человек имеют просроченную налоговую задолженность, общая сумма которой составляет 19,1 млрд тенге.

Рефинансирование ипотеки: откладывать нельзя

<< 1

Предполагается, что после очистки балансов БВУ от токсичного ипотечного портфеля регулятор приступит к стимулированию рынка ипотеки, и это предусмотрено программой жилищного кредитования «7-20-25».

Программа «7-20-25»

Новая ипотечная программа обладает беспрецедентными масштабами. Предполагается, что для поддержки спроса на недвижимость будет выделено порядка 1 трлн тенге.

«Бюджет проекта составит до 1 трлн тенге, а это фактически удвоение текущего объема ипотечного портфеля банков. Для реализации программы Национальный банк намерен использовать наиболее успешный опыт прошлых лет и восстановить систему секьюритизации ипотечных кредитов. НБ РК за счет своих средств создаст и капитализирует специальную компанию – оператора програм-

мы», – говорится в официальном ответе надзорного органа на запрос «КЪ».

Программа начнет действовать во втором полугодии 2018 года. Взаимодействие банков со специальной компанией НБ будет заключаться в том, что структура займается выкупом ипотечных займов.

«Финансирование программы должно и будет реализовываться на рыночных принципах формирования стоимости денег, поэтому участие Национального банка будет ограниченным, а основными участниками и драйверами станут финансовые институты», – отметили в пресс-службе регулятора.

Ипотечная программа бессрочна и будет действовать на всей территории Казахстана. Соответственно, в ней сможет принять участие каждый гражданин, кто имеет официальные доходы и нуждается в приобретении доступного жилья. «Размер капитала этого проекта будет утвержден правлением Национального банка и сформиро-

ван за счет собственных средств. Предполагается, что капитал специальной компании должен быть достаточным для обеспечения высокого уровня надежности компании и сохранения адекватного уровня финансового левереджа. Количество сотрудников специальной компании будет определено позднее.

Реализация программы через механизм секьюритизации ипотечных кредитов позволит задействовать возможности банков и фондового рынка.

Очевидно, что только банки имеют опыт работы с населением и могут предоставить массовые услуги по ипотечному кредитованию, что обеспечит максимальный охват будущей программой», – заключили в пресс-службе регулятора.

Эксперты не исключают, что запуск этого проекта позволит перезагрузить не только ипотечный, но и фондовый рынок, за счет появления на нем нового финансового инструмента с минимальным уровнем кредитного риска.

flyqazaq.com

ЖАҢА БАҒЫТ

НОВЫЙ РЕЙС

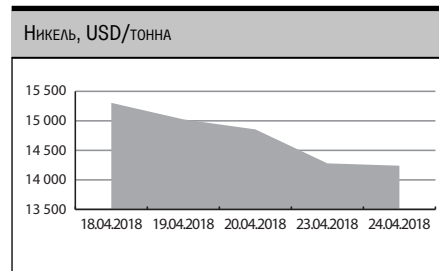
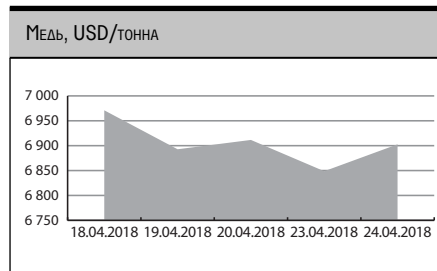
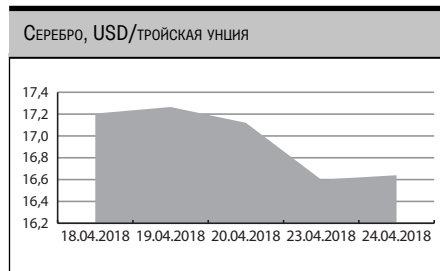
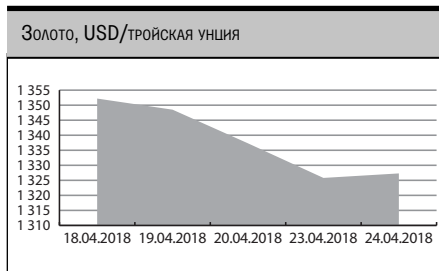
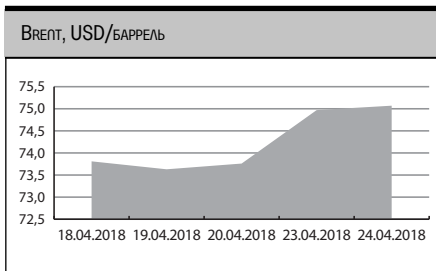
Қолайлы рейстерді орындаңыз: Совершайте удобные перелеты:

АЛМАТЫ → ТАРАЗ

Три раза в неделю по ВТОРНИКАМ, ПЯТНИЦАМ и ВОСКРЕСЕНЬЯМ Аптасына үш рет, СЕЙСЕНБІ, ЖҰМА мен ЖЕКСЕНБІ күндері

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

ИНДУСТРИЯ



Как достичь «миллионника»

Компания BAST планирует в 2018 году рост на 177%

Оператор медно-никелевого месторождения «Южный Максут» – компания BAST – провела «День эмитента», на котором ее представители озвучили свои достижения и планы. Целевые показатели в 2018 году достаточно амбициозны. При том что в прошлом году доход составил 1 млрд тенге, в текущем году он планируется в размере 2,78 млрд тенге при операционных расходах 1,77 млрд.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Аппетит приходит во время еды

Как говорит первый вице-президент АО BAST и Партнер УК ФПИ RCG Investment Рустем Оспанов, начало новой фабрики дала его инвесткомпания в 2015 году, инициировав партнерство с Freedom finance и последующее IPO, привлекшее \$1,5 млн, которые и послужили толчком для привлечения дальнейшего финансирования и для дальнейшего развития компании.

В начале, в 2015 году, задача была построить небольшую малоомощную фабрику мощностью в 150-200 тыс. тонн руды в год, которая теоретически не может быть рентабельной (потому что есть определенные затраты: на зарплату, строительство определенной инфраструктуры). Эту задачу фабрика решила. Она была запущена в 2015 году, в следующем году проводились пуско-наладочные работы. И в итоге BAST получила кондиционный медный концентрат. Причем первый покупатель – Уральский горно-металлургический комбинат – дал хорошие отзывы по качеству продукта. Для компании это было принципиальным сигналом к тому, что надо строить предприятие, которое позволит уже выйти на какие-то промышленные мощности.

Поэтому мы решили привлечь к инвестированию в проект казахстанский коммерческий банк, также RCG Investment повторно вошла в союз с Freedom finance, чтобы привлечь дополнительные средства. Было привлечено еще порядка \$5 млн с учетом кредита и денег с вторичного размещения. В результате была расширена проектная мощность фабрики до 400 тыс. тонн. При этом менеджмент компании BAST считает, что фактическую мощность можно довести до 450-500 тыс. тонн. Эта работа завершена в конце второго квартала 2017 года, и во втором полугодии новые мощности были введены в работу. Вместе с этим был запущен еще и никелевый продукт.

Компания подтвердила 43,5 млн тонн запасов медно-никелевой руды



Т. Турлов: «Это месторождение, безусловно, из разряда средних, и оно превратится в достаточно крупное предприятие, которое потенциально будет интересно крупным производителям».

Фото автора



«Существующая фабрика имеет проектную мощность 400 тыс. тонн, размеры запасов – порядка 40 млн тонн руды. Это означает, что мы можем практически сто лет разрабатывать месторождение силами существующей фабрики».

Рустем ОСПАНОВ,
Вице-президент АО BAST

после пересчета методологии JORC. Это означает подтверждение запасов по международным стандартам, что важно в рамках инвестиционной привлекательности. И самое главное, JORC подтвердил содержание запасов в два раза больше, чем гораздо более консервативные государственные запасы. В текущем году BAST для себя ставит цели выйти на добычу порядка 430 тыс. тонн руды, переработать ее на фабрике, заработать чуть меньше 3 млрд тенге и выйти на EBITDA, то есть прибыль до налогов и амортизации в 745 млн тенге – по текущим ценам. «Цены сегодня очень хорошие. Цена на никель буквально за короткий срок выросла с \$11 до \$15 тыс. за тонну, что очень положительно должно сказаться на нашей экономике. Цена на медь уже порядка нескольких кварталов держится около \$7 тыс. за тонну. И долгосрочный прогноз на оба металла положительный», – поясняет вице-президент АО BAST.

Если говорить о перспективах проекта, то существующая фабрика имеет проектную мощность 400 тыс. тонн, размеры запасов – порядка 40 млн тонн руды. «Это означает, что мы можем практически сто лет разрабатывать месторождение силами существующей фабрики», – поясняет Рустем Оспанов. – Это не совсем оптимально с точки зрения экономического потенциала проекта. Поэтому нам необходимо развиваться дальше. Сейчас, как только мы встанем на твердую почву существующей фабрики, сразу же планируем переходить к этапу расширения, строительства дополнительных мощностей до 1 млн тонн руды в год. Для того, чтобы выполнить такую работу, мы хотим пойти на это с надежным техническим партнером. Мы в этой роли видим один машиностроительных холдинг, который в своем составе имеет проектный и технологическо-исследовательский институты». В настоящее время BAST ведет переговоры с этим партнером в отношении

того, чтобы он провел технологические исследования, подтвердил, что компания оптимально извлекает металлы (медь и никель). Руководство компании полагает, что новые партнеры могут предложить некоторые изменения в технологическом процессе. По итогам работы будут совместно разработаны техрегламент, проект расширения мощностей и так далее. Если переговорный процесс завершится позитивно, то та же компания «под ключ» построит уже новые мощности на миллион тонн руды в год. В BAST планируют завершить технологические исследования летом, а осенью приступить к проектированию новых мощностей. К новым работам по строительству новых мощностей планируется приступить в начале следующего года, с их завершением – ближе к 3-4 кварталу 2019 года.

Параллельно медно-никелевая компания ведет переговоры с одной из крупнейших трейдинговых компаний в мире, которая специализируется на металлах. Речь идет о том, что BAST отдает трейдеру эксклюзивные права на всю продукцию компании в обмен на долгосрочные инвестиции в проект расширения. Сумма инвестиций со стороны нового партнера может составить \$8-10 млн. В настоящее время есть предварительный договор, по которому необходимо стабильно обеспечить 3 месяца поставок существующего товарного материала, после чего будет подписано окончательное соглашение о графике финансирования и о том, в какие сроки будут возвращаться инвестиции.

«Это месторождение, безусловно, из разряда средних, и оно превратится в достаточно крупное предприятие, которое потенциально будет интересно крупным производителям», – отмечает глава инвесткомпании Freedom finance Тимур Турлов. – И мы рассчитываем, что они смогут свою ключевую стоимость раскрыть

в тот момент, когда эта фабрика будет построена, и мы выйдем на плановые показатели. Тогда этот проект может стоить \$100 млн, что в несколько раз превышает стоимость его на бирже сейчас, если сравнивать с прочими аналогами».

Проблемы проекта

Как говорит Тимур Турлов, проект столкнулся с множеством проблем. В основном они финансового характера, поскольку он был запущен в разгар кризиса ликвидности. По его словам, Freedom finance инвестировала достаточно много денег в этот проект, и сейчас является одним из крупнейших акционеров компании.

Так, в 2017 году был дополнительно дофинансирован акционерный капитал компании, благодаря чему появилась возможность закрыть кредитную линию перед банком. Поскольку не было возможности ее рефинансировать в дальнейшем, был размещен облигационный займ, причем на более благоприятных условиях, чем финансирование от банка.

В результате компания уже имеет положительный денежный поток и выходит на плановые показатели с точки зрения добычи.

«Было огромное количество приключений – кассовых разрывов, проблем, которые невозможно было спрогнозировать изначально. И всем пришлось приложить много усилий, чтобы проект состоялся. Мы делали это во многом потому, что видели тот профессионализм, энергию, энтузиазм, которые смог выразить менеджмент. Мы делали это потому, что понимали свою ответственность за репутационную важность проекта. И мы делали это в том числе потому, что сами очень верили в этот проект. И мне бы очень хотелось, чтобы сам по себе этот прецедент открыл дорогу для привлечения инвестиций, в том числе и в горнорудный сектор в Казахстане. Потому что в стране сейчас огромное количество месторождений, и у нас огромный дефицит акционерного капитала. У нас много проблем в этой индустрии, но даже когда появляется технология, когда появляется перспективное месторождение, очень небольшое количество людей обладают достаточно большим рисковым капиталом, чтобы этим заниматься. И под хорошую команду, под хорошую репутацию фондовый рынок позволяет собирать деньги. Здесь репутация – самое важное, что у нас есть. И именно поэтому мы постарались не пожалеть ни сил, ни средств для того, чтобы быть максимально прозрачными, рассказывать, что делаем. Потому что от этого зависит доверие наших инвесторов и наша способность в принципе привлекать какой-либо капитал в дальнейшем. И мы верим, что этот проект стоит гораздо больше, чем сейчас», – поясняет глава Freedom finance.

Дефицита не будет

В макроэкономическом прогнозе правительство уже заложил увеличение нефтедобычи в 2018 году на миллион тонн. По заверениям министерства энергетики, дефициту и росту цен на топливо, наблюдавшимся на рынке, приходит конец.

Салим САКЕНОВ

Согласно отчету правительства, за первый квартал 2018 года объем добычи нефти и конденсата составил 22,4 млн тонн, что превышает аналогичный показатель прошлого года на 6,1%, и на 2% опережает квартальный план. При этом больше половины добычи – 13,5 млн тонн – приходится на три крупных проекта: месторождение Кашаган (добыча составила 2,9 млн тонн), Тенгиз (7,4 млн тонн), Карачаганак (3,2 млн тонн).

Значительно возросла переработка нефти, объем которой составил 3,9 млн тонн, что больше уровня аналогичного периода 2017 года на 9,4%. Объем производства нефтепродуктов на трех нефтеперерабатывающих заводах составил 2,8 млн тонн, что на 5% превышает показатели прошлого года.

В целом, отмечают в министерстве энергетики, ситуация на рынке нефтепродуктов стабильная, дефицита на ГСМ не наблюдается. Количество остатков ГСМ составляет месячный запас, необходимый для обеспечения внутреннего рынка республики по бензину – 324,2 тыс. тонн, по дизтопливу – 334,8 тыс. тонн.

Фактически нынешние темпы должны являться лишь началом увеличения объемов производства. Сегодня проект модернизации Павлодарского нефтеперерабатывающего завода уже завершён. Согласно заявленным данным, на предприятии налажено производство моторных топлив экологического класса К4, К5, выпуск 100% высокооктановых бензинов. Мощность завода позволяет перерабатывать западно-сибирскую нефть в объеме 5,5 млн тонн в год, а также казахстанскую нефть до 4,7 млн тонн в год. В целом на ПНПЗ объем производства по видам нефтепродуктов составляет: бензин – 1,47 млн тонн; дизельное топливо – 1,75 млн тонн; авиакеросин – 0,35 млн тонн; мазут – 0,68 млн тонн. Со второй половины 2018 года, после сертификации, планируется наладить производство авиатоплива в объеме около 13 тыс. тонн в месяц.

Еще в июне 2017 года был завершён первый этап реконструкции и модернизации Шымкентского нефтеперерабатывающего завода. До конца 2018 года будет завершён второй этап с вводом в эксплуатацию 10 технологических установок и более 20 объектов общезаводского хозяйства. Итогом должно стать увеличение глубины переработки нефти до 87-90%. По оценкам минэнерго, объем производства на Шымкентском заводе составляет: бензин – 2,27 млн тонн, дизельное топливо – 1,92 млн тонн, авиакеросин – 0,4 млн тонн, мазут – 0,59 млн тонн.

Ввод в эксплуатацию всех установок Атырауского НПЗ, как ожидается, позволит увеличить производство моторных топлив классов К4 и К5, при этом производство мазута снизится. Дополнительный объем производства нефтепродуктов составит: высокооктановых автобензинов – больше на 2 800 тонн/сутки, дизельного топлива – больше на 900 тонн/сутки. Объем производства по видам нефтепродуктов таков: бензин – 1,6 млн тонн; дизельное топливо – 1,42 млн тонн; авиакеросин – 0,25 млн тонн; мазут – 0,75 млн тонн.

Однако стоит отметить, что модернизация НПЗ не решает проблему импортозависимости. Хотя первоначально проекты модернизации продвигались чиновниками именно «под соусом» необходимости обновления заводов с тем, чтобы они могли увеличить объемы переработки казахстанской нефти и насытить внутренний рынок необходимым объемом ГСМ. При этом неоднократно заявлялось, что модернизация действующих заводов извлекать страну от необходимости строить еще один НПЗ. Однако после критики президента страны чиновники изменили свое мнение, признав, что согласно прогнозам, уже к 2022 году вновь возникнет необходимость в увеличении импорта нефтепродуктов, поскольку мощностей трех заводов, даже после модернизации, будет недостаточно для удовлетворения растущего спроса на нефтепродукты. Поэтому после поручения президента правительство начало переговоры с потенциальными инвесторами проекта строительства четвертого НПЗ – с компаниями «Тенгизшевройл» и Chevron.

Проблемы разведки остались под водой

<< 2

После выдачи лицензии или отказа в ее выдаче заявитель сможет обжаловать это решение в суде. При этом предусматривается возможность продления лицензии на разведку, которая выдается сроком на 5 лет: на шестой год действия лицензии, если все обязательства выполняются, недропользователь направляет заявление о ее продлении. Заявление рассматривается в течение 15 дней. Решение о продлении либо об отказе принимается автоматически.

Для отмены лицензии на разведку предусмотрены три основания: переход права недропользования будет осуществлен в случае угрозы национальной безопасности, если выявляется неуплата подписного бонуса платы за пользование участками или же неисполнение обязательств по ежегодным минимальным расходам на разведку. В двух последних случаях обладателю лицензии предлагают устранить нарушение в срок не более 3 месяцев.

«Если в этот срок нарушения не устранены, следует отзыв», – уточнил Баймишев. – Если же разведка приведет к подтверждению запасов, то обладатель лицензии на разведку имеет право получить лицензию на добычу твердых полезных ископаемых после утверждения запасов, на использование недр, на добычу общераспространенных полезных ископаемых, находящихся в пределах данного блока», – заключил он.

Под водой всё не так идеально

Между тем, по мнению секретаря комитета по вопросам экологии и недропользования мажилиса парла-

мента Казахстана Галины Баймахановой, само по себе вступление принятого Кодекса в силу в июне этого года всех проблем недропользователей не решит. Как утверждает спикер, многие его положения носят достаточно общий характер и, следовательно, «имплементация в реальную экономику Казахстана» этого документа требует разработки множества подзаконных актов. А вот с этим у правительства, по мнению парламентария, есть проблемы.

«Да, мы сделали шаг вперед, принципиально упростив процедурные подходы, налогообложение недропользователей, обеспечив доступность и достоверность информации», – говорит Баймаханова. – Однако все это начнет полноценно работать, когда заработает подводная часть айсберга – система, отвечающая за государственное геологическое изучение недр. Ведь кодекс регулирует в основном недропользование, а изучению недр в нем отводится лишь незначительная часть. В основном эта часть отражена будет в нормативных правовых актах, она будет определять нашу дальнейшую жизнь, прописывать все процедуры и делать этот процесс либо легким, либо тяжелым», – заметила она.

В первую очередь, по ее словам, это касается недавно принятой программы управления государственным фондом недр, которая уже при принятии требует существенных доработок.

«Основной документ, который с нетерпением ждало все геологическое сообщество – это программа управления государственным фондом недр. Она наконец-таки пришла, в ней дан анализ состояния минерально-сырьевой базы и минерально-сырьевой комплекса страны с оценкой



«Да, мы сделали шаг вперед, принципиально упростив процедурные подходы, налогообложение недропользователей, обеспечив доступность и достоверность информации. Однако все это начнет полноценно работать, когда заработает подводная часть айсберга – система, отвечающая за государственное геологическое изучение недр».

Галина БАЙМАХАНОВА,
депутат мажилиса
парламента РК

перспектив их развития, но в ней всего один подраздел, буквально пять страниц, посвящен государственному геологическому изучению недр», – пояснила депутат. – К большому сожалению, эта информация не отличается конкретикой, а дает отдельные отрывочные представления о видах и объемах планируемых к производству работ. Однако нет ни механизмов их реализации, ни источников их финансирования, ни наличия соответствующей инфраструктуры и технологий. Кадровое обеспечение также остается за рамками».

В результате, по мнению Баймахановой, представители геологоразведочной отрасли «опять слышат вечерние цифры, завтрашние планы и перспективные многообещающие проекты». При этом программа не дает ответа на вопрос – что будет после того, как упомянутые г-ном Баймишевым миллион с лишним блоков будут исследованы: ведь далеко не факт, что хотя бы половина из них даст подтверждение промышленных запасов сырья, после утверждения которых можно будет на долгие годы благополучно забыть о разведке.

«В отрасли нужны реальные дела: давайте начнем с малого – с качественного обеспечения бесперебойной работы системы минерально-сырьевого комплекса на переходный период и сделаем задел на переподготовку и подготовку квалифицированных кадров именно в системе геологического изучения недр», – предлагает депутат. – У нас богатейшая геологическая информация, но она требует осовременивания, она требует анализа».

И начинать, как считает спикер, надо с консолидации геологического сообщества, организации регулирования процесса получения качественной геологической инфор-

мации, обеспечения устойчивым финансированием, качественным планированием и усилением кадрового потенциала. «Это огромный блок, который надо обсуждать отдельно», – считает народный избранник.

Кодекс требует толмача

Помимо этого, по ее мнению, государство должно обсудить с сообществом профессионалов тему сбора и распространения геологической информации, сопоставив действующую в республике систему с международным опытом. Также необходимо сформировать группу юристов, имеющих возможность комментировать закон о недропользовании и его применение на практике: они должны выработать постатейный комментарий к новому кодексу с тем, чтобы недропользователи могли пользоваться их услугами при возникновении спорных ситуаций.

«К нам из регионов обращаются за комментариями, но у нас нет уже ни времени, ни сил на эти вещи», – утверждает депутат. – И надо подумать над переводом кодекса на английский язык и об однозначном понимании терминов, понятий и процедур. То есть создать и, возможно, издать терминологический словарь, который бы был поддержан всеми и правильно понимался бы».

Костанай

Достучаться до небес

Казахстанские мукомолы заявляют, что сегодня они «производят ради производства». Предприятия работают с неполной загрузкой, есть те, которые находятся на грани остановки. Причина – страшно узок становится круг импортеров. «Рынок Таджикистана мы уже потеряли, узбекский для нас умирает, афганский – хрупок и нестабилен», – так охарактеризовал ситуацию глава республиканского Союза зернопереработчиков Евгений ГАН.

Жанара АХМЕТ

Продажа ниже себестоимости

16 апреля он участвовал в заседании «круглого стола», организованном НПП «Атамекен» в режиме видеоконференции. Обсудить жизненно важные для отрасли проблемы собрались хозяева комбинатов и мельниц из Карагандинской, Акмолинской, Северо-Казахстанской и Костанайской областей. Собрались в расчете на то, что их услышат заинтересованные министерства – все-таки недавно глава государства поставил задачу в 2,5 раза увеличить экспорт сельскохозяйственной продукции. А мукомолы, представляющая самую экспорториентированную отрасль в АПК, сейчас почти закупорены внутри страны. Причем, предприниматели считают в данном случае не только свои потери.

«В первом квартале стоят практически все мукомольные комбинаты в СКО, – сообщил генеральный директор североказахстанского ТОО «Тимирязевский мукомольный комбинат» Иса Аллахяров. – За эти три месяца только наше предприятие не доплатило 43 млн тенге налогов. В Северо-Казахстанской области 51 мукомольный комбинат, а по всему Казахстану их более 250-и. Посмотрите, сколько страна потеряла бюджетных денег».

Что происходит? Казахстанская мука становится, во-первых, неконкурентоспособной по цене. Во-вторых, традиционные импортеры замещают ее продуктом собственного производства, завозя при этом сырье из Казахстана.

Можно менять очередность причин, сумма от этого не меняется.

Например, те же афганцы готовы брать муку из СКО только по \$170 за тонну, а производство ее, по словам



В 2017 году Казахстан экспортировал 2,5 млн тонн муки, из них 67% – в Афганистан, 27% – в Узбекистан, чуть более 2% – в Таджикистан. Фото: Shutterstock.com

г-на Аллахярова, обходится в \$214. Примерно такой же дисбаланс и в других регионах.

Внутри страны ухудшаются экономические условия для производства и экспорта муки. Выросли тарифы на электричество, точнее были отменены тарифы, дифференцированные по зонам суток, что сразу сказалось на таких энергоемких предприятиях, как мелькомбинаты. Подорожали горюче-смазочные материалы. Железная дорога мало того, что подняла тарифы, еще и заставила грузоотправителей оплачивать стоимость доставки не только до места назначения, но и обратно. Хотя вагоны никогда пустыми не возвращаются, едко отметил Иса Аллахяров.

Его коллеги припомнили железнодорожникам прошлогодний сентябрьский коллапс, когда из-за дефицита вагонов срывались договорные обязательства экспортеров муки. Свои претензии были и к службе госдоходов – по поводу хронических проблем с невозвратом НДС, ведь десятки миллионов фактически изымаются из оборота предприятий.

Как мы теряли рынки

Все эти факторы работают в связке с внешними проблемами, которые нарастают не один год. Сначала

как импортер от РК отвалилась Россия. И это отдельная большая тема. Казахстан поднажал в сторону Центральной Азии, дошел до Афганистана. Однако соседи – кто пять, кто

Экспорт и импорт Республики Казахстан муки из зерна злаков за 2017 год (Источник: КГД МФ РК)

Наименование товара, страны	Экспорт		Импорт	
	количество, тонн (вес нетто)	стоимость, тыс. долл. США	количество, тонн (вес нетто)	стоимость, тыс. долл. США
КРУПА, МУКА ГРУБОГО ПОМОЛА И ГРАНУЛЫ ИЗ ЗЕРНА ЗЛАКОВ:	13 592,4	6 603,2	647,0	280,9
Страны СНГ	13 129,7	6 300,2	630,0	264,6
ТАДЖИКИСТАН	716,0	139,8	-	-
ТУРКМЕНИЯ	110,6	67,3	-	-
УЗБЕКИСТАН	939,4	193,8	-	-
УКРАИНА	11 363,7	5 899,3	630,0	264,6
Остальные страны мира	462,8	303,1	17,0	16,3
ГЕРМАНИЯ	-	-	0,6	0,6
ГРУЗИЯ	66,7	60,7	-	-
ИНДИЯ	-	-	10,7	4,1
ИТАЛИЯ	-	-	4,0	7,7
КИТАЙ	0,1	0,2	-	-
КОРЕЯ, РЕСПУБЛИКА	-	-	0,3	1,2
ПОЛЬША	-	-	0,5	0,9
ТУРЦИЯ	396,0	242,1	0,5	0,5
ФРАНЦИЯ	-	-	0,5	1,3

десять лет назад – начали развивать свою переработку и соответственно выстраивать экспортно-импортную политику, снижать пошлины на ввоз зерна и поднимать их на муку.

В Таджикистане НДС при ввозе муки – 18%, зерна – 10%, в Узбекистане аналогичные меры. Афганистан снизил ввозную пошлину для своих мукомолов с 5 до 2,5%.

«Кроме того, сегодня афганцы мелют нашу пшеницу на узбекской территории, – рассказал глава Единого зернового холдинга Акмолинской области Ербол Ташенов. – Они покупают мельницы, арендуют. Заключают толлинговые контракты, позволяющие перерабатывать зерно без таможенной очистки, грузят муку в узбекские вагоны, пользуются более низкими внутренними железнодорожными тарифами».

Евгений Ган дал расклад по азиатскому экспорту. В 2017 году Казахстан экспортировал туда 2,5 млн тонн муки, из них 67% – в Афганистан, 27% – в Узбекистан, чуть более 2% – в Таджикистан. Самый дружественный на сегодня афганский рынок является нестабильным, особо подчеркнул глава Союза зернопереработчиков. По его мнению, в последние годы наращивание экспорта туда шло лишь потому, что три года подряд рядом, в Пакистане, неурожаи зерновых. В урожайные годы афганцам выгоднее будет сотрудничать с близким соседом. Тем более, что пример нестабильности продаж в Афганистан уже имел место. В 2010 году Казахстан экспортировал туда 790 тыс. тонн муки, а в 2011 году контракты рухнули до 350 тыс. тонн.

Блистательно отсутствовали

Мукомолы требуют от заинтересованных министерств принятия зеркальных мер относительно импортеров. Предлагают ограничить экспорт казахстанского зерна в Узбекистан.

«У нас же есть обязательство в связи с членством в ВТО, – ответил представитель министерства сельского хозяйства Шаймерден Ахметов. – И вы, мукомолы, не одни. Зернотрейдинг – тоже бизнес. Так мы потеряем не только экспорт муки, но и экспорт зерна».

«Сегодня Казахстан переориентируется на экспорт зерна, убивая свою переработку, но когда ее собственной не будет, нам начнут диктовать и цены на зерно, – парировал Ербол Ташенов. – Дойдем до того, что будем муку, произведенную из нашей пшеницы, импортировать из Узбекистана. А во-

обще проблемы мельничной отрасли – это последствия ценовой политики при производстве и продаже зерна».

Г-н Ташенов, говоря это, коснулся самого болезненного нервного окончания в целом клубке проблем. В последние годы казахстанский рынок зерна активно перегревает Россия, нарастив свой до стабильных 100 с лишним млн тонн, из которых 25 млн – внешние продажи. РФ активно осуществляет перетоки своей пшеницы в приграничные области, в том числе в Костанайскую. И это не пять грузовиков контрабанды, а нормальные поставки. И те же мукомолы нынешней зимой с удовольствием покупали российское зерно по 28 тыс. тенге за тонну, считая 42 тыс. тенге за тонну костанайского зерна слишком высокой ценой. Но у аграриев своя правда, и тоже экономическая – 40 тыс. тенге стоит в Костанайской области произвести тонну пшеницы 3-го класса. И они тоже не хотят продавать свой товар ниже себестоимости.

«Конечно, это рынок, ребята. Либо мы все проиграем и отрасль умрет, либо надо что-то делать и выиграть. Будут ли это субсидии, акцизы или тарифы... Не знаю. Но что-то надо решать», – высказался директор костанайского ТОО «Асалия» Дулат Шаяхметов.

Предприниматели привели аргументы, спорили. Но, в основном, сами с собой. Кроме представителя МСХ, другие министерства не почтили «круглый стол» своим присутствием, хотя были приглашены представители и минфина, и министерства национальной экономики, и другие. Все проигнорировали проблемы мукомольной отрасли. А предприниматели хотят, чтобы их слушали и слышали. Пока не станет совсем поздно.

Кстати, на недавнем совещании по вопросам социально-экономического развития Костанайской области директор Костанайского железнодорожного отделения грузоперевозок Берик Кайдаров сообщил: по их прогнозам, объем экспорта костанайской муки до конца года значительно сократится.

«Но растут отгрузки на экспорт зерна, по данным за апрель, это 136%, – сказал железнодорожник. – Это связано с тем, что много мукомольных предприятий открылось в Узбекистане. Они прямые конкуренты нашим мельницам. Надеемся, Союз зернопереработчиков примет какие-то меры. На общественное объединение есть надежда. О госструктурах речи нет».

Экибастуз

Уголь нового поля

7 млн тонн угля в 2018 году планируют добыть горняки экибастузского разреза «Восточный» АО «ЕЭК» на новом участке №8 в рамках реализации первого этапа проекта: «Вскрытие карьерного поля «Восточный-2». Стоимость проекта – 9,3 млрд тенге. Обслуживать новое поле будут 20 человек в смену.

Игорь ТИМОШЕНКО

Вместе с углублением угольного разреза усложняются условия добычи угля, и, соответственно, растет его себестоимость. В какой-то момент необходимо начать разработку новых полей.

«Ввод нового поля в эксплуатацию мы изначально запланировали на 21–23 апреля, – говорит директор разреза «Восточный» АО «ЕЭК» Юрий Гончаров. – И вот пошли первые тонны угля с участка №8 «Восточного-2». Это проект по снижению себестоимости угля без увеличения объемов. В 2018 году мы планируем добыть 18 млн тонн топлива. 11 млн тонн будут добыты на «Восточном», а 7 млн тонн – на «Восточном-2».

Мощность покрывающих пород месторождения составляет всего 10–15 метров, а в некоторых местах до 3 метров, то есть уголь находится практически на поверхности. При этом самая нижняя отрабатываемая точка действующего разреза – отметка «–55» – располагается ниже уровня поверхности земли на 255 метров. Реализация проекта «Восточный-2» позволит снизить коэффициент вскрыши в целом по разрезу и уменьшить затраты на добычу угля.

В рамках долгосрочной программы развития разреза «Восточный» полным ходом идут работы по строительству конвейеров и воздушных линий электроснабжения 35 и 6 кВ, понижающих подстанций 35/6 кВ для дальнейшей транспортировки угля с новых перспективных участков.

Кроме того, для вскрытия и отработки нового поля созданы технологии, позволяющие производить работы имеющимся оборудованием без ущерба для текущего производства.

«В связи с применением существующего оборудования, новых решений и рационализаторских предложений, первоначальный бюджет проекта уменьшен в несколько раз. Были реконструированы и модернизированы приводные станции и станы конвейеров. Благодаря рацпредложениям механиков и кураторов реализован проект по замене железобетонных



шпал конвейерных ставов на металлические шпалы, а впоследствии и на тубы из бывших в употреблении труб отработавших золотопроводов электростанции корпорации. Экономия только от двух предложений составляет несколько десятков миллионов тенге, не считая дальнейшего использования рацпредложений ежегодно при ремонте конвейерных ставов», – отмечает Юрий Гончаров.

Практически все горно-вскрышные работы, реконструкция существующего оборудования и изготовление новых деталей и конструкций выполняются персоналом разреза. Конструкции, которые по разным причинам невозможно изготовить на разрезе, были заказаны на Павлодарском машиностроительном заводе.

В настоящий момент на одном из главных узлов системы конвейеров проекта приводной станции – подъемном конвейере КЛП-5 – уже завершили работы по монтажу металлоконструкций, закончен монтаж оборудования. Завершены работы по строительству конвейера КЛП-5.

«Особенность КЛП-5 в том, что он является трудоемким для строительства объектом, кроме того большая часть конвейера располагается на эстакаде, благодаря которой возможен переход конвейера через железнодорожные пути двух железнодорожных станций «Комсомольская» и «Юбилейная», – рассказал в свою очередь и. о. начальника отдела капитального строительства разреза «Восточный» АО «ЕЭК», руководитель проекта Виталий Болгов.

Также в этом году специалисты предприятия планируют разработать

Реализация проекта «Восточный-2» позволит снизить коэффициент вскрыши в целом по разрезу и уменьшить затраты на добычу угля.

Фото: В. ФАДЕЕВА и АО «ЕЭК»

четыре зумпфа (зумпф – часть шахтного свода, отстойник для сбора грунтовых вод, «Къ») поля №8, которые позволят осушить уголь для дальнейшей добычи и транспортировки и подать его на усреднительно-погрузочный комплекс. Затем, при переходе разработки на поле №12, будет построено еще два зумпфа, а существующие передвинуты за горными работами. Планируется построить конвейер ленточный забойный КЛЗ-8 и линии 6 кВ, которые необходимы для подачи напряжения на горнотранспортное оборудование, модернизировать приводную станцию КЛЗ-7.

На втором этапе проекта «Вскрытие карьерного поля «Восточный-2» планируется произвести модернизацию забойного конвейера КЛЗ-9, продолжить строительство линий ВЛ 35 кВ и 6 кВ.

На третьем этапе, который запланирован на 2019 год, предполагается выполнить строительство линий КЛЗ-9 и КЛЗ-10, а также строительство подстанций 35/6 кВ. После реализации трех этапов длина всех конвейеров, идущих с новых полей №№8 и 12, составит 4400 метров.

Необходимо напомнить, что на разрезе «Восточный» АО «ЕЭК» впервые в регионе применили технологию усреднения угля и построили первый циклично-поточный вскрышной комплекс (ЦПВК), что позволило снизить затраты по транспортировке угля на поверхность. В настоящее время специалисты разреза работают над фракционированием и обогащением угля, что повысит его конкурентоспособность и откроет новые рынки сбыта для экибастузского топлива.

Павлодар

Поверьте в северные сады!

Выращивать яблоки спустя десятилетия собираются на северо-востоке Казахстана. Заявивший новое дело предприниматель просит равных условий господдержки для всех регионов, вне зависимости от климата.

Ирина АДЫЛКАНОВА

В советское время сад в пригородном павлодарском селе Совхозтехникум (сейчас оно называется Кенжеколь – «Къ») считался лучшим среди других на северо-востоке Казахстана. Несмотря на суровый климат с «плантации» в тридцать километров близ Иртыша собирали богатые урожаи. Велась большая селекционная работа, деятельность по совершенствованию агротехнологий. Плодовый сад был предметом гордости и сельчан, и жителей региона в целом. Но после развала СССР его постигла печальная участь многих начинаний и успешных предприятий. Он вдруг оказался ненужным, и финансирование его содержания прекратилось. Распустили персонал, поливную систему растащили мародеры, и лишенный ухода оазис постепенно пришел в запустение. В дальнейшем участок и вовсе перевели в разряд пастбищных угодий. В настоящее время благодатные пойменные земли к востоку от Павлодара больше известны как место расположения резиденции акима региона. А когда-то их изюминкой был сад. Отголоски бывшего великокопия застал и житель Кенжеколя, глава крестьянского хозяйства Орал Кыпшакабаев. «Было это три десятка лет назад. Тогда яблоки попробовал и до сих пор помню их вкус», – говорит он.

Ялочный бизнес Орал Кыпшакабаев считает делом выгодным, перспективным. Поэтому уже составил проект, оформил земельный участок – тот самый, где рос прославленный фруктовый сад. Намеревается воспользоваться ресурсами государственных программ поддержки предпринимательства в части возведения оросительной системы – оно будет капельным, а подача воды станет осуществляться с помощью плавучей насосной станции. Известно сегодня, что идея вызвала интересу СПК «Павлодар», и корпорация может своим участием в проекте его поддержать. «Земля такая, что палку воткнуть – зацветет!



Орал КЫПШАКАБЕВ, фермер, глава крестьянского хозяйства

Дамба была разрушена несколько десятков лет, и во время разливов Иртыша столько полезного на эту территорию нанесло, что хватит на долгие годы», – говорит фермер.

Неожиданностью оказалось то, что в министерстве сельского хозяйства с осторожностью относятся к садоводству на севере страны. По словам Орала Кыпшакабаева, субсидии на посадочный материал предусмотрены для теплых регионов Казахстана, где выращивание фруктов популярно.

«Главное, чтобы в министерстве пошли навстречу. Пока субсидирование это направляют на юг, не верят в север, а мы хотим им показать, что и в наших условиях сад будет цвести и плодоносить. Возможно, подход все изменят, а если нет – будем рассчитывать на собственные силы», – заявил г-н Кыпшакабаев.

Предпринимателю приглянулись районированные колоновидные сорта плодовых деревьев. Деревья в один ствол, без веток, позволяют значительно экономить площади, удобны для ухода и сбора урожая. К тому же, плодоносят на второй год после высадки. И в холоде они чувствуют себя достаточно комфортно благодаря хорошим подвоям. Это доказывает опыт российских аграриев с Урала и Сибири, добившихся хороших результатов. Что касается павлодарского сада, то в мае начнут подготовительные работы: построены дамба и плавучая насосная станция, проведена система капельного орошения. На десяти гектарах планируется высадить 52 тыс. саженцев – это первая очередь проекта. Инвестиции на этом этапе составят порядка \$2 млн. В дальнейшем планируется расширение и организация перерабатывающего производства. Это в будущем, а пока самый важный и показательный год – первый после высадки. Российские аграрии, они же прошедшие школу рискованного земледелия поставщики посадочного материала, готовы это время курировать процесс.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Такси 5»: оставьте легенду в покое



В казахстанский прокат вышла пятая часть «Такси» Люка Бессона. Он по-прежнему продюсирует фильм. А вот остальная команда сменилась. Получится ли у Франка Гастамбиды и компании реанимировать франшизу?

Елена ШТРИТЕР

В принципе, после фееричного успеха самого первого «Такси» появление франшизы было неизбежно. Так уж сложилось, что даже самые мало-мальски удачные проекты принято «эксплуатировать» до последнего. А «Такси», несомненно, был успешным. Замечательный саундтрек, хороший юмор, яркая картинка, отличный актерский состав, динамичный сюжет и, конечно же, гонки-гонки-гонки и просто море шарма, присущего исключительно французскому кино.

Порой продолжение бывает ничуть не хуже первой части, и франшиза остается на плаву долгие годы. Однако в случае с «Такси» этого не произошло.



С каждым фильмом градус абсурда рос. Пара Кравчик (режиссер) – Бессон (сценарист, продюсер) придумывала все новые и новые трюки, чтобы удивить зрителя – простой «Пежо» научился летать, менять колеса на ходу и много чего еще. Однако удержать планку, заданную первой частью, не удалось. И четвертая часть уже откровенно не «зашла». Не спасла положе-

ние даже полюбившаяся многим убойная парочка Насери – Дифенталь. Казалось бы, можно было бы попроситься и поставить достойную точку. Но... По каким-то неизвестным причинам (может быть, кризис жанра) спустя 11 лет Бессон решил вновь вывести старенький белый «Пежо» из гаража.



Правда, с другой командой. Режиссерское кресло занял Франк Гастамбид («Мальчишник в Паттайе»). Он же исполнил главную роль – переведенного из столицы кола-новобранца Сильвана Маро. Его напарником стал Малик Бенгалха, сыгравший племянника Даниэля.

Итак, все по сложившейся традиции: в Марселе вновь начинае-

т Маро приходится объединиться с племянником Даниэля. Парню досталось знаменитое белое такси дяди, но не его талант.

Откровенно говоря, покупая билеты на сеанс, я все же надеялась, что новая команда сможет возродить франшизу. Но, увы... Даже присутствие Люка Бессона в каче-

стве продюсера картину не спасло.

Из плюсов: неплохая картинка – вы увидите действительно яркий летний Марсель, а также неплохой музыкальный ряд и ностальгическая нарезка из предыдущих частей. И все.

Про захватывающие погони можете забыть. Так же, как и про присущий французскому кино шарм (на моей памяти это впервые во французском кинематографе). Юмор? Ну если кто-то считает кипу заезженных клише смешными, то... Причем, если оригинал всегда отличался изумительным юмором без грамма пошлости, то новая команда решила не заморачиваться и... Дальше сами понимаете...

Сюжет? Та же кипа заезженных клише. Порой возникает ощущение, что перед тобой как-то странно переработанная и непонятно как склеенная нарезка первых четырех частей.

Актерская игра? Может и неплохо, но до Насери Гастамбиду – увы! – далеко. Впрочем, и как сценарист он явно уступает Бессону. Ибо за неплохой картинкой нет ничего. Пустышка.

В общем, откровенно говоря, пациент скорее мертв. И не надо его реанимировать. Особенно так.

Исмаил Алчай: «Местная культура – это мясная культура»

Некоторое время назад место шеф-повара The Ritz-Carlton, Almaty занял Исмаил Алчай. И теперь, по прошествии пяти месяцев работы, он уже может с уверенностью говорить о местных кулинарных традициях и предпочтениях, а также о том, какие кулинарные изменения ожидают гостей отеля.

Анна ЭМИХ
Фото: Валерий ДИМОВ

До присоединения к команде The Ritz-Carlton, Almaty господин Алчай работал в отеле Jordan Valley Marriott Dead Sea Resort & Spa, принадлежащем сети Marriott International, где был удостоен многих престижных наград. Под его руководством находились шесть ресторанов, бар и лаундж, а также службы по банкетному, номерному обслуживанию и кейтерингу. Однако свой первый зарубежный опыт работы Исмаил получил в отеле Rixos President Astana около десяти лет назад.

– Исмаил, не секрет, что каждый шеф-повар приносит с собой свое видение работы ресторана. В вашем случае мы говорим обо всех ресторанах The Ritz-Carlton, Almaty. Какие изменения ожидают ваших гостей?

– Да, каждый шеф привносит что-то свое. И я не исключение. Правда, для этого необходимо время. Прежде всего, для того, чтобы познакомиться с командой и местной кухней, а также изучить предпочтения гостей. Обычно на это уходит не менее трех месяцев. С момента начала моей работы в The Ritz-Carlton, Almaty прошло пять месяцев. Я уже сделал определенные выводы и постепенно ввожу изменения.

Для начала мы ввели тематические кофе-брейки для наших корпоративных гостей, например, теперь мы предлагаем шоколадные кофе-брейки, то есть все блюда и напитки приготовлены с использованием шоколада – это шоколадные круассаны, шоколадные тарталетки, горячий шоколад и так далее. Или, например, лимонные кофе-брейки, где во все позиции мы добавляем лимоны, начиная от лимонадов и заканчивая выпечкой с лимонным маслом.

Также постепенно мы с командой вносим изменения в банкетное меню, у нас очень много идей, но менять что-то глобально мы начнем во второй половине года, скорее всего, в июле.

Кроме того, мы работаем над традиционными итальянскими и турецкими ночами. Если раньше турецкая ночь проходила раз в месяц, то теперь мы проводим их еженедельно, к тому же разнообразим с точки зрения меню (турецкая кухня – это не только кебабы) и подачи блюд – мы постарались сделать их более аутентичными. Так, чтобы у наших гостей было полное ощущение, что они в самом настоящем турецком ресторане.

– Каждую неделю помимо итальянских и турецких ночей в ресторане VISTA проходят воскресные бранчи. Ждать ли изменений в их меню?



– Бранчи, разумеется, останутся. Ведь бранчи – это прекрасная возможность не только провести выходной день со своей семьей, но и набраться новых впечатлений и расширить свои горизонты, в том числе и гастрономические.

К своим бранчам мы относимся очень серьезно, продумывая даже мельчайшие детали подачи блюд. Нам нравится экспериментировать с форматами презентаций, каждый раз мы стараемся удивить наших гостей – ведь многие семьи приходят к нам очень часто, и хочется, чтобы каждый раз было что-то новое, необычное.

На наших бранчах все блюда разбиты по станциям. На станции морепродуктов гостей ждет изобилие креветок, морских гребешков, кальмаров, камчатских крабов, на станции салатов и закусок гости могут попробовать салат из свеклы, греческий салат, тайский салат с говядиной, салат из баклажанов, брускетты с томатами и многое другое, а станция с блюдами из рыбы порадует гостей копченым лососем, палтусом, сельдью. Также гостей ждут станции с суши, пастой и ризотто, гарнирами и десертами.

При этом я бы особо хотел подчеркнуть отличительную особенность бранчей The Ritz-Carlton, Almaty – стандартно рестораны предлагают гостям определенный набор блюд, ограничивая выбор, мы же в VISTA всегда готовы приготовить блюдо по особому заказу, даже если его нет в меню. Например, если гость хочет суши «Филладельфия», а на станции их нет. Тогда всего лишь нужно сделать заказ суши, и он обязательно приготовит тот вид суши, который желает наш гость. Он также с радостью даст совет гостю, если он не определился с выбором. То же самое работает и для остальных станций – если нет вашей любимой пасты карбонара или любимого вами салата – вам легко их подадут.

– Насколько я помню, во время бранчей у детей есть свое меню и своя программа досуга...

– Конечно. В зале всегда работает аниматор, который вместе с маленькими гостями приготовит и раскрасит печенье, организует просмотр мультфильмов и множество других интересных развлечений. Кроме того, для детей предусмотрено специальное меню – любимые всеми малышами картофель фри, пицца и другие блюда.

– Исмаил, я слышала, с вашим приходом в меню появляется больше блюд из морепродуктов. Как это воспринимают ваши гости?

– Конечно же, местная культура – это мясная культура. Но когда я начал прорабатывать меню, я решил добавить в меню LT Bar & Grill к традиционным мясным стейкам и французский сиба. Спустя несколько месяцев я стал замечать, что в мясном ресторане сиба продается лучше, чем традиционные стейки. Более того, порой, когда идет обсуждение банкетного меню (а у гостей обычно есть четкое видение, чего они хотят – и это традиционные национальные блюда из мяса), я на дегустацию добавляю парочку других блюд. В том числе и из морепродуктов. Вдруг это будет интересно? Так вот, на моей памяти уже не один организатор менял первоначальные планы и вместо одного из традиционных блюд выбирал рыбу. Поэтому, я думаю, что морепродукты будут пользоваться популярностью.

– Однако Казахстан не морская держава. Не возникают ли сложности с доставкой свежих морепродуктов?

– Нет. Проблем с доставкой у нас не существует. Мы завозим свежие морепродукты из Турции, Голландии и Франции. К примеру, тот же сиба. Ежедневно нам доставляют 50–60 килограммов свежего сиба из Франции. Причем, каждая рыбка весит не более 5–6 килограммов и поймана на удочку.

– К слову, Вы сказали, что изучили местную кухню. Она представляет для Вас какую-то сложность?

– Я уже умею готовить бешбармак, самсу и салат «Столичный» (смеется). Но, если серьезно, в нашей команде есть повара, которые превосходно готовят местные блюда. Я у них, конечно же, учусь, однако по большому счету я не вмешиваюсь в их работу и просто даю рекомендации по подаче блюд. К примеру, как можно подать конину (я уже четко понимаю значение конины в местной кухне) в рамках традиций, но при этом внести свою изюминку и приятно удивить гостей.

– В вашем ведении сейчас несколько ресторанов с самой разнообразной кухней. Какая кухня близка лично вам?

– Вы правы, в ресторане VISTA наши гости могут попробовать средиземноморскую кухню, в том числе турецкую и горячо любимую казахстанцами итальянскую. Но они здесь представлены в виде прекрасных тематических вечеров. Популярность этих вечеров говорит сама за себя. И это невероятно здорово.

Мне сложно выделить что-то одно. Если говорить о личных предпочтениях, то для меня фаворитами являются стейки из ресторана LT Bar & Grill. Прежде всего потому, что у нас лучшее мясо – премиальная американская говядина black Angus. И его здесь великолепно готовят. Это не считая того, что в меню мясного ресторана есть много блюд, которые прекрасно подойдут тем, кто не ест мяса.

ДУБАЙ
ОТ 110 000 ₸

Не решили, где провести отпуск? Предлагаем комфортабельные перелеты в Дубай без визы всего от 110 тысяч тенге*. А также специальное предложение для детей - скидка 99%.

air astana

* в обе стороны, включая все сборы

airastana.com

Сертификат № KZ 01/032 13.04.2017

ОТ СОЗДАТЕЛЕЙ СЧАСТЛИВЫЕ ПОЮТ
ЗОВИТЕ МЕНЯ ДЖОРДЖ

30 АПРЕЛЯ
ГАРДТ ИМ. Лермонтова

ТИКЕТОН
+7 777 839 21 21

КУРСИВЪ