

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №19 (743)

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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 19 (743), ЧЕТВЕРГ, 17 МАЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:  
ПРОЕКТ ЗАКОНА  
«О СОВЕТЕ  
БЕЗОПАСНОСТИ»  
ОДОБРЕН

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:  
СИРИЙСКИЕ ПЕРИПЕТИИ

03

РЕГИОНЫ:  
УЩЕРБ ОТ  
ТРУБОПРОКАТ-  
НОГО

06

КОМПАНИИ И РЫНКИ:  
КАЗАХСТАНСКИЕ  
ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗАКУПАЮТ  
СЫРЬЕ В ДРУГИХ СТРАНАХ

07

## \* Бриф-новости

### Будущее ЕАЭС: чистая экономика или противовес НАТО?

Попытки превратить Евразийский экономический союз в некий политический блок сродни Североатлантическому альянсу изначально обречены на провал, пока у стран ЕАЭС не будет некоей объединяющей их общей политической идеи, считают международные и казахстанские эксперты.

&gt;&gt; 2

### Станет ли Узбекистан локомотивом Центральной Азии?

Несмотря на наблюдаемые масштабные изменения, по целому ряду моментов экономического характера Узбекистан все еще уступает Казахстану. Тем не менее, южный сосед имеет шансы догнать и перегнать нашу страну. Подробности – в материале «КЪ».

&gt;&gt; 3

### Оборот бутылки в бизнесе

Может ли состояние мусорной площадки быть иллюстрацией предпринимательской активности? В Костанайской области – да, там к стандартным контейнерам прибавились сетчатые короба для сбора пластиковых бутылок, специальные емкости для ртутных ламп и батареек.

&gt;&gt; 6

### Бизнесмены в Казахстане не играют «в долгую»

Три товарища-инженера более 10 лет работали в иностранных компаниях по промышленной автоматизации. Год назад решили прекратить конкуренцию и объединить усилия. Что из этого вышло, «КЪ» рассказал основатель и руководитель компании «Промпривод» Нуржан Булегенов.

&gt;&gt; 7

### Расчистка сектора продолжается

Нацбанк нацелен на расчистку банковского сектора: за год совокупные активы банков сократились на 1,27 трлн тенге (-5,1%), в том числе на 451,88 млрд тенге в I квартале текущего года. При этом показатели качества активов вызывают сомнения у экспертов, аналитики считают, что реальный NPL сектора несколько хуже, чем текущие данные.

&gt;&gt; 8

### Криптовалютные страсти

Криптовалютные индексы будут отражать степень доверия инвесторов к виртуальным валютам. Однако это не способствует положительному отношению к ним со стороны правительства и финрегуляторов в ближайшей перспективе. Аналитики прокомментировали «КЪ» вопросы, связанные с запуском криптоиндекса, а также с будущим криптовалютного рынка.

&gt;&gt; 9

### Фура в никуда

Казахстанские перевозчики грузов за несколько месяцев были ограблены практически по одной и той же схеме и не исключено, что одной и той же организованной преступной группой. Сумма ущерба – около 200 млн тенге.

&gt;&gt; 10

## Новое слово от финрегулятора

Отразятся ли проблемы банковского сектора на накоплениях казахстанцев?

Недавно глава Национального банка страны Данияр Акишев удивил общество, сообщив, что порядка 200 млрд тенге из Единого накопительного пенсионного фонда будет вложено в банки второго уровня. «КЪ» подсчитал общий объем инвестиций ЕНПФ в акции и другие ценные бумаги банков Казахстана.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

На 1 апреля объем инвестиционного портфеля пенсионных активов ЕНПФ, находящихся в доверительном управлении Национального банка, составил 7975,5 млрд тенге. 102,39 млрд тенге, или 1,28% от этого портфеля, приходилось на акции или депозитарные расписки казахстанских банков второго уровня. Еще 1229,20 млрд тенге, или 15,41% от накоплений казахстанцев, были вложены в облигации отечественных БВУ.

«Таким образом общая доля акций и облигаций 15 банков второго уровня составила 16,7% от пенсионных активов, или 1,33 трлн тенге. 24,2% от имеющегося объема инвестиций в банковский сектор включают в себя ценные бумаги банков второго уровня, переданные в ЕНПФ в процессе консолидации пенсионных активов. Вообще, основной объем инвестиций пенсионных активов в финансовые инструменты банковского сектора Казахстана пришелся на 2014–2015 годы», – объяснила заместитель председателя правления ЕНПФ Сауле Егеубаева.

9 &gt;&gt;



Высвобожденные деньги и новые отчисления казахстанцев НБ РК активно инвестирует в ценные бумаги иностранных государств.  
Фото: Олег СПИВАК

## Один пояс, один путь – одна фискальная система?

Намерение Китайской Народной республики при реализации своей экономической инициативы «Один пояс, один путь» гармонизировать налоговое законодательство на всем пространстве ее реализации, включая Казахстан, является палкой о двух концах, уверены западные эксперты.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

О том, что Поднебесная намерена формировать на пространстве своей экономической инициативы единую фискальную среду, сообщил 14 мая в Астане комиссар Государственной налоговой администрации КНР Ван Цзюнь. «Мы должны обеспечивать более комплексное и разнообразное налоговое сотрудничество за счет создания и повышения эффективности долгосрочного механизма инициативы «Один пояс, один путь», – сказал Цзюнь во время регионального форума Всемирной таможенной организации в столице Казахстана. И уточнил, что в настоящее время Китай уже работает над фискальной стратегией, которая будет сопровождать реализацию «Одного пояса», – подразумевается, что данный документ будет обеспечивать более тесное сотрудничество между налоговыми администрациями стран-участниц инициативы, которое, по мнению комиссара ГНА КНР, невозможно без определенной унификации и стандартизации.

В этом году, по его словам, Китай намерен внести соответствующие изменения в договор о сотрудничестве в области налогообложения с девятью странами. А чтобы процессы законодательной притирки шли легче, Пекин готов командировать своих налоговых офицеров в заинтересованные государства, проводить тренинги с представителями фискальных служб участников инициативы и таким образом продвигать свое видение фискальной политики на пространстве «Одного пути». Западные эксперты не видят ничего плохого в самой такой «нормативной» китайской экспансии, поскольку, по утверждению директора по глобальному управлению Всемирного Банка Джима Брамби, Китай уже внедрил большую часть рекомендаций и стандартов ОЭСР в области налогообложения. И по сути намерен тиражировать не свой опыт, а опыт ОЭСР. Проблема, по его словам, заключается в готовности, а вернее – в неготовности других участников инициативы «пересадить» этот опыт на свою почву.



В настоящее время в рамках проекта «Один пояс, один путь» уже существует около 700 проектов, и в большинстве из них вовлечены китайские компании, в том числе – квазигосударственные предприятия.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

«Многие страны инициативы имеют определенную сеть подобных договоров (по внедрению стандартов ОЭСР. – «КЪ»), но они несколько ограничены в их реализации, что, в частности, отражается в таких вопросах, как разрешение налоговых споров», – утверждает г-н Брамби. – Данный вопрос является актуальным для стран инициативы «Один пояс, один путь», которые находятся на совершенно разных точках

спектра экономического и политического развития: есть страны, которые до сих пор сталкиваются с фундаментальными сложностями управления. Соответственно и уровень доверия к решениям властей в этих странах разный – практика показывает, что чем выше уровень жизни в той или иной стране, тем выше уровень доверия», – добавляет он.

И все же Китай (или любой другой игрок) в качестве распространителя идей ОЭСР о строительстве эффективной и справедливой налоговой системы участникам инициативы необходим, поскольку несовершенство налогообложения выходит таким государством боком в других зонах их ответственности – в той же социальной сфере, к примеру.

«Если мы видим, что разрыв между ростом ВВП и ростом налогообложения составляет менее 15%, то это вытекает в различные проблемы, в проблемы финансирования важных государственных элементов, что чаще всего встречается в развивающихся странах. И это подрывает возможности

государства применять принцип верховенства права. В большинстве стран инициативы «Один пояс, один путь» имеют это соотношение на уровне 41%, то есть это много выше критического показателя», – говорит эксперт.

Что касается причин, по которым КНР выступает инициатором создания такого налогового пространства, то они лежат на поверхности: в настоящее время в рамках проекта «Один пояс, один путь» уже существует около 700 проектов, и в большинстве из них вовлечены китайские компании, в том числе – квазигосударственные предприятия. И Пекину, как глобальному инвестору, необходима та же налоговая определенность, что и инвесторам помельче: Китай, по словам Брамби, хочет иметь на руках «точный, конкретный и надежный процесс налогообложения, а также понимание процесса разрешения споров». И мультиплицирование своей системы на это пространство дает КНР стопроцентную гарантию такого понимания.

«Внедрение этой системы может иметь мультипликативный эффект для тех стран, которые с ней интегрируются, – добавляет г-н Брамби. – Высокие государственные договоренности в купе с мерами по обеспечению прозрачности и борьбе с коррупцией и теневыми денежными потоками, обмен налоговой информацией могут привести к определенным финансовым преимуществам, выходящим даже за рамки налоговых ценностей», – добавляет он.

В общем всё было бы замечательно, не будь участники инициативы столь разнородными: по словам представителя Всемирного Банка, в странах «Одного пути» существует серьезный разброс в плане взимаемых налогов, а также различные процедуры содействия торговли при помощи взаимного признания таможенных стандартов. Тем не менее, заключает Брамби, при определенной политической воле сторон вполне возможно ускорение работы, связанной с внедрением в производстве «Одного пути» принципов международного налогообложения.

&gt;&gt; 2



## ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

# Будущее ЕАЭС: чистая экономика или противовес НАТО?

Попытки превратить Евразийский экономический союз в некий политический блок, сродни Североатлантическому альянсу, изначально обречены на провал, пока у стран ЕАЭС не будет некоей объединяющей их общей политической идеи, считают международные и казахстанские эксперты.

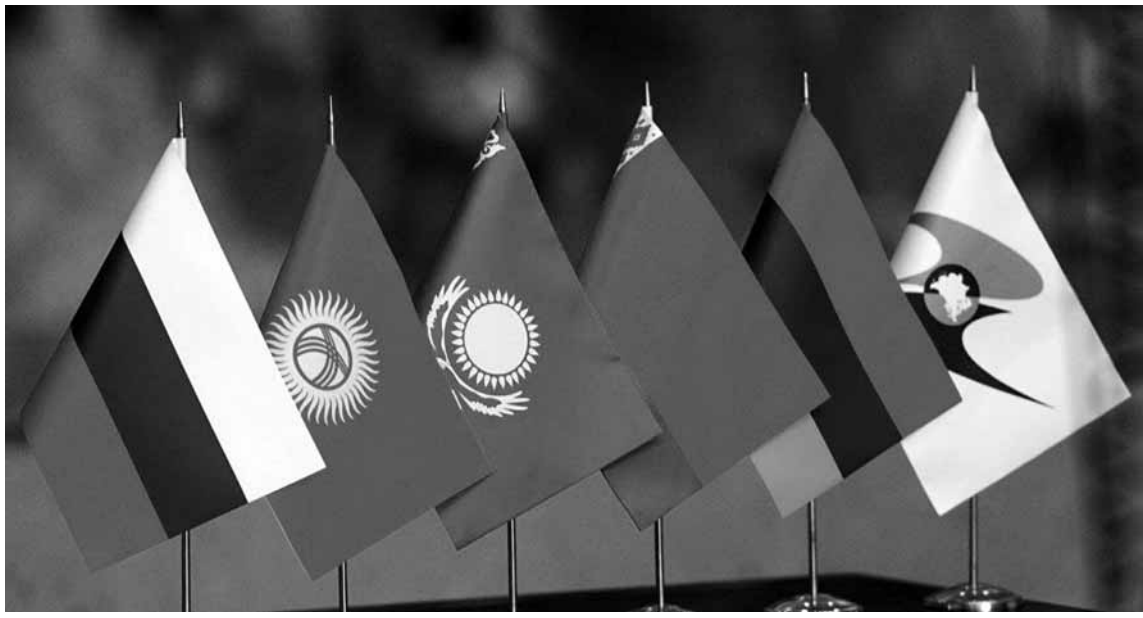
**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

### Особый подход

Исполнительный директор Национального комитета по исследованию БРИКС Георгий Толорая, являющийся одновременно директором центра российской стратегии в Азии Российской Академии Наук, считает ЕАЭС попыткой «как-то вписать экономический пояс Шелкового пути в некую общность российских интересов», и признается, что испытывает довольно большой скепсис по этому поводу. Поскольку рано или поздно экономические интересы России и Китая придут в противоречие, и тогда, движущая идея «Большой Евразии» с расширением ЕАЭС сила просто перестанет выполнять свою скрепляющую роль, а без нее центробежная сила в этом интеграционном объединении окажется непреодолимой.

Однако, по мнению другого российского эксперта – эксперта по международным отношениям, внешней политике США, российско-американским отношениям, внешней политике России, отношениям России и Европейского союза Дмитрия Суслова, в истории человечества уже был яркий и до сих пор существующий пример сложения столь же различных составных частей в единое, прекрасно функционирующее целое.

«В большом количестве существуют очень важные примеры конструирования сообществ, которые изначально казались искусственными», – утверждает Сулов. – Напомним, что США создавались как антитеза Европе, и если бы в 19 веке президентом Штатам Джеймсу Монро или Томасу Джефферсону или кому-нибудь из европейцев сказали бы, что со временем США и Европа будут представлять собой единое сплоченное сообщество, то, я думаю, они посчитали бы, что этот человек, как сформулировал министр обороны США Роберт Гейтс, должен повторно изучить свой мозг. Но на сегодня мы видим, что Европа



и США неоспоримо относятся к этому сообществу: да, там есть очень серьезные проблемы, но, тем не менее, это сообщество неоспоримо». При этом эксперт считает, что в основе этого «особого качества отношений» лежит российско-китайское сотрудничество, которое он видит в определенном «разделении труда» в регионе: Россия исполняет роль регионального стабилизатора в военном отношении, Китай является экономическим двигателем регионального развития.

Г-н Толорая в корне не согласен с таким толкованием беспроблемного сосуществования двух крупных держав в таком качестве на протяжении сколь-нибудь длительного периода времени. Хотя бы потому, что Пекин, по его мнению, вряд ли захочет отдать России пальму первенства в военном доминировании в регионе.

### НАТО из Евразии не получится

Что касается примера НАТО, как объединения разнородных элементов, то Толорая напомнил, что евроатлантический союз был сформирован как военно-политическая конструкция по одной-единственной причине: ради борьбы с коммунизмом.

«Был общий враг, сейчас этого врага пытаются вновь изобрести, даже не изобрести, а найти общий интерес», – говорит представитель РАН. – Какой общий интерес у всего евразийского пространства? Я не знаю. Есть общие интересы у России и Китая; я согласен, что России не надо вписываться ни в какой китайский проект, да и

такого проекта, как такового, как плана или стратегии – нет. Есть желание и стремление Китая, прямо скажем, колонизировать, оцивилизовать западных варваров. И это – общее желание движения на запад, подкрепленное ресурсами, но не идеологией».

Собственно говоря, общий враг, против которого могли бы активно «дружить» Россия и Китай, уже имеется, признают оба эксперта: речь идет о США. Но дружба против Штатов едва ли будет иметь долгосрочный и крепкий характер, убежден исполнительный директор Казахстанского совета по международным отношениям **Искандер Акылбаев**.

«Я бы не стал переоценивать российско-китайские отношения, потому что много подводных камней, которые присутствуют в этих отношениях, там много серых зон, и я даже не решусь сказать, насколько эффективна эта работа, – считает Акылбаев. – И в российском экспертном сообществе есть разные лагеря и разные мнения по этому поводу, что указывает на то, что этот вопрос дискуссионный. В этом направлении я бы отметил, что зачастую лидеры двух стран – России и Китая – говорят о том, что не позволят вмешиваться в свои взаимоотношения третьим странам и вмешиваться в дела евразийского пространства, то есть какое-то определенное разделение труда у нас есть».

Но китайские эксперты, как отмечает Акылбаев, не слишком согласны с таким разделением ролей. «В этом отношении КНР старается быть всеобъемлющим игроком, и

здесь у многих возникает вопрос – насколько Россия готова оставаться неким солдатом, обеспечивающим безопасность, и насколько ресурсы позволяют России играть на экономическом поле какую-то роль в регионе», – уверен он.

### Что в этой ситуации ждет Казахстан?

По мнению казахстанского политолога **Аскара Нурши**, политическая карта региона будет неизменной еще 30–40 лет, поскольку она привязана к нефтегазовой парадигме развития региона.

«Как только парадигма сменится, полностью поменяется политическая карта, – считает Нурша. – И нельзя забывать, что мы можем заигрывать во всекие схемы, но если забывать о своем народе, то он может очень сильно удивить. Возьмем Армению, очень сложная ситуация – экономика, охрана границ, Карабах, Турция», – отмечает он.

В связи с этим, по мнению этого эксперта, элитам крупных игроков ЕАЭС необходимо сосредоточиться на экономическом развитии своих стран, увеличивая привлекательность интеграционного проекта экономическими достижениями, а увлекаться не сомнительными возможностями «дружить» против сверхдержав. Между тем, по его мнению, участники Евразийского союза переходят из одной стадии его развития в другую с теми же экономическими проблемами, что были у них до вступления в ЕАЭС – и это отсутствие результата может стать одним из главных причин провала преобразования экономического союза в политический.

## Проект закона «О Совете Безопасности» одобрен

Мажилис на пленарном заседании одобрил проект закона «О Совете Безопасности Республики Казахстан», предусматривающий признание Совбеза координирующим конституционным органом.

**Салим САКЕНОВ**

«Проект закона определяет правовой статус, компетенцию и организацию деятельности Совета Безопасности Республики Казахстан. Таким образом, законопроектом предлагается признать координирующим конституционным органом Совет Безопасности», – заявил министр юстиции **Марат Бекетаев**. Законопроектом определены правовой статус, основы деятельности, задачи и функции Совета Безопасности, и насколько ресурсы позволяют России играть на экономическом поле какую-то роль в регионе», – уверен он.

### Что в этой ситуации ждет Казахстан?

По мнению казахстанского политолога **Аскара Нурши**, политическая карта региона будет неизменной еще 30–40 лет, поскольку она привязана к нефтегазовой парадигме развития региона.

«Как только парадигма сменится, полностью поменяется политическая карта, – считает Нурша. – И нельзя забывать, что мы можем заигрывать во всекие схемы, но если забывать о своем народе, то он может очень сильно удивить. Возьмем Армению, очень сложная ситуация – экономика, охрана границ, Карабах, Турция», – отмечает он.

В связи с этим, по мнению этого эксперта, элитам крупных игроков ЕАЭС необходимо сосредоточиться на экономическом развитии своих стран, увеличивая привлекательность интеграционного проекта экономическими достижениями, а увлекаться не сомнительными возможностями «дружить» против сверхдержав. Между тем, по его мнению, участники Евразийского союза переходят из одной стадии его развития в другую с теми же экономическими проблемами, что были у них до вступления в ЕАЭС – и это отсутствие результата может стать одним из главных причин провала преобразования экономического союза в политический.



По словам министра юстиции РК М. Бекетаева, новым законопроектом определены правовой статус, основы деятельности, задачи и функции Совета Безопасности. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

## Один пояс, один путь – одна фискальная система?

<< 1

При этом, как подчеркивает комиссар налогового и таможенного управления Нидерландов **Яап Уйленбрук**, грядущие изменения не должны сваливаться на голову казахстанским бизнесменам и предпринимателям – остальных участников «Одного пути» – как снег на голову, они обязательно должны быть в общем доступе и обсуждаться всеми участниками процесса.

«Только после этого они могут направляться в парламенты и в правительства, – убежден голландский фискал. – Также необходимо выстроить четкие механизмы оспаривания, механизмы разрешения налоговых и таможенных споров, в том числе – и через фискальные органы, а не только через суд. В Нидерландах существует возможность подачи жалоб на поведение фискалов через парламент, который вправе затребовать объяснений по поводу интереса налоговиков к той или иной компании. Поэтому налоговые органы ограничиваются не только фискальным законодательством, но и принципами равного отношения к налогоплательщикам, принципом тщательных проверок, справедливости отношений», – добавляет он.

Помимо этого, в Европе в обязанности налоговиков вменяется «коммуникативность»: фискалы обязаны там постоянно объяснять аспекты налогового регулирования гражданам: по словам Уйленбрука, европейский фискал ведет «отдельный образ жизни», сопоставимый с особым образом жизни служителей Фемиды, но в итоге налоговая служба становится важным фундаментом экономического развития.

Ну а профессор Венского университета экономики и бизнеса **Джеффри Оуэнс** предлагает обратить внимание на то обстоятельство, что гармонизировать налоговые законодательства и нормативно-правовые акты с международными стандартами – это даже меньше, чем полдела. Вся проблема в том, как потом эти нормы будут применяться на практике – и это, по его мнению, вообще тема отдельного разговора, когда речь заходит о постсоветском пространстве.

«Даже если у вас будут существовать четко прописанные законы,

нодательством РК решением председателя Совета Безопасности».

Глава вторая закрепляет состав Совета Безопасности, полномочия его председателя и членов, а также деятельность Совета Безопасности. «Таким образом, предлагается закрепить следующие полномочия: осуществление руководства деятельностью Совета Безопасности, созыв заседаний и оперативных заседаний совета, утверждение положения о Совете Безопасности, а также осуществление иных полномочий, предусмотренных законодательством», – пояснил министр.

«Принятие законопроекта позволит определить место и роль Совета Безопасности Республики Казахстан, как координирующего органа по обеспечению национальной безопасности и обороноспособности страны», – подчеркнул Бекетаев.

Также одобрен в первом чтении пакет поправок в действующее законодательство по вопросам деятельности Совета Безопасности.

«Законопроектом предусмотрено, что поправки, предлагаемые в Бюджетный кодекс, не распространяют на аппарат Совета Безопасности требования по разработке стратегических планов», – уточнил глава миноста.

# Марафон оздоровит страну

На предстоящий в Астане VI Marathon уже зарегистрированы более 6000 человек. Организаторы ожидают, что данная цифра перевалит за 6500. Об этом сообщил член Совета директоров компании VI Group **Бауыржан Исабаев**.

**Арман БУРХАНОВ**

27 мая в Астане пройдет уже традиционный, ежегодный VI Marathon. В предстоящем событии уже зарегистрированы более 6000 человек, тогда как в прошлом году этот показатель составил 4500 участников. Как и в прошлом году участникам будут доступны дистанции 5, 10, 21 и 42,2 км. Также состоится детский забег на 2 км.

«Для города это большое событие. В нынешнем марафоне порядка 6000 человек зарегистрированы. В ближайшее время еще примерно 500 человек ожидаем, что зарегистрируются, чтобы принять участие. Погода будет благоприятная, весенняя и очень хорошая. На марафон зарегистрированы участники из 19 стран. Также в их числе наши сотрудники и зарубежные партнеры», – заявил член Совета директоров компании VI Group **Бауыржан Исабаев**.

«Для безопасности и комфорта бегунов будут реализованы надлежащие меры: тейпирование, разминка, каждый 10 км трассы будет снабжен пунктами с водой, фруктами и изотониками, будут дежурить врачи и кареты скорой помощи. Для зрителей и болельщиков будут предусмотрены кейтеринг, культурная программа с участием казахстанских артистов. За несколько дней до самого марафона,



25 мая, в Астана Триатлон парке откроется спортивная ярмарка», – добавил спикер.

Главным судьей марафона станет многократный призер Олимпийских игр, кубков мира и Азии, а также Азиатских игр, заслуженный мастер спорта РК по легкой атлетике **Дмитрий Карпов**. Помощник главного судьи – мастер спорта международного класса и единственный человек, пробежавший в одиночку крупнейшие пустыни мира, **Марат Жыланбаев**.

«Мне нравятся такие компании, которые заботятся о городе и о здоровье страны, о развитии своего персонала. Самый доступный вид спорта – это бег, и бегать можно везде. У меня в Астане около тысячи учеников. Думаю, многие из них будут участвовать в предстоящем марафоне на разных дистанциях», – рассказал **Марат Жыланбаев**.

Организаторы заявляют, что марафон на 100% благотвори-

тельный. Это означает, что все деньги, внесенные за участие в мероприятии, напрямую идут в корпоративный благотворительный фонд VI-Жулдызай. И если в 2016 году благодаря сборам с марафона удалось собрать 10 млн тенге, а в 2017 году – 16 млн тенге, то уже в этом году организаторы ожидают, что сумма сборов превысит 20 млн тенге.

«Наш фонд занимается социальной адаптацией детей с особыми потребностями через творчество. А в 2015 году мы начали реализовывать и медицинские проекты. Более 2,5 тыс. детей со всего Казахстана прошли у нас реабилитацию, 468 из них мы прооперировали, мы привозим зарубежных врачей и в Астане они проводят операции и мастер-классы для наших хирургов. Мы поняли, что вывозить за рубеж постоянно всех обращающихся невозможно. И пришли к выводу, что мы можем привозить врачей в Казахстан, это очень

эффективно. Такие проекты как марафон дают нам возможность приобрести дорогостоящее оборудование и проводить лечение и реабилитацию по самым передовым методам, которые есть сегодня в мире. Для наших детей это очень важно, и мы ждем этот марафон ежегодно», – рассказывает заместитель директора КБФ VI-Жулдызай **Алтынай Танирбергенова**.

Как сообщили организаторы, участники, занявшие призовые места, получат подарки от компаний-партнеров марафона. Общий призовой фонд составил 5 млн тенге, на эту сумму свои призы предоставляет «Атлант», World Class, «Мир спорта». Также нас поддержали отель Hilton Astana, Tassay, 2GIS, Luna Berikova, Dinara Satzhan, APPAZOV branding agency.

Регистрация на марафон открыта до 20 мая включительно на сайте: [www.bi-marathon.kz](http://www.bi-marathon.kz).

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altosco Partners»

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

б/ц «Нурлы-Тоғыз», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: [kursiv@kursiv.kz](mailto: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:  
Мария 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 ШЕКУНОВИЧ  
«Тенденции»  
Айгуль ИБРАЕВА  
«Культура и стиль»  
Елена ШТРИТЕР

Фотограф:  
Олег СТИВАНК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

Технический редактор:  
Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер:  
Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Елена ГРИБАНОВСКАЯ  
Елена ШУМКИНА

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

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

Корреспонденты в г. Астане:  
Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве культуры и информации  
Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПНК «Дэуір».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 010 экз.

# Станет ли Узбекистан локомотивом Центральной Азии?

Несмотря на наблюдаемые масштабные изменения, по целому ряду моментов экономического характера Узбекистан все еще уступает Казахстану. Тем не менее южный сосед имеет шансы догнать и перегнать нашу страну. Подробности – в материале «КЪ».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Еще год назад прилетающие в международный аэропорт Ташкента, носящий ныне имя первого президента Узбекистана Ислама Каримова, граждане других стран сталкивались, наверное, с самими жесткими проверками в мире. Складывалось впечатление, что сотрудники пограничной и таможенной служб чуть ли не в каждом иностранце видели шпиона. Потому тщательно изучались и личность прибывшего в Узбекистан, и содержимое его багажа. Нередко эти «процедуры» занимали до полутора, а то и до двух часов.

## Почти, да не совсем

Ныне все изменилось. Можно сказать, кардинально. Прохождение пограничной и таможенной служб занимает максимум 10–20 минут. Никаких очередей, никаких подозрительных взглядов – Алматы и Астане поучиться стоит. Все как дню в Европе. Ну, почти. Поскольку встречающих-провожающих в здании аэропорта по-прежнему не пускают. Им, как и в эпоху правления Ислама Каримова, положено за забором пребывать. Здесь же и местные таксисты. Не заметить их сложно. Хотя ведут они себя несколько скромнее своих коллег из казахстанских мегаполисов. С назойливо-нудящими возгласами «такси, брат, такси» не ходят. Ташкентские «бомбилы», выбрав стратегически удобное место возле ворот, откуда выходят прилетевшие в столицу Узбекистана люди, свое слово «такси» произносят в стиле лисы Алисы и кота Базилио: «Мы вас проводим. Куда вам надо?»

Если решились воспользоваться их услугами, готовьтесь торговаться. При этом понимая, что каждого клиента авиакомпаний таксисты рассматривают в качестве «кошелька на ножках». Потому и задавать вопросы вроде «Сколько будет до Чиланзара или Юнусабада?» (жилые массивы Ташкента. – «КЪ») абсолютно бессмысленно. Ответ будет стандартным: «Сколько не жалко». Могут, правда, запросить и \$10, что для столицы Узбекистана является умопомрачительной суммой за услуги такси. На самом деле в главном городе Республики Узбекистан стоимость проезда в такси намного



ниже в сравнении с Астаной или Алматы. От центра города до окраинных микрорайонов можно доехать за 10–12 тыс. сумов, что составляет приблизительно 408–490 тенге. И это несмотря на то, что и сам Ташкент намного больше, и цены на бензин выше будут. К примеру, литр более ходового в Узбекистане АИ-80 на так называемых государственных заправках стоит 3800 сумов (около 150 тенге. – «КЪ»), а АИ-91 – 4300 сумов, или 170 тенге. Что касается коммерческих АЗС вроде «Лукойла», то там предлагают уже АИ-92 за 6900 сумов за литр, что эквивалентно 271 тенге по официальному курсу.

## Наличка против «пластика»

Кстати, автозаправочные станции являются одними из немногих заведений, где за предоставленные услуги можно рассчитаться с помощью банковских карточек. Несмотря на проведенную президентом Шавкатом Мирзиевым еще в 2016 году валютную реформу, фактически уничтожившую черный рынок валют, в Республике Узбекистан, как в нашей стране в начале 2000-х годов, наблюдается недоверие к «пластику» и больше ценятся наличные деньги. Более того, на предприятиях малого и среднего бизнеса можно встретить две цены за одну и ту же услугу или товар. Оплата «пластиком» дороже на 10, а то и на 20%.

**В 2017 году товарооборот между Казахстаном и Узбекистаном вырос на 31%, достигнув \$2 млрд. Положительная динамика товарооборота зафиксирована и в I квартале текущего года. Ожидается, что в 2018 году он составит \$3 млрд, а к 2020 году вырастет до \$5 млрд.**

Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

Почему это происходит, «КЪ» объяснил назвавшийся Ихтиером владелец небольшого кафе в ташкентском жилом массиве Катартал. «На самом деле все просто. Все товары для своего кафе я покупаю на базаре. Мне очень много не надо: пару мешков риса, несколько килограммов мяса, лука, морковки, других овощей, зелени разной. Там всегда просят наличные. За наличные и торговаться принято. Идешь и процентов на 15 первоначальную цену скидываешь. Можно все эти продукты купить и в большом магазине. Цены там бывают даже чуть ниже, чем на базаре. Но максимум на 5 процентов. И торговаться уже не получится. Нельзя», – заметил в беседе с «КЪ» Ихтиер.

Есть, по его словам, и еще один факт, из-за которого его родственники и друзья отдают предпочтение наличным деньгам. Связан он с деятельностью банков. «У меня жена учителем работает. Было постановление правительства, что половину зарплаты таким, как она, будут платить наличными. Но так было всего пару раз. Обычно прямо говорят: наличных нет, идите в банк. Да, теперь у нас, как и у вас в Казахстане, банкоматы появились. Их только найти надо. Пошли мы в один банк, в другой, нашли их, но там тоже наличных нет. Потом, при снятии денег с «пластика» банки тоже свои проценты снимают. Кто-то один процент, кто-то – два.

Еще и ограничения выставляют – не больше 400 тыс. сумов (около 16 тыс. тенге. – «КЪ») в день. Совсем невыгодно! А без налички никак нельзя. Особенно когда к вам в Шымкент едешь, где наш «пластик» совсем не котируется», – подчеркнул Ихтиер.

## Торговая Мекка жителей Ташкента

Надо заметить, для жителей Ташкента административный центр Южно-Казахстанской области стал своего рода торговой Меккой. Каждую субботу и воскресенье тысячи жителей столицы Узбекистана отправляются за различными товарами в Шымкент. Свою роль играет и относительно небольшое расстояние между городами – около 110 километров. Особым спросом пользуются подсолнечное и сливочное масло, мука, макаронные изделия и алматинские конфеты. Активно скупаются ташкентцами бытовая химия, стиральные машины, газовые плиты, холодильники и телевизоры. Безусловно, все это есть и в Ташкенте, но в Шымкенте эти товары дешевле на 30–40%. Наконец, по словам владельца туристической компании в Ташкенте Сардора Усманова, все больше граждан Узбекистана предпочитают через Шымкент и Алматы отправляться на отдых на курорты Европы и Азии.

«У меня из 10 формируемых групп для поездки на моря 7–8 едут через

Шымкент или Алматы. В отличие от нашей страны ваши авиакомпании каждое лето организуют чартерные рейсы, которые значительно удешевляют стоимость поездки. И поскольку с приходом Мирзиева уровень жизни наших граждан стал постепенно расти, я думаю, что уже в этом году число желающих поехать на море существенно вырастет. Не сомневаюсь, что в ту же Турцию они отправятся через Шымкент», – заметил в беседе с «КЪ» Сардор Усмано.

## Все может измениться

То, что между Узбекистаном и Казахстаном наблюдается значительное расширение сотрудничества, подтвердили и президенты обеих стран Шавкат Мирзиев и Нурсултан Назарбаев. Во время их последнего телефонного разговора, состоявшегося 4 мая, было подчеркнуто, что в прошлом году товарооборот между двумя странами вырос на 31%, достигнув \$2 млрд. При этом, по информации из официальных источников, в 2017 году экспорт из Казахстана в Узбекистан составил \$1,3 млрд, а импорт из Узбекистана в Казахстан – более \$735 млн. Положительная динамика товарооборота зафиксирована и в I квартале текущего года. Ожидается, что в 2018 году он составит \$3 млрд, а к 2020 году вырастет до \$5 млрд.

Интересно, что все собеседники «КЪ», с которыми довелось пообщаться в Ташкенте, верят в успех экономических реформ Шавката Мирзиева, согласно которым в Узбекистане будет активно развиваться автомобилестроение, текстильная и перерабатывающая промышленность, туризм, медицина, сфера образования и, конечно же, сельское хозяйство. Достаточно сказать, что в 2018 году Узбекистан планирует продать за рубеж свою плодовоовощную продукцию на сумму более \$2 млрд. Очень похоже, что верят в предстоящие масштабные преобразования в Узбекистане и в странах Запада. Показательной является информация от пресс-секретаря президента Республики Узбекистан Комила Алмаджнова, что в ходе официального визита Шавката Мирзиева в США с 15 по 17 мая планируется подписание более 40 торговых-экономических и инвестиционных соглашений на общую сумму \$8,5 млрд. О создании совместных производств на территории Узбекистана с начала текущего года объявили Турция, Индия и Германия. Так что не исключено, что шутка Ихтиера может таковой и не оказаться: «Сегодня жители Узбекистана едут на работу в Казахстан, а завтра все поменяется, и граждане Казахстана поедут к нам не отдыхать, а работать».

## Цифровая трансформация банковских услуг

АО «Altyn Bank» подвело первые итоги своего нового проекта Altyn-i – первого в Казахстане цифрового банка, исключая необходимость посещения отделений, базирующегося на клиентоориентированных бизнес-процессах и нацеленного на продвинутую аудиторию, желающую сэкономить свое время.

Арман БУРХАНОВ



распознавания – до 98%», – рассказала директор по развитию цифрового банка Altyn-i Асель Марченко.

Существенным плюсом оказалось и то, что отсутствие физических отделений и перевод операций в онлайн позволяют банку предложить своим клиентам низкие тарифы и выгодные процентные ставки по кредитам. А за движением денег по депозитам клиент следит сам в режиме реального времени. Кроме того, как отмечает начальник управления маркетинга Altyn Bank Александр Дегтярев, система позволяет менеджерам банка определить, какие услуги больше всего интересуют клиента, чем он чаще всего пользуется, и в зависимости от этого предлагать ему дополнительные продукты в данном направлении. Например, если он осуществляет международные переводы, банк предлагает ему открыть валютную карточку. А для клиентов, любящих шопинг, путешествия или являющихся гурманами, были разработаны пакетные предложения («Сёрфер», «Шоппер» и «Гурман»), которые позволяют клиенту за путешествия, шопинг или посещение ресторанов увеличить свой Cashback до 1,5%; получить начисление в виде 7% на остаток счета в национальной валюте; а также произвести бес-

платно первые 5 снятий наличных в любых банкоматах.

В целом стоит отметить, что показатели самого Altyn Bank действительно высоки. «Мы показали высокие темпы роста за 4 года. На 1 апреля 2018 года банк занимает 13-е место по размеру активов и по размеру депозитов физических лиц, 10-е место по размеру депозитов юридических лиц, 3-е место по доле ликвидных активов и 27-е место по просроченным кредитам (90+). Высокое качество кредитного портфеля, прибыльность банка и ликвидность обеспечивают нам самые высокие рейтинги (Fitch – «BB», Moody's – «Ba2») среди БВУ и служат гарантией стабильности нашим существующим и новым клиентам», – подчеркивает председатель правления АО «Altyn Bank» Аскар Смагулов. По его словам, проект Altyn-i стремительно набирает обороты – число активных клиентов цифрового банка выросло с 26 тыс. в декабре 2017 года до более 48 тыс. клиентов в мае 2018 года, 70% из которых зарегистрировались с помощью мобильного телефона. Рост депозитного портфеля увеличился почти в 2 раза, достигнув 4,4 млрд тенге, а активный рост кредитного портфеля показал динамику с 6,3 до 15,1 млрд тенге.

## Сирийские перипетии

На днях в Астане завершились девятые переговоры по урегулированию конфликта в Сирии. Страны-гаранты отметили необходимость наращивания гуманитарной помощи, а также согласовали, что следующие встречи пройдут в июне и июле нынешнего года в Анкаре и Сочи соответственно.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Страны-гаранты в лице Турции, Ирана и России сделали совместное заявление по итогам очередных, девятых переговоров по сирийскому конфликту. Участники отметили необходимость наращивания гуманитарной помощи, а также подтвердили приверженность борьбе с терроризмом на территории Сирии.

Согласно заявлению следующая встреча по урегулированию конфликта пройдет в российском Сочи в июле нынешнего года. Помимо этого в июне в Анкаре запланировано заседание рабочей группы по освобождению заложников.

Между тем, как отмечали участники встречи в Астане, единственный способ урегулировать сирийский кризис – это переговоры, основанные на взаимном доверии и понимании. «Я убежден, что Казахстан согласился провести эти мирные переговоры по Сирии, сделав Астану платформой для поддержки переговоров в Женеве под эгидой ООН. Одно из главных достижений сирийского процесса в Астане – это создание зон деэскалации, механизмов по мониторингу режима перемирия в Сирии и рабочей группы по обмену задержанными», – заявил заместитель министра иностранных дел РК Ержан Ашикбаев.

В кулуарах открытой панельной сессии и пресс-конференции в рамках переговоров представители МИД РК пояснили, что встречи по урегулированию сирийского конфликта могут вернуться в Астану. А пока запланированы встречи



в Сочи и Анкаре. Эти слова подтвердил и спецпредставитель РФ по сирийскому урегулированию Александр Лаврентьев. Однако он отметил, что после встреч в Сочи и Анкаре запланированы переговоры в Иране, а в каком именно городе, пока не согласовано.

«Относительно тех слухов, которые распространялись в ряде западных СМИ в отношении кончины Астанинского процесса, я могу вам с уверенностью сказать: они сильно преувеличены. Астанинский процесс жив, он будет продолжаться, и, как мы видим, он дает достаточно ощутимые положительные результаты», – сказал спикер.

Однако сирийская вооруженная оппозиция крайне против переноса встреч в другие страны. «Мы прибыли сегодня в Астану, чтобы обсудить в Астане и только в Астане – не в другом месте – все вопросы и аспекты данного конфликта. Если страны-гаранты хотят поехать в другую страну, то это касается только их, а мы хотим, чтобы переговоры продолжались только в Астане», – заявил глава делегации Ахмад Тома.

Помимо этого представители вооруженной сирийской оппозиции заявили, что мирное население страны подвержено актам насилия со стороны Российской Федерации. Это может стать отказом оппозиционеров от участия в переговорах, которые пройдут в Сочи.

«Россия должна пересмотреть свою позицию, чего они хотят.

Хотят ли они продолжить убивать сирийский народ с военной базы в Хмеймиме. Если они пригласят нас на переговоры в Сочи, то мы туда не поедем», – заявил помощник главы делегации сирийской вооруженной оппозиции Ясер Абдул Рахим.

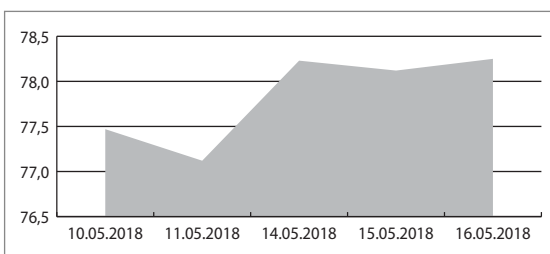
По словам спикера, в Центре примирения враждующих сторон сирийцев насильственно переселяют в колонии в Гуте и Хомсе: «Они насильственно переселяют людей и угрожают им. Либо подчиниться Башару, либо быть убитыми насильственным образом».

К слову, за несколько дней до начала переговоров стало известно, что от участия воздержались представители США. В беседе с «КЪ» политолог Ислам Кураев отметил, что участие Штатов во встрече в Астане означало бы признание американцев в беспомощности на сирийских переговорах. «На мой взгляд, результат от астанинской площадки был колоссальный, который придал маневренность сторонам, и они решили ряд внутренних вопросов путем переговоров. Как мы видим, стороны могут и хотят найти компромиссы и решать сложившуюся ситуацию. Как мне кажется, следующей фазой развития событий все же будет столкновение двух сил: это коалиция Асада и оппозиции против поддерживаемых США курдов. Для этого и продолжили Астанинский процесс».



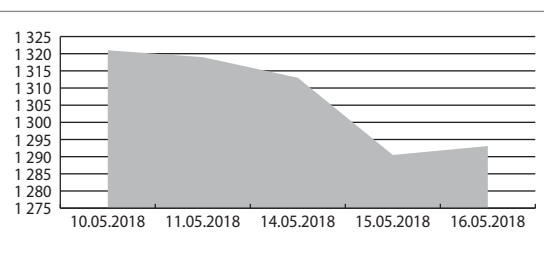
# ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (10.05 – 16.05)



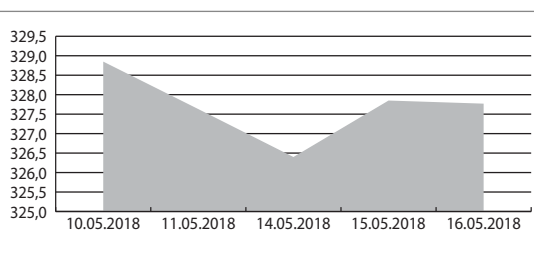
Цены на нефть повышаются на фоне продолжающихся столкновений на Ближнем Востоке и новых антииранских санкций.

GOLD (10.05 – 16.05)



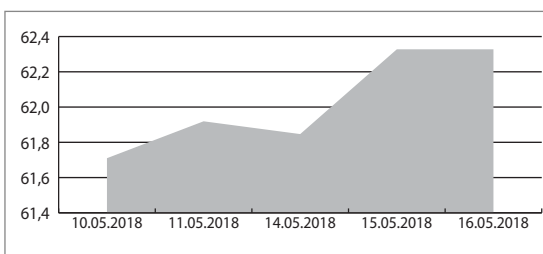
Золото находится в режиме консолидации после удорожания на прошлой неделе, трейдеры переходят к более рискованному активу.

USD/KZT (10.05 – 16.05)



Тенге несколько укрепился на фоне дорожающей нефти, однако негативные внешние факторы не дают развернуться курсу.

USD/Rub (10.05 – 16.05)



Курс рубля безразличен к росту нефти, реакция рубля на общий спрос на риски по нефти сильнее.

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

# ЕЦБ меняет политику

**Петр ПУШКАРЕВ,**  
**шеф-аналитик ГК TeleTrade**

Как и весь май, видимо, торги продолжатся на встречных курсах. В какие-то моменты верх снова возьмет доллар, следуя инерции укрепления американской валюты с середины апреля. Но мы уже видели, как доллар, преодолев некоторое расстояние, быстро выдыхается, теряя позиции в основных валютных парах. Участники рынка вспоминают в такие моменты о долгом тренде ослабления доллара, который господствует на протяжении последних полутора лет, а кто-то начинает высматривать и признаки начала очередного витка ослабления американской валюты.

### Почему доллар колеблется

Частичный вывод капиталов из доллара многие месяцы связан с торговыми войнами и с усталостью части опытных игроков и фондов от слишком медленных действий Федеральной резервной системы. За 3 последних года процентные ставки в США поднялись суммарно на 1,5%, что в режиме накопительного эффекта начинает сказываться, возрождая интерес к покупке доллара. Однако при этом ставки в США по-прежнему чрезвычайно далеки от привычных в прошлом уровней 4–5%, которые ФРС поддерживала в периоды экономического роста. Теперь же ставка

ФРС по федеральным фондам не добралась и до 2,5–3% годовых, завышенных ФРС на ближайшие годы как нейтральные уровни.

Противоречивые сигналы доллару посылает инфляция. Согласно апрельской статистике, инфляционное давление в США ускорилось, что указало на возможно более быстрый прогресс в ужесточении политики ФРС. Не успел доллар как следует разогнаться, как уже обновленные отчеты 9–10 мая показали отставание реальной инфляции от разгулявшихся аппетитов рынка к покупке доллара.

Важных порций статистики из США на неделю не ожидается, а настроения по доллару определит инерция, плюс технические модели графиков, плюс настроения в конкурирующих с долларом валютах. Неоднозначный фактор – резкий рост доходности американских «казначеек»: результат снижения спроса на них же, но одновременно и приманка, которой активно пользуются рыночные СМИ и информационные агентства для дальнейшего разгона долларовой тренда.

### ЕЦБ скоро «нажмет на газ»

Параллельно начинают выключать мягкость в политике и другие центробанки мира. О скором окончании активной работы печатного станка с выкупом облигаций стран и корпораций Европы напомнил 14 мая глава ЦБ Франции Виллеруа де Гало: «Время, когда наши чистые

покупки активов закончатся, приближается». При этом ЕЦБ «не будет откладывать выход из программы количественного смягчения ради того, чтобы помочь ряду государств еврозоны справиться с их долговыми проблемами». Де Гало сделал и еще более сильное заявление: «Что касается первого повышения ставки, то мы могли бы дополнительно ориентировать (рынки) по срокам: «после» (окончания программы покупки активов) означает несколько кварталов, но не лет».

Тем самым де Гало, как один из важных членов управляющего совета ЕЦБ, фактически напомнил: скоро и в Европе, а не только в США настанет время для более жесткой монетарной политики, что может привести к быстрому, взрывному росту курса евро/доллар опять этой осенью – притом что соответствующие официальные формулировки ЕЦБ внесет в свое сопроводительное заявление уже летом – 14 июня или, самое позднее, 26 июля. А значит, всякий раз, когда котировки евро по инерции продолжают соскльзывать вниз – к уровню 1,18, как сейчас, или, возможно, ниже, рынки притормаживают, держа в уме будущий весьма вероятный рост евро в ближайшие месяцы выше годового максимума 1,2550, показанного парой EUR/USD в феврале.

На неделе игроки будут внимательно образом прислушиваться, не последуют ли из стана ЕЦБ еще какие-либо фразы в отношении сроков изменения политики. Аналогичные сигналы дважды в интервью BBC посылал и Марк Карни из Банка Англии, который

«спихнул» фунт вниз от 1,42, но и поддержал фунт возле 1,35, примерно обозначив разумные края торгов в ближайший месяц. В среду, 23 мая, пролил некоторый свет на путь фунта может обширный отчет по британской инфляции.

### Рубль и тенге не могут стоить как при дешевой нефти

Подорожавшая после выхода Трампа из ядерной сделки с Ираном нефть стоит уже почти \$80, что обязательно в самое ближайшее время положительно скажется на курсе рубля и на курсе тенге. Национальные валюты России и Казахстана как крупных экспортеров черного золота просто не могут при нефти по \$80 стоить столько же, как и полтора года назад при нефти по \$40–45 за баррель. Укрепление рубля и тенге – вопрос самого ближайшего времени, а значит, доллар будет плавно продвигаться вниз, для начала к отметкам 60 рублей и 325 тенге за единицу американской валюты. От более быстрого удешевления доллар в России и в Казахстане удерживает больше психология и населения, и бизнеса, находящихся под гипнозом антиросийских санкций США. Людям у нас свойственно скатываться в негатив. На деле же влияние принятых против России мер в металлургии, энергетической и оборонной отраслях сильно преувеличено. Однако хороший задел в виде объемных валютных резервов и положительные внешнеторговые балансы свидетельствуют о недооцененности как тенге, так и российского рубля.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

# Пути сырьевых товаров расходятся

**Оле ХАНСЕН, главный стратег по товарно-сырьевым рынкам Saxo Bank**

Резкий поворот в геополитической ситуации за последние недели оказал серьезное влияние на рынок сырьевых товаров. В то время как цены на сырую нефть и золото выиграли от роста неопределенности в мировой политике, перед глазами на промышленные металлы стоит риск снижения темпов экономического роста.

Товарные рынки взяли резкий старт в 2018 году, но далее оказались под серьезным давлением, обусловленным растущим напряжением в торговых отношениях, угрожающим замедлить уже снизившиеся темпы экономического роста. Мы наблюдаем многочисленные источники геополитических рисков, включая противостояние России и Запада в Сирии, а также Ирана против Саудовской Аравии и США. Дополнительно к увеличению уровня неопределенности напряженное способствовало росту цен на нефть и в некоторой степени на золото.

Сырая нефть оказалась в более широком торговом диапазоне после резкого роста во второй половине 2017 года. Благодаря уверенному росту поставок из стран, не входящих в ОПЕК, особенно сланцевой нефти из США, рынок почти достиг баланса спроса и предложения, несмотря на то, что странам ОПЕК+ удалось договориться и ограничить добычу. При продолжении пере-

смотря поставок из стран, не входящих в ОПЕК, за 2018 год в сторону увеличения рост мирового спроса остался стабильным и составил около 1,6 млн баррелей в сутки.

Нарастающая напряженность в сфере торговли между США и Китаем, которые являются крупнейшими потребителями нефти в мире, может оказать влияние на спрос. Еще более важно то, что проблемы в Сирии и решение Дональда Трампа по санкциям, которое ожидается в мае, могут повлиять на предложение.

Недавнее назначение нескольких «ястребов» в ближайшем окружении Трампа, особенно Джона Болтона в качестве советника президента США по национальной безопасности, повысило риск того, что США введут новые санкции против Ирана. Вероятно, из-за этого страна не сможет производить и экспортировать сырую нефть в нынешних объемах.

Поддержку оказывает и продолжающееся ухудшение перспектив Венесуэлы в плане сохранения темпов производства, а также появление признаков того, что производители сланцевой нефти в США отчаянно пытаются соответствовать ожиданиям в плане роста ввиду ограничений, связанных с трубопроводами.

Мы ожидаем, что изменение цены на нефть Brent в основном останется в диапазоне около \$10 при сильной напряженности в отношениях между США и Россией и санкциях США против Ирана, которые, возможно, временно подтолкнут ее к отметке \$75 за баррель. Геополитическая

ситуация может накаляться, но такие обострения вряд ли продлятся долго. Пока не будет угрозы для предложения, эскалация может привести к увеличению добычи в странах, не входящих в ОПЕК, при этом возможно, что риск для роста и спроса повысится. С учетом риска усиления перебоев и успеха ОПЕК в сокращении добычи мы повышаем наш прогноз по нефти Brent на конец года на \$7, до \$67 за баррель, а по WTI – на \$5, до \$62 за баррель.

Золото является одним из немногих металлов, которые смогли сохранить положительную доходность в этом году. Однако после нескольких неудачных попыток прорвать коридор сопротивления в \$20 выше \$1355 за унцию многие инвесторы в данный момент занимают выжидательную позицию. Хотя внимание к инфляции снижается (что было ключевым фактором в начале года), мы считаем, что инвесторы продолжат стремиться к диверсификации и будут стараться защититься от последствий напряженности в сфере торговли и геополитики, а также от увеличения волатильности на мировых рынках акций.

На этом основании мы сохраняем игру на повышение по золоту выше \$1280 за унцию и считаем, что его цена может превысить уровень \$1375, открывая возможность для маневра в сторону \$1480 за унцию.

У серебра есть потенциал для возвращения в связи с продолжительной поддержкой у золота. Это

происходит потому, что хедж-фонды держат рекордные короткие позиции, в данный момент подверженные сжатию, в связи с отсутствием ценового маневра в сторону понижения, который мог бы обеспечить поддержку, а также в связи с тем, что по сравнению с золотом серебро стоит относительно мало, а соотношение цены золота и серебра достигло почти самого высокого уровня за последние два года.

Что касается зерновых культур, в том числе кукурузы, пшеницы и сои, этот сектор бодро начал 2018 год, а так называемые погодные премии росли, что привело к борьбе хедж-фондов за то, чтобы покрыть комбинированные рекордные короткие позиции (такими они были в начале года).

В ближайшие месяцы очень важно обращать дополнительное внимание на риторику торговой войны между Китаем и США. В качестве реакции на предполагаемые пошлины на импорт китайских товаров в США Китай в отместку пригрозил повышением импортных пошлин на ряд американских продуктов, в том числе на сою, цена которой упала на 5%, прежде чем восстановиться. Китай является крупнейшим в мире покупателем американской сои, но когда все утрачено, едва ли США и Китай смогут жить друг без друга, так как остальные крупные экспортеры, особенно из Южной Америки, просто не могут удовлетворить быстро растущий спрос со стороны КНР.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (10.05 – 16.05)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Казкомбанк	3,23%	БАСТ	-0,80%
PA KазНұмалга	2,96%	Банк БТБ	-0,75%
Сбербанк	1,09%	КЕГOC	-0,46%
KAZ Flinorals	0,98%	Народный банк	-0,32%
Аэропорт	0,93%	Банк Астана	0,00%
---	---	---	---
---	---	---	---
---	---	---	---
---	---	---	---

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Bank4A	106,65%	Amedeo	-62,62%
AMTQ Bioscience	70,33%	gfy Pharma	-34,04%
QCO Environmental	35,35%	Coastalzone	-26,02%
Acibent Corp	34,44%	Coca Cola Bottling	-24,91%
Blucora	32,81%	Cosco Therapeutics	-24,89%
Axon Enterprise	27,64%	Aurelynt	-18,35%
China Construction Finance	21,74%	Bacon Roofing	-17,53%
Almaz Tech	21,62%	Borgs Tech	-17,29%
Amouhad Pharma	21,55%	Aqua Plumb Inc	-16,49%
Catalyst Pharmaceuticals	21,17%	Alimera	-16,24%

MCSX

рост	изм.	падение	изм.
Телепорт (руб.)	8,25%	РусОйл	-3,88%
Solcor Fin	5,68%	PYCAL	-3,81%
ЛУКОЙЛ	4,81%	Норильский никель	-3,44%
Нафтек	4,81%	Polymetal International	-3,23%
Сбербанк (руб.)	4,68%	Полюс	-3,17%
Сбербанк	3,86%	ФлоАгро	-2,69%
Газпром	2,38%	AK AMPOCA	-2,58%
Роснефть	2,22%	Мехел	-2,57%
НОВАТЭК	2,20%	Банк БТБ	-2,28%
Телепорт	2,08%	Аэропорт	-2,10%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Siemens	5,06%	Allianz	-5,00%
ASML Holding	4,42%	Orange	-3,17%
Total	3,74%	Deutsche Tel	-2,93%
Eni	2,96%	Afesaer Basch Inbev	-2,76%
Santander	2,23%	Airbus Group	-2,71%
BNP Paribas	1,95%	E.ON	-2,66%
Alkermid	1,68%	ING Group	-2,66%
Spirit Gobain	1,58%	Adidas	-2,57%
SaoSan	1,56%	Enel	-2,44%
BASF	1,20%	Telefonica	-2,39%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
Siemens	5,06%	Allianz	-5,00%
Commerzbank	4,02%	Heldelbergemont	-4,28%
Infinion	3,88%	Vonovia	-4,24%
Linde 1	3,19%	Deutsche Tel	-2,93%
Siemens AG	3,01%	E.ON	-2,66%
BASF	1,20%	Adidas	-2,57%
Lufthansa	0,85%	Continental	-2,50%
Boyer	0,72%	Merck	-2,30%
Munchener Ruck	0,44%	ThyssenKrupp	-2,13%
Freemove Medical	0,33%	Deutsche Bank	-1,55%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
PETROBRAS ON	21,87%	IBRTOX ON OPI	-16,85%
NATURA ON OPI	15,68%	ESTACIO PART ON OPI	-16,04%
Petroleo Brasileiro SA Pet.	14,54%	SABESP	-14,51%
Suzano Papel Celulose	13,18%	Ten Participacoes SA	-13,15%
RAIADROSASIL ON OPI	12,71%	GOL PPI OPI	-10,74%
Companhia Siderurgica Faci.	12,40%	Santitas Fidelidade	-8,98%
JBS ON OPI	10,93%	EQUATORIAL ON OPI	-6,63%
VALE ON OPI	10,33%	ECORODOVAS ON OPI	-6,62%
Aucar	8,89%	VIAVARSO LIMI OPI	-6,11%
GERDAU PPI OPI	8,45%	LOIAS REYNER ON OPI	-5,71%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,19%
Dow Jones	0,67%
FTSE 100	0,79%
NASDAQ	0,16%
Nikkei 225	1,60%
S&P 500	0,51%
Euro Stoxx 50	-0,15%
Hang Seng	1,88%
MSCX	1,52%
IBOVESPA	1,03%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,27%
Natural Gas	-0,46%
Алюминий	0,11%
Медь	0,18%
Никель	0,38%
Олово	0,00%
Паладий	-0,52%
Платина	0,29%
Серебро	0,16%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,14%
Eur/JPY	-0,09%
Eur/Kzt	0,24%
Eur/Rub	-0,03%
Eur/Usd	-0,07%
Usd/Chf	-0,08%
Usd/JPY	-0,04%
Usd/Kzt	0,31%
Usd/Rub	0,06%

## ИНВЕСТИДЕЯ

# Qorvo: инвестируем в будущее интернета вещей

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции компании Qorvo (тикер – QRVO). Текущая цена (на 15 мая) – \$81,67, целевая цена – \$89,96, потенциал роста – 10,15%.

– Расскажите, пожалуйста, об эми-тенте.

– Компания Qorvo разрабатывает, производит и продает различные высокопроизводительные аналоговые и цифровые микросхемы для телекоммуникационной отрасли. Продукты компании используются для устройств с беспроводной связью, таких как смартфоны, сети Wi-Fi, промышленные радиоприемники и многие другие. Основные мощности компании по производству чипов находятся в Техасе, сборочные предприятия расположены в Китае, Коста-Рике, Германии и штате Техас. Продукция компании находит применение на активно развивающемся рынке интернета вещей.

Qorvo оперирует на трех рынках сбыта: мобильном, инфраструктурном и военном. Среди технологий Qorvo предоставляет чипы и транзисторы для обеспечения гигабайтной сети LTE, телефонных вышек 5G, радаров, лидаров, спутников и в домашней электронике, которая использует технологию интернета вещей (IoT).

Главными драйверами на текущий момент являются 4G/LTE, поскольку для высокоскоростного интернета требуются огромные затраты на инфраструктуру и мобильные разработки. Среди клиентов Qorvo Apple, Huawei и Samsung, которые приносят 34, 11 и 7% выручки соответственно. Крупнейшие производители смартфонов заказывают у Qorvo радиочастотные чипы и Wi-Fi-транзисторы. Возвращаясь к инфраструктурной выручке, отметим, что компания помогает в распространении LTE-сетей преимущественно в Китае и Японии.

– Каковы финансовые показатели компаний?



– Финансовые результаты Qorvo демонстрируют позитивную динамику. Доходы компании в 2017 году выросли на 16,2% и составили \$3,03 млрд. Рост доходов был обеспечен хорошим спросом на радиочастотные продукты компании благодаря рынку смартфонов и растущей

клиентской базе в Китае. 85% выручки компания получает за пределами США.

Мобильные продукты обеспечивают Qorvo 79% доходов, на долю инфраструктурных решений приходится 21%. В I квартале 2018 года компания увеличила прибыль на 24% год к году, до \$138 млн. Этот успех был обеспечен за счет роста производительности и запуска продуктов, которые используются в новых моделях iPhone.

У компании относительно высокий показатель P/E: он равняется 100, тогда как среднее значение у конкурентов около 30, но для молодой компании с потенциалом роста выручки это характерное явление. По показателю EV/Sales компания выглядит более привлекательно в сравнении с конкурентами с показателем 3 при среднеотраслевом выше 4. У Qorvo нет проблем с ликвидностью: ее свободный денежный поток увеличился, что позволило обеспечить коэффициент срочной ликвидности на уровне 2,88. Таким образом, нет оснований для беспокойства

по поводу долговой нагрузки. У компании в основном долгосрочные долговые обязательства.

– Какие риски могут быть у компании?

– К рискам Qorvo стоит отнести большую зависимость от нескольких крупных клиентов. К примеру, ограничения, которые могут наложить США на Huawei, способны негативно повлиять на деятельность Qorvo. Результаты работы зависят от успеха крупнейших клиентов, а также от результатов работы по диверсификации продуктов и клиентской базы. К тому же компания может оказаться не в состоянии разработать новые продукты для своих крупных клиентов. К примеру, Qorvo заключила крупный контракт на комплектующие для Apple, но если конечный результат не удовлетворит заказчика, то все затраты на разработку окажутся напрасными. Мы оцениваем риски Qorvo как умеренные, потому что у нее есть достаточный опыт выпуска качественных продуктов и клиентская база диверсифицирована до определенной степени.



# Мы хотим мотивировать бизнес так, чтобы вывести его из «тетрадки» в «цифру»

Сегодня на правительственном уровне много говорится о необходимости вывода бизнеса из тени, о борьбе с серыми схемами и о реализации государственной программы «Цифровой Казахстан». Об этом и многом другом рассказал в интервью «КЪ» член президиума НПП «Атамекен», председатель Комитета по развитию малого и среднего бизнеса при Палате, Раимбек Баталов.

**Мадия ТОРЕБАЕВА**

— Раимбек Анварович, появилась информация о том, что комитет НПП «Атамекен», чьей задачей является организация взаимодействия между бизнес-сообществом и государственными органами по вопросам МСБ, начинает новый проект по цифровизации малого бизнеса. В чем именно заключается новшество, и кто работает над данным проектом?

— Здесь, на самом деле, не технический вопрос перехода к «цифре». Речь идет больше об экономическом подходе.

По поручению премьер-министра, при вице-премьере Ерболате Досаеве, курирующем, в числе прочих, вопросы развития МСБ, организован проектный офис, и мы, в рамках комитета НПП «Атамекен», готовим пакет предложений, мотивирующий бизнес стать более эффективным. Мы рассматриваем целый комплекс мер — от улучшения налогового законодательства и ревизии подходов правительства и акиматов к развитию МСБ, до улучшения функционирования платежных систем.

Для выработки этих рекомендаций мы проводим масштабное полевое исследование. Оно называется «Повышение конкурентоспособности малого бизнеса через улучшение эффективности операционной деятельности, автоматизацию и увеличение доли безналичных оборотов». Важной частью этого исследования станет и макроэкономический анализ.

Хочу отметить, что такая масштабная работа проводится в Казахстане впервые.

Как это выглядит? Мы взяли три вида деятельности (код ОКЭД) в нескольких регионах и запустили пилотный проект исследования. Смотрим как работает вся вертикаль, начиная с самых низов — от торговых точек до акиматов. В каких условиях функционирует, условно говоря, магазинчик у дома, до того, как районные, областные и городские акиматы работают над тем, чтобы МСБ развивался. Мы начали не так давно, но уже сейчас видим, что очень многое в этой системе нужно улучшать.

Надо освежать ключевые показатели, искать другие подходы по оказанию помощи малому бизнесу. Причем ответственность за развитие МСБ в стране должна лежать на плечах акимов районов, областей и городов, а не оставаться только за Астаной. У нас всего лишь один департамент развития предпринимательства в министерстве экономики. А президенту задачи правильные ставит, когда говорит: давайте дифференцировать экономику, давайте, чтобы МСБ дошел до 50% ВВП, давайте, чтобы народ выходил из тени, давайте вкладываться в цифровизацию. Но о какой цифровизации может сейчас идти речь, если более 90% малого бизнеса ведет свое дело «по тетрадке».

— Но ведь, кажется, в рамках той же цифровизации очень много было сделано для интернет-торговли.

— У интернет-торговли сейчас куча льгот. Да! Она, безусловно, будет расти. В России на интернет-торговлю приходится уже 4% от всего торгового оборота. Мы тоже к этому придем. Но я считаю, что более эффективно сейчас вкладываться в цифровизацию классической розницы. Нынешние цифровые технологии достаточно просты и гораздо удобнее для ведения классического оффлайн-бизнеса. Поэтому мы хотим мотивировать бизнес так, чтобы в конечном итоге вывести его из «тетрадки» на «цифру», причем не кнутом, а пряником.

Возвращаясь к предыдущему вопросу, хочу отметить, что мы изучаем работу нескольких сотен торговых точек, назовем их условно «магазины у дома». В стране их около 40 тысяч, и понятно, что проанализировать деятельность всех невозможно. Но методом линейных расчетов мы можем вычислить реальную картину в этом виде деятельности: какие обороты, сколько сотрудников, какой экономический потенциал.

То есть, мы можем показать реальную картину, включая и то, сколько бизнеса находится в тени. Ведь тень — это на самом деле огромная проблема. Мы же говорим — если бизнес выйдет из тени, то смотрите — вот какую выгоду получат все заинтересованные стороны. И хозяин, и клиенты, и сотрудники. Сотрудники особенно. Ведь многие из них получают зарплату в конвертах. А это значит, что эти люди не защищены в социальном плане. У них нет пенсионных отчислений, нет медицинских льгот, абсолютно нет ничего. Это же мина замедленного действия!

Поэтому мы считаем, что, к примеру, надо МСБ мотивировать на легализацию своих работников. И это, на мой взгляд, будет серьезным аргументом в части внесения дополнений в налоговый кодекс и трудовое законодательство.

— Поддержат ли эти идеи по цифровизации налоговая служба?

— Если магазинчик, условно, получил все разрешения на операционную деятельность и плюс он работает через цифровое администрирование прозрачно и открыто, что там делать налоговикам и всем остальным проверяющим структурам?

— Понятно. Но вы говорите, что упор делается не на техническую часть, а на экономическую. Как же так? Ведь цифровизация связана с установкой терминалов, кассовых аппаратов, каких-то цифровых приложений.

— Один из изучаемых нами блоков связан с платежными системами. Ведь на самом деле карточки — это тоже проблема, там своя «Санта-Барбара». Свыше 70% карточек в Казахстане — это система Nalyk Bank + Qazkom. Внутри самой системы предусмотрен минимальный процент при проведении операций, а за ее пределами — гораздо выше. Допустим, хозяин магазина работает со Сбербанком, а клиенты приходят с карточками Nalyk Bank. И получается, что предприниматель, принимая платежи через терминал, несет дополнительные расходы — невозможно же всем в один банк заходить. Представители малого бизнеса говорят: «мы платим 3% в налоговую, а тут еще и банку комиссию от 0,5 до 3% платить. С картами нам невыгодно». Поэтому сегодня НПП вместе с Нацбанком работают над тем, чтобы эту проблему решить. Разговаривают с мобильными операторами и с другими вендорами, чтобы создать платежную систему, которая будет функционировать через мобильные приложения. Мы тоже подключаемся к этому вопросу и дадим свои предложения.

В целом, скажу, здесь разные тематики, разные подходы. Мы видим успешный пример Китая в этом направлении. Но при этом мы прекрасно понимаем, что должны быть серьезные изменения, и людям тоже надо потихонечку переходить к тому, что удобно. Понятно, что возникают вопросы гарантий, доверия. Но, на мой взгляд, надо этот вопрос довести до логического завершения, чтобы выгодно было всем — и банкам, и предпринимателям, и клиентам.

— Вы говорите, что это выгодно, и малый бизнес априори к этому готов. Но на все это требуются большие вложения. Скажем, та же установка терминалов, сканеров для учета товаров и прочие технические моменты, это тоже, по всей видимости, не бесплатно.

— Да, не бесплатно, но здесь есть свои нюансы. Что касается установки терминалов, я считаю, что это вполне решаемый вопрос, и к нему, среди прочих, можно подключить и акиматы.

По стоимости. Технологии сегодня очень быстро меняются и стремительно удешевляются. И мы это видим по работе с разными поставщиками в конкурентной среде. Вообще, я категорически против монополий. Я считаю, что конкурентная среда — это основной двигатель всего.

Сегодня стоимость полного цифрового комплекса оборудования для небольшой розницы — начиная от сканеров до касс-терминалов — составляет порядка 270 тысяч тенге. Это, заметьте, при полной оплате, а многие вендоры предлагают рассрочку и абонентскую плату. Есть поставщики услуг, которые совмещают кассы с терминалом в мобильном приложении. Очень удобно, устанавливается на любом гаджете и вообще практически бесплатно. Мы спрашивали тех, кто перешел на «цифру», обошли ножками несколько десятков точек. Большинство — просто счастливы от того, что установили оборудование, которое облегчает работу.

Одно дело, когда все автоматизировано — сканером товар принимаешь. Другое дело, когда все приходится делать вручную: заполнил накладные, еще какие-то бумажки, подсчитал товар, пересчитал его. Потерял что-то, опять на калькуляторе пересчитал... Это же ужасно! Мы часто наблюдаем, как маленькие торговые точки принимают Coca&Cola или наш Лусу. Со сканером за час ты можешь принять товар, условно, от пяти поставщиков, а вручную этот час уходит на одного.

Потом мерчендайзеры (представитель компании, который занимается продвижением товаров и поддержанием положительного имени продаваемого бренда. — «КЪ») должны смотреть, как выставляют товар, что необходимо подправить, а на деле они занимаются бумаготворчеством.

Так вот, я сам видел, что все те, кто перешел на электронные системы, а не считает товары вручную, записывая данные в «тетрадку», на деле многократно улучшили свои финансовые показатели. Потому что в этом случае эффективнее, потери, производительность — не общие слова. Физически эти точки стали гораздо меньше терять реальные деньги. Им уже не надо тратить время на все эти проверки, перепроверки, подсчеты и пересчеты.



**Р. Баталов: «... Я лично убедился, что те, кто перешли на электронные системы, а не считают товары вручную, записывая данные в «тетрадку», на деле многократно улучшили свои финансовые показатели»**

Плюс ко всему, хозяин точки каждый день будет видеть у себя реальную выручку; читать данные mini BI (бизнес-аналитика); знать, почему сегодня выручка стала меньше, чем вчера и за такой же период прошлого года; какая была маржа, какой она стала и т. д. — большего, я считаю и не надо.

Жизнь реально показала, что это не какие-то сложные ERP (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия. — «КЪ»), требующие образования инженера-программиста. Все гораздо проще. Любая бабушка может с этими приложениями работать.

— Насколько это интересно финансовым структурам? Тем же банкам, например, у которых МСБ берет кредиты на раскрутку своего дела?

— Да все нас поддержат! Все, кто работает с розницей, понимают, что им гораздо выгоднее и удобнее видеть прозрачный бизнес.

— У тех же банков, которые соглашаются кредитовать малый бизнес, риски очень высокие, и получается, что финансовые организации не заинтересованы в том, чтобы развивать и поддерживать МСБ.

— Риски действительно высокие и, соответственно, высокие ставки. Аблай Мырзахметов, председатель правления НПП «Атамекен», буквально недавно выступил с критикой в адрес Нацбанка РК, заявив, что финрегулятор на протяжении последних лет не решает вопрос доступа бизнеса к деньгам, и применяемые им меры не направлены на стимулирование реального сектора экономики.

Всё то, о чем мы говорили, фактически из этого и вытекает. Конечно, банк видит сумасшедшие риски, когда бизнес ведется по «тетрадке» и все непрозрачно. И, соответственно, закладывает эти риски в проценты.

Но если ты, как предприниматель, переходишь на «цифру», тогда смело иди в банк и показывай свой прозрачный оборот. Тогда и никаких проблем с получением кредитов не возникнет, и ставка будет совершенно другой.

Почему банки на МСБ ставят высокую процентную ставку? Мы сами же на этот вопрос отвечаем: потому что высокие риски. А почему высокие риски? Потому что, во-первых, нет прозрачности бизнеса; во-вторых, очень высокие издержки. Сокращение издержек — это чья задача? Бизнеса, в первую очередь, но, я считаю, в том числе — и районного акимата. Который не должен требовать от бизнесмена тратить деньги на непрофильные задачи — благоустройство, парковки, и прочее. А наоборот, акимат должен делать все, чтобы малый бизнес развивался.

Я знаю одну точку, хозяин которой установил через арык небольшой красивый кованый мостик. К управлению этого кафе через неделю приходит чиновник. И вместо того, чтобы похвалить бизнесмена за работу о городе, предложить помощь, узаконить объект, чиновник стал требовать разрешение на этот мостик. Нет разрешения? Будем сносить. Скорее всего, товарищ просто пришел вымотать.

— И чем история закончилась? Снес?

— Нет, не снес. И взятку не дал. Мостик стоит до сих пор.

— Да уж... Здесь, наверное, вопрос в менталитете или даже психологии чиновничьего аппарата.

— Ее надо менять. И те индикаторы, которые им сверху присылают, должны быть другими. Здесь и роль Палаты должна повышаться. Впрочем, потихоньку все это движется. Появился и общественный контроль, и социальные сети активизировались. Соответственно, мы видим, что и госорганы вынуждены как-то меняться.

— А вот то, над чем вы сегодня работаете, оно предполагается в рамках уже внесенных изменений в Налоговый кодекс РК или это будут уже какие-то другие предложения?

— Предполагается, что это будут новые дополнения, которые будут разработаны в рамках программы по цифровизации. Причем это касается только тех, кто переходит на безналичные расчеты. Мы четко говорим правительству, что проводим исследование и выявляем конкретные причины, объясняющие, почему бизнес находится в тени.

Причина первая — низкая эффективность бизнеса. Мы предлагаем решить этот вопрос так-то и так-то. Причина вторая — отсутствие адресных программ поддержки, причина третья — налоговая среда и т. д. Ведь сама упрощенка, по которой работает малый бизнес, действительно хороша. Вопросов здесь нет. Но когда речь идет об упрощенке с постановкой на учет по НДС, всё — там начинаются проблемы.

Мы будем давать конкретные рекомендации: от изменений в налоговом кодексе, законах, программах господдержки, до предложений по системным изменениям в механизмах планирования, учета, управления развитием.

Но это — еще раз подчеркиваю — касается только тех, кто переходит на цифру и безнал. То есть дашь на дашь: правительство, государство идут навстречу бизнесу, но и малый бизнес тоже должен пойти им навстречу.

— Несколько смущает то, что сегодня тот же бизнес не адаптировался к недавно внесенным изменениям в тот же Налоговый кодекс, а впереди грядут еще какие-то дополнения.

— Сейчас на самом деле все очень динамично меняется. Переход к цифровизации стал вообще уже мировым трендом. Возьмите хотя бы ту же компанию Alibaba. У нас Казпочта вся завалена заказами с этого ресурса. А российская почта вообще по швам рвется.

«Цифра» — это требование времени. Я вообще глубоко убежден, что благодаря тем частным компаниям, которые развивают интернет-торговлю, делают кэшбеки, накопительные системы, в обществе происходят системные сдвиги. Вот, к примеру, во второй половине 2017 года у нас в Казахстане произошел скачок безналичного оборота. Это очень серьезный показатель.

**Раимбек БАТАЛОВ,**

казахстанский предприниматель, общественный деятель, основатель и председатель совета директоров холдинга Raimbek Group

Родился: 21 ноября 1970 г. в Алматы.

Образование: Окончил Казахскую архитектурно-строительную академию по специальности «инженер-строитель».

Опыт работы: В 1992 году основал небольшую торговую фирму «Раимбек», которая сегодня представляет собой крупный холдинг Raimbek Group. Главные направления деятельности холдинга — производство пищевых продуктов и розничная торговля

Общественная деятельность:

С 2002 года является председателем совета Форума предпринимателей Казахстана.

С 2005 года возглавляет Казахстанскую национальную часть Делового совета Шанхайской Организации Сотрудничества (ШОС).

С 2007 года — член Общественной палаты при Мажилисе РК.

С 2010 года — член Единого координационного совета под председательством премьер-министра РК. Входит также в Совет по предпринимательству при Президенте РК и в президиум НПП Казахстана.

С 2010 года является независимым экспертом Консультативного комитета по вопросам предпринимательства Евразийской экономической комиссии (г. Москва).

С 2014 года является первым вице-президентом федерации велоспорта Казахстана.

Да, мы прекрасно понимаем, что изменения в налоговое законодательство уже были внесены. Но, к сожалению, не все они бизнесом воспринимаются, народ консервативно остается в тени. А нам важно, чтобы все новшества, которые мы будем предлагать, были бы восприняты и поняты бизнесом. Поэтому мы и готовим предложения, «пряники», стимулирующие малый бизнес переходить на «цифру», на безналичный оборот, и таким образом становиться более эффективным.

— В данном сегменте вопросов обсуждается такая вещь, как потребительский экстремизм?

— Понятно, что потребительский экстремизм растет, и сейчас всем сторонам этого процесса нужно какое-то время, чтобы созреть ко всему происходящему и выработать иммунитет. Может быть ускоренно, но через это мы должны будем пройти. И в нашей небольшой стране это проще делать, может даже в ручном режиме как-то корректировать, менять законодательные нормы, устанавливать правила.

— Могут ли в рамках предполагаемых новшеств контролирующие, проверяющие службы, быть может НПП контролировать ввоз нелегальной, фейковой, серой продукции?

— Вы вообще в такую «десятку» попали! Мы же определяем причины, почему бизнес находится в тени. В топ-лидерах — это серый импорт товаров. Есть серые схемы завоза товаров из Китая, Турции. Была схема завоза китайского товара через киргизский рынок Дордой. Все же всё прекрасно понимают, что это целая система, с которой очень тяжело справиться.

Еще одна из топовых причин — это «серый» алкоголь. Здесь можно с полной уверенностью сказать, что для маленьких торговых точек наличие серого алкоголя очень выгодно. Зачем улучшать сервис, закупать торговое оборудование, если мне поставляют нелегальный алкоголь, я его продаю, и до 70% моего заработка складывается за счет этого? Причем многие из этих точек даже лицензия на продажу алкоголя не имеют!

— Здесь про HoReCa и говорить, наверное, нечего?

— Рестораны и кафе во всем мире зарабатывает за счёт еды. У нас же вся HoReCa (термин «HoReCa» происходит от первых двух букв в словах Hotel, Restaurant, Cafe. — «КЪ») зарабатывает за счет алкоголя и, к сожалению, не всегда официально. Вот это беда! Впрочем, все это в основном касается лишь водки.

Есть еще третий момент. Ситуация со стоимостью овощей и фруктов, с рынком Алтын Орда. Те, кто везет зелень из Узбекистана, Киргизии платят по дороге больше, чем заложено внутри стоимости этой зелени.

Все эти серые схемы — очень важный и большой вопрос. Мы можем законодательство поменять, что-то новое придумывать, но если по-прежнему будет нелегальная водка или серый импорт, то бизнес нам скажет: «Извините!» На самом деле это целый комплекс проблем. И пора уже от лозунгов переходить к конкретике.







# Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 19 (743), ЧЕТВЕРГ, 17 МАЯ 2018 г.

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
НЕЗАМЕТНАЯ  
РЕВОЛЮЦИЯ

09

**ИНДУСТРИЯ:**  
ГСМ ДЛЯ СЕЛА ЕСТЬ.  
А ВЫ ДЕРЖИТЕСЬ

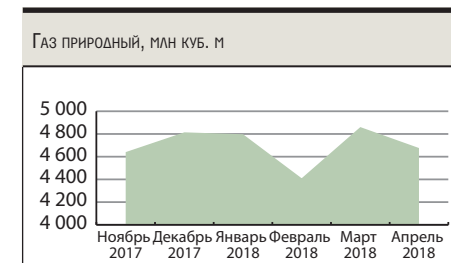
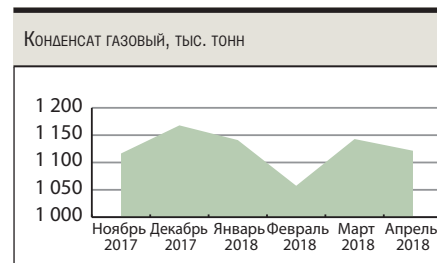
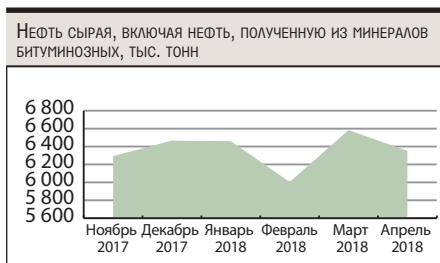
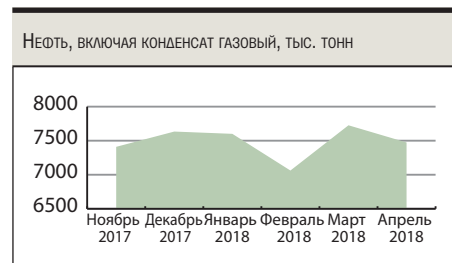
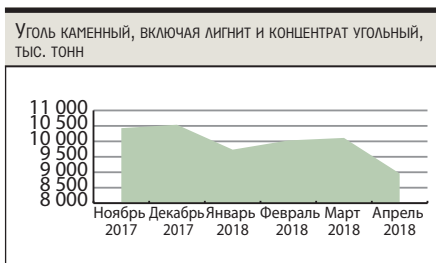
10

**КОЛЕСО:**  
КИТАЙСКИЙ АВТОПРОМ:  
ВРЕМЯ ДОВЕРЯТЬ  
ПРИШЛО?

11

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
СПИСОК  
ХАБЕНСКОГО

12



## Бизнесмены в Казахстане не играют «в долговую»



**Три товарища-инженера более 10 лет работали в иностранных компаниях по промышленной автоматизации. Год назад решили прекратить конкуренцию и объединить усилия. Что из этого вышло, «Къ» рассказал основатель и руководитель компании «Промпривод» Нуржан Булеженов.**

**Анна ШАПОВАЛОВА**

– Нуржан, как получилось, что всего за год вы из гостей Ганноверской выставки превратились в ее участников?

– Компания молодая, только год как работаем – поставяем промышленную приводную технику промышленным предприятиям Казахстана и Центральной Азии. Работаем именно как поставщики, потому что такую технику в Казахстане ближайшие лет 100 не будут производить точно. Как таковых менеджеров по продажам у нас нет, оборудование сложное и требуется разработка технического решения, инжиниринг, поэтому в компании почти все сотрудники – инженеры.

На выставки за рубеж выезжаем постоянно. Поскольку предлагаем комплексные технические решения предприятиям, то должны понимать мировые тенденции, куда движется прогресс и технологии, что нового предлагают мировые лидеры в промышленном оборудовании. Например, на Ганноверскую выставку я уже лет 10 езжу – вначале во время работы в иностранных компаниях, а последние два раза – заключать соглашения для нашей компании.

В июле планируем вместе с партнерами участвовать в выставке в Астане, а в ноябре – в Ташкенте.

– Насколько дорогое удовольствие для компании участие в выставке?

– Достаточно дорогое. На сегодняшний день мы участвуем совместно с нашими партнерами – делим расходы. Одно дело выставка в Алматы или в Астане, совсем другое – в Актобе или Павлодаре и третье – в Европе. Чтобы участвовать в Ганноверской выставке, нужно очень крепко стоять на ногах и иметь ориентир на международный рынок. Пока наша бизнес-модель – быть близкими к клиентам. Мы не можем по этой стратегии быть еще где-то в Америке или Европе. Наш рынок – Центральная Азия, достаточно маленький по глобальным масштабам.

– Какова же его емкость?

– С емкостью рынка целая песня! Я работал в иностранных компаниях, общаюсь с различными производителями, и каждый оценивает рынок по-разному и использует различные методики. Проблема в том, что официальная статистика работает устало. Если взять таможенную статистику, то там черт ногу сломит

– пока разберешься, пока отделишь и сегментируешь технику. Кроме того, она не очень достоверна – много продукции завозится в «серую» или «черную». Есть еще и другой фактор – часть оборудования завозится не под своими ТН ВЭД-кодами, и их тогда в этой статистике не найти. Емкость рынка в деньгах оценить крайне сложно.

Рынок приводной техники Казахстана больше, чем рынок остальных четырех стран вместе взятых. При этом нужно понимать, что он сильно привязан к росту экономики. На сегодняшний день экономика Казахстана практически не растет, в отличие от соседских. Достаточно взрывной рост мы видим в Узбекистане. В Кыргызстане дела налаживаются, промышленность начала двигаться, расти. Они поверили, что можно долгосрочно что-то делать, и начали модернизировать оборудование. У нас же бизнес не знает, во что верить, что завтра случится с тенге, что завтра будет на политической арене, кто кого поглотит и заберет бизнес. У нас стараются по-быстрому отбить свои деньги, поэтому серьезные инвестиции в промышленное оборудование бояться нести, и рынок тормозится, хотя по объему он пока больше. Если все будет продолжаться как сейчас, то в ближайшие пару лет рынок остальной части ЦА обгонит в совокупности Казахстан.

– Зачем Казахстану такая компания? Иностранные компании и так поставляют на наш рынок оборудование?

– Мы решили, что в Казахстане нет независимой компании, которая бы экспертно разбиралась в приводной технике и не была привязана к определенному бренду. На три товарища, три друга, которые год назад были сотрудниками различных международных компаний и решили, что хватит работать на эти фирмы, зависеть от них и конкурировать между собой.

У нас, особенно первые заказы, которые мы обрабатывали, – были в минус, но мы шли на это, потому что для нас важно было выполнить свои обязательства полностью. Выкручивались как могли: у кого были сбережения – потратили, имущество заложили или продали. Сейчас уже процессы отстроили, вышли в плюс и стоим на ногах. В нашем профиле бывает много неопределенностей технического характера, но если мы взяли за работу и пообещали определенный результат, то должны его выдать. За это нам клиенты и платят деньги, что мы берем на себя риски и даем решение.

Теперь оттого, что мы не зависим от определенного бренда, выигрываем в первую очередь заказчики – промышленные предприятия, потому что они получают квалифицированную помощь, техническое решение. Оборудование сопровождается инжинирингом, и если он квалифицированный, то оборудование станет работать оптимально эффективно и производство будет с наименьшими

**Рынок приводной техники Казахстана больше, чем рынок остальных четырех стран вместе взятых. При этом нужно понимать, что он сильно привязан к росту экономики. На сегодняшний день экономика Казахстана практически не растет, в отличие от соседских. Достаточно взрывной рост мы видим в Узбекистане.**

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

издержками. Выигрывают и производители этой техники, потому что идти на рынок Казахстана для них экономически неоправданно, поскольку наш рынок в глобальном масштабе – миниатюрный. В итоге у нас в стране представлено не так много хороших производителей.

– Откуда технику поставляете?

– В основном из Германии. Традиционно именно в этой стране находятся лучшие производители. Есть у нас поставщики из Италии. В Турции тоже есть компании, работающие по европейским стандартам – они ставят европейские линии и производят продукт аналогичного качества по очень конкурентной цене. Мы много такого оборудования завезли в Казахстан и Узбекистан. У нас очень любят подшевле.

– А как же Китай?

– С Китаем мы никак не работаем. Качество «мэйд ин чайна» уже нарицательное, хотя и в Поднебесной бывает очень хорошее оборудование. Но меня в Казахстане знают как человека, поставляющего качественную технику, и мне потребуются очень много усилий, чтобы убедить заказчиков в том, что поставленная китайская техника – то, что им надо. У нас уже сложился определенный стереотип насчет китайских товаров, и пока я против него работать не хочу.

– Как дела обстоят дела с инженерами? Насколько дефицитны специалисты?

– Кадры в Казахстане – большая проблема. Так уж получилось, что в стране сильно не хватает специалистов, особенно технических. И сколько я занимаюсь промышленной автоматизацией, столько и сам учусь и обучаю.

– Компании какого профиля к вам обращаются?

– Вообще мы работаем почти с любой промышленностью. Пока больше проектов с предприятиями горной, металлургической промышленности, производителями строительных материалов (цементные заводы), есть проекты с предприятиями пищевой и химической промышленности. Последние особенно активны в Узбекистане. Еще работаем и с казахстанскими машиностроителями. К сожалению, у нас не так много компаний, которые производят оборудование, но такие есть. С ними сотрудничать вдвойне приятно, потому что они занимаются не просто добычей сырья, а производят товары с высокой добавленной стоимостью и приносят экономике страны больше пользы, чем добывающие и перерабатывающие предприятия.

Но вообще мы поставляем оборудование в Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан и Кыргызстан. Наш рынок – Казахстан и Центральная Азия. Для эффективной работы с предприятиями необходимо, чтобы специалисты находились в непосредственной к ним близости.

– Насколько хорошо автоматизированы и оснащены современной техникой казахстанские предприятия?

– От завода к заводу ситуация разнится. Бывают образцовые заводы, в которых все очень грамотно, по-современному, хорошее оборудование установлено, правильно эксплуатируется, его обслуживают хорошие техники, присутствует грамотный менеджмент, но таких мало. Значительная часть промышленных предприятий работают на устаревшем физически и морально оборудовании. Ремонтные службы таких предприятий не справляются с постоянными поломками и техническим обслуживанием. Зачастую они выжидают из оборудования не просто все, что оно может, а бывает, что и гораздо больше. Я удивляюсь, у нас люди достаточно универсальные, смекалистые, и часто из ничего делают что-нибудь, чтобы оно просто работало, потому что начальство требует план и продукцию. Иногда просто жалко смотреть на людей и оборудование.

## Почти отечественное

Казахстанские производители закупают сырье в других странах



Более 350 казахстанских производителей представили свою продукцию на выставке Ulttuq O'nim. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

**В Астане прошла 4-ая ежегодная выставка казахстанских производителей Ulttuq O'nim. Участники мероприятия рассказали редакции «Къ», что сегодня в стране достаточно сложно найти сырье для производства.**

**Ербол КАЗИСТАЕВ**

На днях в Астане фонд «Даму» собрал более 350 отечественных производителей на выставке Ulttuq O'nim. Выступая на открытии мероприятия, глава «Даму» Абай Саркулов отметил, что выставка дает отечественным предпринимателям уникальную возможность обмена опытом и способствует выявлению основных направлений в сфере производства, переработки и продвижения отечественной продукции, а также достижения высоких результатов в повышении качества продуктов и услуг.

«Уверен, что дни работы выставки Ulttuq O'nim-2018 станут полезными как для предпринимателей, так и для наших партнеров и будут наполнены важными событиями: переговорами, взаимовыгодными соглашениями, которые дадут старт созданию и реализации в Казахстане новых проектов и совместных предприятий», – подчеркнул Абай Саркулов.

Между тем, как рассказал в комментариях «Къ» управляющий партнер компании «Биопакет» Батырхан Джуманов, если бы у них была возможность закупать сырье в Казахстане, то стоимость продукции снизилась бы в разы. Сейчас цена их биоразлагаемых пакетов составляет 15–20 тенге за штуку.

«Зависит от количества закупаемых пакетов, от размеров и расцветки. Сырье для производства мы импортируем из Испании. Есть идея в будущем наладить производство самого сырья уже дома. Так мы сможем сами экспортировать наше сырье за рубеж. Эти пакеты производятся везде, и сырье востребовано в Европе и США. Оборудование мы закупили в Китае. Там оно относительно недорогое и по качеству ничем не уступает оборудованию из Италии или Швейцарии. Если бы сырье было отечественным, думаю, цена на наши пакеты, может быть, и не стала бы такой же, как на пластиковые, но как минимум снизилась бы в два раза», – говорит собеседник «Къ».

По словам Батырхана Джуманова, если бы на уровне государства были приняты какие-то законопроекты, обязывающие ритейлеров и простые магазины иметь в ассортименте биоразлагаемые пакеты, то у покупателей был бы выбор, и, быть может, в пользу последнего. «Мы стараемся внести изменения в Экологический кодекс. Государство должно понимать, насколько это важный продукт. Сейчас нас также интересует финансовая помощь. Возможно, какое-то субсидирование нам не помешало бы», – признался предприниматель.

Что касается самой выставки, то, по его мнению, такие мероприятия должны быть более масштабными, более разрекламированы, чтобы

люди проявляли больший интерес. «А ведь здесь есть, что посмотреть. Я прошелся по другим стендам и очень удивлен. Даже не знал, что у нас в Казахстане имеются подобные производства. Безусловно, такие выставки важны для любого казахстанского производителя», – говорит Батырхан Джуманов.

Аналогичной точки зрения придерживается и глава FeltingKZ – компании, изготавливающей декоративные изделия из войлока, Руслан Ахмедов, по мнению которого выставки – это прежде всего реклама для бизнеса. «Они дают возможность выезжать в другие города и показать свою продукцию. Именно на таких мероприятиях налаживаются связи, находятся поставщики и производители, заключаются сделки, заказываются крупные партии».

К слову, и этот предприниматель тоже сетует на отсутствие в стране сырья для его продукции. «Мы закупает войлок в России. Казалось бы, животноводство вроде развито у нас, а вот тот же качественный войлок в стране не найти. Мало кто занимается обработкой овечьей шерсти для войлока. У нас есть заводы в Таразе и Алматы, но по качеству продукции они отстают даже от российских», – рассказал собеседник «Къ».

А вот другому бизнесмену повезло чуть больше. По словам директора мебельной компании «Город Мастеров» Альберта Битнера, порядка 70% используемого им сырья – местного производства, а оставшиеся 30% – из России. «Оборудование у нас немецкое. Мы его закупили еще 10 лет назад. Работаем на нем. В компании сегодня трудятся 150–180 человек», – говорит бизнесмен.

Что касается государственной поддержки, то, по словам Альберта Битнера, для него очень полезной оказалась помощь государства по обучению в Германии. «После этого я полностью свое производство поменял. Сейчас тот же объем работы, что раньше у меня делали 250 человек, выполняют 180. Да и особых проблем даже с квалифицированными кадрами нет. Мы свой штат сами обучаем», – поделился бизнесмен.

Вице-президент Ассоциации франчайзинга Kazfranch Адема Досжанова рассказала «Къ», что в последние годы рынок франчайзинга показывает заметный рост, и в настоящее время ассоциация работает над активизацией рынка национальных франшиз. «Национальные франшизы могут и 0 тенге стоить. В ритейле нет паушального взноса и роялти, там зарабатывают на марже. А если взять общепит, услуги, то там есть паушальный взнос и роялти. Помимо того, что клиент еще вкладывает инвестиции в этот бизнес, здесь паушальный взнос может быть от \$1 тыс. до \$60 тыс. Что касается международных франшиз, то это зависит от популярности проекта. Там и до \$1 млн доходит», – говорит Адема Досжанова.

Собеседник «Къ» добавила, что в настоящее время немало зарубежных компаний стремятся зайти на казахстанский рынок, да и у отечественных предпринимателей есть интерес к иностранным франшизам.



# БАНКИ И ФИНАНСЫ

## Расчистка сектора продолжается

### Рэнкинг банков по итогам I квартала

Нацбанк нацелен на расчистку банковского сектора: за год совокупные активы банков сократились на 1,27 трлн тенге (-5,1%), в том числе на 451,88 млрд тенге в I квартале текущего года. При этом показатели качества активов вызывают сомнения у экспертов, аналитики считают, что реальный NPL сектора несколько хуже, чем текущие данные.

Айгуль ИБРАЕВА

#### Активы банков

Капитализация банковского сектора по итогам I квартала 2018 года составила 23,77 трлн тенге. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года активы банков сократились на 5,1%, с начала года показатель уменьшился на 1,9%. Эксперт S&P Аннета Эсс отмечает, что сокращение активов наблюдается по разным банкам. В основном на динамику активов в январе – марте текущего года оказало влияние сокращение активов в Халыке и Казкоме.

Так, активы Народного банка к концу марта 2018 года составили 4,68 трлн тенге, с начала года баланс банка просел на 6,8%, или на 340,5 млрд тенге, что в основном связано со снижением валютных корреспондентских и текущих счетов в НБ РК (-419 млрд тенге) и в определенной мере с уменьшением размера обязательств перед клиентами.

Следом идет «дочка» Народного Казкоммерцбанк с объемом активов 3,32 трлн тенге. За последние 12 месяцев показатель сократился достаточно ощутимо – на 1,41 трлн тенге, или 29,8%. В банке пояснили, что основными причинами сокращения показателя стали снижение ссудного капитала и переоценка активов, в том числе за счет перехода на МСФО 9.

Цеснабанк замыкает тройку лидеров с объемом активов в 2,07 трлн тенге. За I квартал 2018 года активы банка сократились на 87,64 млрд тенге, или 4,1%, по сравнению с аналогичным периодом 2017 года показатель остается стабильным.



За I квартал текущего года активный рост активов наблюдался у Ситибанка Казахстана – за три месяца баланс банка вырос на 94,02 млрд тенге (17,8%), в то же время относительно итогов I квартала предыдущего года активы банка сократились на 2,4%. Активы Жилстройсбербанка за последний квартал подросли на 62,15 млрд тенге, или 8,2%. First Heartland Bank, преемник Банка ЭкспоКредит, занимает третью строчку по объему роста. За три месяца баланс банка увеличился на 54,86 млрд тенге, или 56,3%, за год банк нарастил объем активов в 7,3 раза, при этом объем кредитного портфеля банка за это время сократился на 41,6%.

#### Прибыль и эффективность

Банковский сектор за первые три месяца текущего года заработал 214,33 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом 2017 года совокупная прибыль банков улучшилась в 2,6 раза. Увеличение доходности связано с уменьшением расходов БВУ, связанных с выплатой вознаграждения, с 328 до 291 млрд и других нетто-расходов, отмечают в S&P.

Поддержка рынка со стороны регулятора более вероятна для средних и крупных банков, в то время как в отношении слабых игроков меньшего размера может быть допущена ликвидация.

Фото: Shutterstock.com

Крупнейшие банки Казахстана показывают динамику восстановления уровня доходности. Так, Народный банк за I квартал текущего года заработал 57,65 млрд тенге, что на 65,2% больше, чем за тот же период предыдущего года. Казкоммерцбанк завершил I квартал с положительным финансовым результатом в 32,92 млрд тенге, это в 4,8 раза больше, чем в прошлом году. Рост показателя связан с восстановлением резервов за счет погашения ссудной задолженности крупными клиентами и оптимизации операционных расходов.

Тройку по доходности замыкает Сбербанк с объемом прибыли 24,97 млрд тенге, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель вырос в 6,7 раза.

Относительно прошлого года результаты лучший рост прибыли демонстрирует Нурбанк – за I квартал 2018 года банк заработал 1,69 млрд против 70,76 млн тенге за тот же период прошлого года. Отличился здесь и Bank RBK, прибыль банка за квартал превысила прошлогодний результат за аналогичный период в 8,4 раза. Напомним, что в 2017 году банк был на грани дефолта, спасать банк тогда пришлось совместными усилиями Нацбанка, правительства и нового акционера. Тройку по росту доходности замыкает Банк ВТБ (Казахстан), прибыль банка за квартал достигла 1,53 млрд тенге, что в 8,3 раза превышает результат аналогичного периода предыдущего года.

Средняя эффективность использования активов банковского сектора РК по итогам I квартала 2018 года составила 3,6%, для сравнения: в аналогичный период прошлого года рентабельность активов составила 1,3%. Традиционно наиболее эффективное управление активами демонстрируют небольшие по величине институты.

Как ни странно, наибольшую эффективность, с коэффициентом 9,3% годовых, показал Bank RBK. За I квартал 2018 года банку удалось заработать 21,76 млрд тенге при среднем объеме активов 555,35 млрд тенге. Отчет банка за январь – март текущего года свидетельствует, что основным источником прибыли финучреждения за рассматриваемый период послужили прочие доходы от банковской деятельности.

Второе место по качеству управления активами показал Банк Хоум Кредит с коэффициентом ROA 9,3%, что несколько ниже, чем за аналогичный период предыдущего года (13,3%). Средний объем активов банка обозначился в размере 234,06 млрд тенге (+36,8%), тогда как прибыль составила 5,42 млрд тенге (+11,2%). Третью строчку по эффективности занимает КЗИ Банк с коэффициентом рентабельности активов 8%. Со средним объемом активов за анализируемый период в 55,02 млрд тенге (28-й по величине) банк сумел заработать 1,1 млрд тенге за три месяца.

#### Кредитование

Совокупный кредитный портфель банковского сектора на начало II квартала 2018 года обозначился в размере 13,31 трлн тенге. За первые три месяца текущего года кредитование банков сократилось на 284,22 млрд тенге, или 2,1%. За год показатель уменьшился на 1,94 трлн тенге, или 12,7%, что в основном было связано с признанием токсичных кредитов в Казкоммерцбанке. Тенденция сокращения ссудного портфеля в ККБ продолжилась и в I квартале текущего года – за три месяца нетто-кредиты банка уменьшились на 169,91 млрд тенге, или 10,6%. Причиной сокращения займов, по словам пресс-службы банка, стало снижение объемов операций «обратное РЕПО» за счет окончания сроков крупных вкладов юридических лиц и списания проблемной задолженности за счет созданных резервов.

Спад кредитования наблюдается и в Qazaq Banki – ссудный портфель банка за последний квартал сократился на 41,8%, или 128,31 млрд тенге. Замыкает тройку Bank RBK – с начала года кредитный портфель банка уменьшился на 61,33 млрд тенге, или 21,9%.

Наибольший рост объема кредитования демонстрирует Банк ЦентрКредит – за I квартал текущего года

ссудный портфель банка подрос на 60,93 млрд тенге, в объемах банка это 6,6%. В 3 раза, или на 50,98 млрд тенге, за три месяца вырос кредитный портфель Торгово-промышленного Банка Китая в г. Алматы – с 25,32 млрд на начало года до 76,29 млрд тенге на конец марта текущего года.

Некоторый рост кредитования наблюдается и в Kaspi bank – за квартал ссудный портфель банка подрос на 29,25 млрд тенге, или 3,1%. Рост кредитования в банке обусловлен популярностью покупок в рассрочку через различные продукты банка и выгодными условиями погашения потребкредитов.

Наряду с этим в относительном выражении рост кредитования наблюдается у Банка Китая в Казахстане (28,3%). В Tengri Bank ссудный портфель вырос на 16,3% и составил 99,59 млрд тенге, нетто-прирост, по данным банка, составил 12,7% (10,98 млрд тенге).

Качество кредитного портфеля банковского сектора ухудшается. Доля кредитов с просрочкой более 90 дней банков второго уровня (NPL) за I квартал текущего года выросла с 9,3 до 10%. «Качество активов при этом вряд ли ухудшилось, – указывают в S&P. – Скорее всего, банки признали проблемными кредиты, которые раньше маскировались как работающие».

В свою очередь аналитики Fitch Ratings полагают, что реальный NPL сектора несколько хуже, чем текущие данные банков.

«Мы считаем, что качество активов является основным риском для банковского сектора», – заметил директор аналитической группы по финансовым организациям Fitch Ratings Дмитрий Васильев на ежегодной конференции агентства. По словам эксперта, несмотря на некоторое сокращение валютных депозитов, уровень долларизации рынка остается высоким – около 50%, что создает структурную необходимость для банков осуществлять выдачи в валюте. Это может ослабить качество активов в будущем.

30% всех кредитов на рынке занимают валютные кредиты, которые являются более уязвимыми, так как у многих валютных заемщиков нет доступа к валютной выручке. Качество таких кредитов пока не протестировано, указывает аналитик.

НБ РК нацелен на расчистку сектора, отмечают в Fitch. Напомним, что в IV квартале 2017 года регулятор предоставил 410 млрд тенге в качестве субординированного долга под низкую ставку четырем банкам среднего размера. Аналитики агентства положительно оценивают данную поддержку, однако ее может быть недостаточно с учетом объема потенциальных проблем, считают они.

Вместе с тем селективная поддержка рынка со стороны регулятора более вероятна для средних и крупных банков, в то время как слабые игроки меньшего размера могут допустить потерю финансовой устойчивости и, как следствие, быть ликвидированы, считают эксперты агентства. Поддержка небольших банков является неопределенной.

В целом, у 5 БВУ из 32 на конец марта наблюдается уровень NPL выше допустимых регулятором 10%. Объем токсичных кредитов в Казкоме увеличился за первые три месяца 2018 года на 34 млрд тенге, уровень NPL на конец марта – 35,4%. Рост показателя был обусловлен списанием проблемной задолженности банка за счет созданных резервов и переходом в корзину «90+» займов двух крупных клиентов, списание по одному из них было проведено в апреле 2018 года, мероприятия по второму запланированы на май-июнь 2018 года, отмечают в ККБ.

Аналитики Fitch Ratings полагают, что Народный банк имеет хорошие возможности, чтобы постепенно покрыть за счет своей прибыли оставшиеся проблемные активы Казкоммерцбанка.

Высокий уровень неработающих кредитов наблюдается также в «НБ Пакистана» в Казахстане (32,88%), Bank RBK (17,41%), Capital Bank Kazakhstan (17,4%) и АТФБанке (11,6%).

Ряд банков провели работу по улучшению качества в I квартале текущего года. Так, в Qazaq Banki наряду с кредитным портфелем сократился объем токсичных займов на 7,56 млрд тенге (-48,9%), уровень NPL банка на конец марта составил 4,43%. Евразийский банк показал сокращение объема кредитов с просрочкой за квартал на 7,14 млрд тенге, или 11,8%. В БЦК за то же время показатель сократился на 3,52 млрд тенге, или 4,8%.

#### Депозиты БВУ

Депозиты физических лиц в банках РК за 12 месяцев по состоянию на 1 апреля 2018 года увеличились на 6,7%, тогда как за I квартал 2018 года показатель сократился на 1,7%. Совокупный объем депозитов населения в банках Казахстана по итогам I квартала достиг 8,09 трлн тенге. Аналитики S&P не ждут продолжения тенденции сокращения вкладов населения, а, напротив, прогнозируют небольшое увеличение депозитов физических лиц на 3–5% в 2018 году. При этом переток вкладов, скорее всего, будет в более крупные БВУ из мелких.

Наибольший приток вкладов в I квартале текущего года наблюдался в Жилстройсбербанке – депозитный портфель банка увеличился на 27,75 млрд тенге, до 552,39 млрд. На 21,58 млрд тенге выросли вклады физлиц в Kaspi bank, по состоянию на 1 апреля вклады банка составили 889,23 млрд тенге. Банк Астаны с начала года дополнительно привлек 10,41 млрд тенге у населения и увеличил депозитный портфель физлиц до 81,51 млрд тенге.

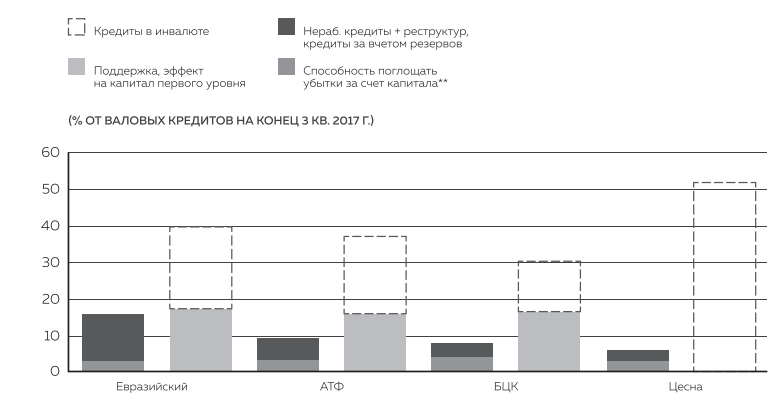
Отток вкладов физических лиц за первые три месяца 2018 года наблюдается у Сбербанка – на 28,3 млрд тенге, или 4%, до 671,44 млрд. Отличился здесь и Народный банк – вклады физлиц сократились на 27,96 млрд тенге, что соответствует 1,7% депозитного портфеля. Это обусловлено, с учетом значительной доли вкладов в иностранной валюте, укреплением курса нацвалюты в I квартале текущего года. Тройку замыкает АТФБанк – отток вкладов физических лиц банка составил 26,64 млрд тенге, или 7,5%, до 328,01 млрд, что связано с решением ряда крупных клиентов закрыть депозиты и направить данные средства на бизнес-цели, в частности на инвестиции в развитие производств, при этом наблюдается рост количества открытых депозитов и клиентской базы.

Наряду с уменьшением объема вкладов населения наблюдается небольшой отток депозитов юридических лиц на 97,55 млрд тенге, или 1,2%, в течение I квартала 2018 года. Приток вкладов за рассматриваемый период наблюдается в Ситибанке Казахстана – на 110,97 млрд, или 33,2%, АТФБанке – на 66,3 млрд, или 14,2%, и в Банке ЦентрКредит – на 64,41 млрд тенге, или 15,1%.

Рост депозитной базы юридических лиц в АТФБанке произошел на фоне увеличения количества клиентов. Позитивную роль сыграло и повышение кредитных рейтингов банка от Fitch и Moody's, отмечают в пресс-службе. С начала года почти в 2 раза выросли вклады юрлиц в ИБ Al Hilal – с 5,14 млрд на 1 января 2018 года до 9,87 млрд тенге к концу марта. Также относительный прирост депозитного портфеля компаний наблюдается в First Heartland Bank (62,1%) и ТПБ Китая в г. Алматы (57,8%).

Наибольший отток вкладов юридических лиц зафиксирован в Народном банке Казахстана. Вклады юридических лиц в банке за квартал сократились на 238,18 млрд тенге, или 12,4%, объем вкладов на начало апреля текущего года определен в 1,69 трлн тенге. Снижение вкладов юрлиц на 78,83 млрд тенге наблюдается в Казкоммерцбанке, отток связан с окончанием сроков вкладов двух крупных клиентов, по состоянию на 1 апреля 2018 года вклады компаний в банке составили 1,16 трлн тенге. Евразийский банк также отличился и в пункте «отток вкладов юридических лиц» – за I квартал депозитный портфель юрлиц банка сократился на 35,14 млрд тенге, в относительном выражении сокращение составило 11,1%.

## ПОДДЕРЖКА КАПИТАЛОМ ДЛЯ БАНКОВ СРЕДНЕГО РАЗМЕРА\*



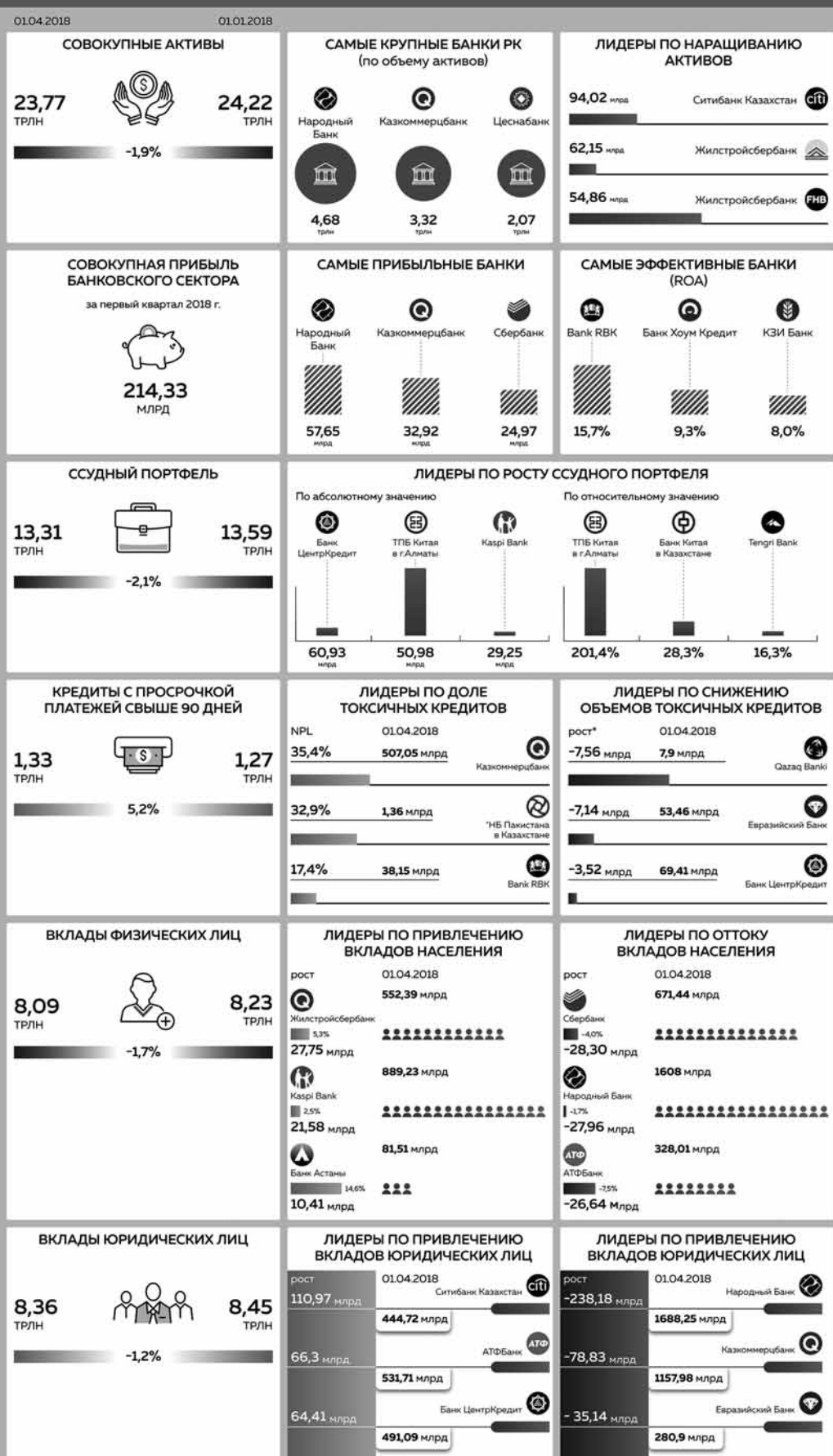
\*Цесна и Евразийский банк не раскрывают информацию по своим реструктурированным кредитам, поэтому показатели для этих двух банков являются заниженными. Для АТФ и БЦК кредиты в инвалюте не включают неработающие и реструктурированные кредиты, чтобы избежать двойного учета. Для Евразийского банка и Цеснабанка данная категория не исключает неработающие кредиты, и поэтому возможен умеренный двойной учет.

\*\*Дополнительные резервы под обесценение, которые банк мог создать на конец 2017 г., не нарушая регулятивные показатели капитала.

Источник: отчетность банков по МСФО, НБРК, Fitch

KURSIV RESEARCH

## БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2018 ГОДА

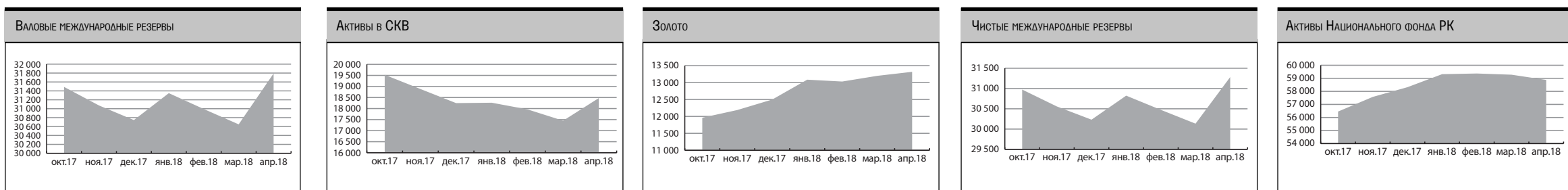


\*рост показателей с 01.01.2018 по 01.04.2018

по данным НБРК

KURSIV RESEARCH





## Криптовалютные страсти

### Новый инструмент инвесторов или мировое признание?



Криптовалютные индексы будут отражать степень доверия инвесторов к виртуальным валютам. Однако это не способствует положительному отношению к ним со стороны правительств и финансовых регуляторов в ближайшей перспективе. Аналитики прокомментировали «КЪ» вопросы, связанные с запуском криптоиндекса, а также с будущим криптовалютного рынка.

Ольга КУДРЯШОВА

Компания Galaxy Digital Capital Management во главе с Майклом Новограцем совместно с Bloomberg заявили о запуске индекса криптовалют. Индекс, названный Bloomberg Galaxy Crypto Index (BGCI), будет включать несколько крупнейших виртуальных валют, в том числе Bitcoin, Ethereum, Monero, Ripple and Zcash. Как заявил г-н Новограц, это принесет на криптовалютный рынок беспрецедентную прозрачность.

По словам аналитика «Альпари» Веселина Петкова, о том, что Galaxy Digital Capital Management собирается запустить криптовалютный фонд Galaxy Digital Assets Fund, различные источники начали говорить еще в прошлом году. В конце 2017 года и сам CEO Galaxy Digital Capital Management Майкл Новограц неоднократно заявлял, что собирается вложить в криптовалюты примерно \$300–500 млн через этот инвестиционный фонд. Тема неоднократно обсуждалась и уже давно была учтена рынком. «Поэтому я считаю, что данная новость не сильно повлияет на криптовалютный рынок и резких колебаний в динамике криптовалют в связи с этим событием не будет. Также необходимо понимать, что уже многие фонды по всему миру начали тем или иным путем инвестировать в криптовалюты», — пояснил аналитик.

Кроме того, нужно понимать, что Майкл Новограц является бывшим менеджером американского коммерческого банка Goldman Sachs и имеет достаточно связей в финансовой сфере. С этой точки зрения анонсирование индекса BGCI можно рассматривать как PR-ход самого Новограца с целью прорекламировать свой инвестиционный фонд, считает аналитик.

Индекс BGCI будет отслеживать динамику ведущих на данный момент криптовалют. Основная часть индекса приходится на биткоин (30%) и эфириум (30%). Остальные криптовалюты имеют следующие доли: Ripple — 14,14%, Bitcoin Cash — 10,65%, EOS — 6,11%, Litecoin — 3,77%, Dash — 1,67%, Monero — 1,66%, Ethereum Classic — 1,00%, Zcash — 1,00%. Позже Майкл Новограц отметил, что индекс может переделываться в зависимости от ситуации на криптовалютном рынке.

#### Моральное удовлетворение

С другой стороны, появление криптоиндекса выглядит вполне логичным на фоне того, что первые деривативы на криптовалюты были запущены в конце 2017 года. В первую очередь он будет отражать степень доверия инвесторов к криптовалютам — по аналогии с фондовыми индексами. «На мой взгляд, это говорит о том, что криптовалюты получают все больше признания в финансовом мире, что, в свою очередь, должно положительно сказаться на спросе на криптовалюты со стороны инвесторов и положительных решениях в признании криптовалют регуляторами», — считает независимый финансовый аналитик Сергей Полягалов. Значение любого индекса — это среднее значение стоимости активов, которые учитывает этот индекс, добавил он.

Руководитель аналитического отдела Grand Capital Сергей Козловский поясняет, что появление отраслевого индекса позволит крупным инвесторам и фондам следить за динамикой сектора, выделять активы, растущие

Предполагается, что через 10 лет приблизительно 5% населения Земли начнут пользоваться криптовалютами.

Фото: Shutterstock.com

или падающие быстрее рынка. «В свою очередь, у аналитиков появляется дополнительный удобный инструмент для планирования будущего поведения цен на рынке», — поделился мнением спикер.

Для казахстанцев, которые владеют криптовалютами и являются участниками так называемых криптобирж, запуск криптоиндекса BGCI не является значительным событием. «Однако некоторые криптовалютные инвесторы, увидев, в какие криптовалюты собирается вкладывать крупный игрок и опытный инвестор, такой как Майкл Новограц, могут скопировать его инвестиционный криптовалютный портфель. Другими словами, некоторые инвесторы могут купить криптовалюты, которые войдут в индекс», — предполагает Веселин Петков.

#### Доверие к криптовалютам

Несмотря на негативное отношение к криптовалютам со стороны глав центробанков и правительств, появление криптоиндексов, да и само существование не принятых за законодательным уровне виртуальных криптовалют, все же сообщает о развитии этого рынка. Возникает вопрос: станут ли происходящие изменения положительным сигналом для криптовалют?

Сергей Полягалов подчеркивает, что введение криптоиндекса наравне с фьючерсами на криптовалюты в первую очередь направлено на признание криптовалют со стороны инвесторов, но вряд ли скажется на изменении отношения к этому сегменту финансовых инструментов со стороны государств. Поскольку главная обязанность правительств и регуляторов по всему миру заключается в построении стабильной экономической ситуации и сохранении благосостояния домохозяйств.

«Отношение к криптовалютам сегодня со стороны государств очень неоднозначное. И, скорее всего, в ближайшее время оно таким и останется», — прогнозирует г-н Полягалов. Государствами не приняты единый механизм регулирования и законодательная база в этом сегменте. И пока не будут приняты международные стандарты и заключены межгосударственные соглашения, ситуация останется без изменений, полагает эксперт.

Впрочем, по мнению аналитиков, доверие к криптовалютам — это вопрос времени. Независимо на это, по некоторым прогнозам, до конца года в нескольких юрисдикциях (например, в Германии и Гибралтаре) сформируются прозрачные правила игры, которые позволят узаконить деятельность криптобирж, что, безусловно, повысит популярность рынка криптовалют, добавил Сергей Козловский.

Согласно различным исследованиям, предполагается, что примерно 0,3–0,6% населения планеты будут пользоваться криптовалютами. Но число пользователей криптовалют с каждым годом увеличивается, и ожидается, что через 10 лет приблизительно 5% населения земли начнут пользоваться криптовалютами.

Колонка колумниста

## Незаметная революция



С апреля 2018 года на рынке произошли серьезные изменения. Банки и МФО начали выдавать кредиты полностью онлайн. Ранее отдельные игроки рынка заявляли о таких видах услуг, но это было правдой лишь наполовину.

Алина ДЗЕОКЕЕВА,  
управляющий директор Solva

Как правило, до настоящего времени банки и МФО через интернет-банкинг лишь собирали заявки. На самом деле для выдачи денег им нужна была реальная подпись владельца. Для этого они приглашали клиентов в офис или использовали курьерскую службу для доставки документов. Срок выдачи займа или кредита занимал до трех дней, а в некоторых случаях мог затянуться на неделю: получить кредит традиционным способом было зачастую гораздо проще.

Но в апреле текущего года впервые были выданы займы с помощью технологии электронной цифровой подписи (ЭЦП). Это важнейшее событие для всего сектора. Можно сказать, что цифровая революция, о которой так много говорят чиновники на региональных и федеральных уровнях, произошла только что, буквально в прошлом месяце.

Клиенты впервые смогли взять микрокредит действительно за 15 минут. Кроме того, доступ к финансовым инструментам получили те, у кого раньше этого доступа никогда не было. Некоторые регионы Казахстана были полностью отрезаны от финансовых институтов страны из-за их удаленности и малочисленности: банкам просто было невыгодно их обслуживать. В регионах Казахстана не хватало финансовой инфраструктуры: банки продолжают сокращать отделения в регионах, курьерские службы, которые доставляют документы на подпись, вовсе не работают в небольших городах и селах.

Часть людей в относительно крупных городах вроде бы могли получить услуги дистанционно — с помощью курьерской службы, но все это было отягощено множеством нюансов. К примеру, курьеры не работают вечером, у них есть выходные и праздники. Мы в Solva часто сталкивались и с другими проблемами: курьеры

путали адреса, людей, подписывали документы не в тех местах, терли их так далее. Услуга, которая была призвана облегчить сервис, иногда усложняла его в разы.

Вместе с тем одно из главных правил бизнеса: если можно исключить человеческий фактор из рабочего процесса, его надо исключить. Еще одно: если можно сократить цепочку посредников, это нужно сделать.

Несмотря на то что технологи ЭЦП в Казахстане уже несколько лет, она слабо использовалась в кредитном бизнесе: банки и МФО не спешили внедрять технологию. Кто-то считал ее слишком дорогой, у кого-то не хватало технологических компетенций. К тому же не было крупных коммерческих площадок, на которых можно было бы проводить все операции. Теперь эта инфраструктура появилась.

Технология ЭЦП и выдачи кредитов и займов онлайн повышает не только финансовую доступность, но и финансовую и технологическую грамотность населения. Клиенты в процессе получения и использования ЭЦП знакомятся с технологиями и усваивают новые навыки, которые помогут им при взаимодействии с другими продуктами или услугами.

В Казахстане уже более пяти миллионов граждан владеют электронной подписью. В ближайшем будущем их количество может увеличиться более чем в 2 раза. Для всех этих людей удобнее получать деньги дистанционно — рано или поздно они откажутся от походов в отделения и офисы банков, которых становится с каждым годом все меньше и меньше.

Для полного перехода из офлайна в онлайн сейчас очень удобное время. Казахстан объявил о третьей модернизации страны, основой которой является цифровизация: к 2025 году страна должна занять 30-е место в международном рейтинге цифровой конкурентоспособности. Бизнес пока ограниченно участвует в этом процессе, но даже самым консервативным компаниям придется встраиваться в новые реалии. Конкуренция в финансовом секторе выиграет те, кто сможет предоставлять качественный и удобный сервис: те, у кого уже есть опыт работы на стыке финансового и технологического рынков. Те, кто не успеет перестроиться, неизбежно проигрывают в этой борьбе. Более того, они проигрывают прямо сейчас.

## Новое слово от финрегулятора

<< 1

#### Пенсия в... акциях

Сегодня в акции ККБ вложено 170 млн пенсионных тенге, Народного банка — 90,74 млрд тенге. ЕНПФ также владеет портфелем в капитале АТФБанка (100 млн тенге), ForteBank (1,21 млрд тенге), БЦК (1,54 млрд тенге), Цеснабанка (7,20 млрд тенге), Эксимбанка (720 млн тенге) и Нурбанка (710 млн тенге).

«Общий объем акций или депозитарных расписок в портфеле пенсионных активов на 1 апреля составил 187,5 млрд тенге, или 2,35% от пенсионных активов. То есть доля акций казахстанских банков второго уровня в общем объеме акций составляет 54,6%», — подчеркнула заместитель председателя правления ЕНПФ.

В 2014–2015 годах НБ РК приобрел облигации таких банков второго уровня, как Народный, ККБ, kaspi, Цесна, БЦК, на общую сумму 1049,3 млрд тенге. Срок погашения по этим бумагам составлял от 1 года до 10 лет, а средневзвешенная доходность — 8,5–9% годовых. Кроме того, в этот же период НБ вложил 1,49 млрд тенге в акции и депозитарные расписки АО «Народный сберегательный банк Казахстана».

#### Как изменилась стратегия ЕНПФ

В 2016 году пенсионные активы вообще не инвестировались в цен-

ные бумаги банков второго уровня. В 2017 году в облигации БВУ было вложено 13,0 млрд тенге.

«С начала 2016 года по 1 апреля 2018 года доля облигаций и акций (депозитарных расписок) БВУ РК уменьшилась с 27,7 до 16,7% от пенсионных активов ЕНПФ. Снижение концентрации пенсионных активов в банках произошло в основном за счет сокращения новых инвестиций, продажи активов, а также плановых погашений банками своих обязательств», — прокомментировала Сауле Егеубаева.

Согласно официальной точке зрения, регулятор умерил аппетит к ценным бумагам банков после того, как совет по управлению Национальным фондом начал определять направления инвестиций ЕНПФ. Правда, рынок думает иначе.

«Определенная ребалансировка портфеля ЕНПФ имеет место. Не исключено, что события, происходящие в банковском секторе Казахстана в последние несколько лет, способствовали данной динамике. Это логично. С другой стороны, инвестиционное управление активами — это постоянный процесс, в ходе которого отпадают предпочтения тем или иным инструментам. Другими словами, если есть возможность адекватно увеличить доходность пенсионных активов, то нужно это делать. Несмотря на указанную ребалансировку, активы ЕНПФ управляются

все равно достаточно консервативно», — поделился мнением эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Мерей Исабеков.

#### В чем кроется проблема?

Казахстанские банки и в прошлом, и в этом году поддерживают имидж «плохих ребят». Негативный новостной фон, отзывы лицензий, скандалы, аресты, смена акционеров — не самая лучшая характеристика для внешней банковской системы страны, считают аналитики.

«Единственно правильного ответа на этот вопрос нет — много это или мало, зависит от ряда факторов, включая инвестиционную стратегию, удельный вес остальных активов в портфеле и так далее. Мое субъективное мнение: излишне много. Финансовые институты в Казахстане — не самый привлекательный актив для долгосрочного инвестирования. Причины в кредитном, валютном, учетывающая степень долларизации экономики, и прочих рисках. Полагаю, экономическая целесообразность — не единственная причина, по которой это делается», — высказал свою точку зрения Бахыт Джоламан, портфельный управляющий.

«Нужно понимать, что любые инвестиции — это риск. Вопрос скорее в пропорции. Например, на топ-8

банков, активы которых в отдельности превышают 1 трлн тенге, приходится около 78% данных средств. Большинство этих банков сейчас фактически являются системообразующими и устойчивыми. Последние рейтинговые действия в отношении этих БВУ стабильны, и рейтинг ни одного из этих банков не был снижен в последнее время — были либо подтверждения, либо повышения», — сказал представитель Ассоциации финансистов Казахстана.

Как бы то ни было, высвобожденные деньги и новые отчисления казахстанцев НБ активно инвестирует в ценные бумаги иностранных государств. Так, если на начало 2017 года только 306,7 млрд тенге, или 4,7% всех пенсионных активов, были инвестированы в зарубежные ГПБ, то к началу апреля текущего года данная сумма увеличилась до 1105,6 млрд тенге (13,9% активов). Также в портфеле стали появляться депозиты в иностранных банках.

По словам представителей регулятора, инвестирование пенсионных активов будет осуществляться исключительно на рыночных условиях.

«Рыночные ставки доходности будут определяться инвесторами на момент размещения облигаций. Например, текущие рыночные условия среднесрочного займа в наиболее устойчивых БВУ находятся в диапазоне 11–13% годовых», — объяснили в НБ.

Причем участие ЕНПФ в таких программах будет ограничено и возможно лишь при наличии других покупателей облигаций.

«В настоящее время Национальный банк разрабатывает необходимый механизм по отбору банков, направленный на обеспечение сохранности пенсионных накоплений. Основными критериями для отбора банков будут высокие показатели качества активов, ликвидности, достаточности собственного капитала и рентабельности. Таким образом, банки с неустойчивым финансовым состоянием не смогут принять участие в планируемой облигационной программе по привлечению средств ЕНПФ», — отметили в Нацбанке.

«Приобретение облигаций БВУ при условии, что это будет происходить на рыночных условиях и с учетом всех рисков, может быть выгодно всем заинтересованным сторонам. В данный момент более стабильные представители банковского сектора Казахстана привлекают средства под 11–13% годовых (БЦК разместил 10-летние облигации в феврале текущего года под 11,75% годовых в тенге на 5,8 млрд тенге). Для ЕНПФ и вкладчиков привлекателен подобный уровень доходности, превышающий на 4–7% текущий уровень инфляции в стране. Для банка это возможность привлечь достаточно длинные деньги в на-

циональной валюте», — заверил эксперт аналитического центра АФК.

Логика в действиях регулятора присутствует, и свидетельствует об этом статистика фонда.

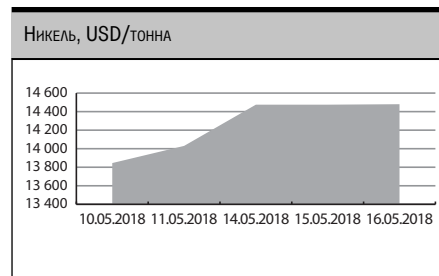
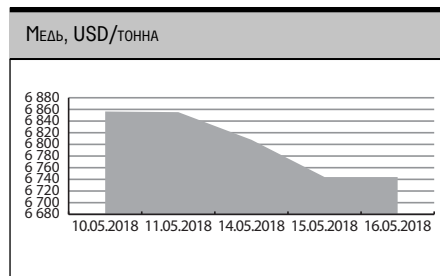
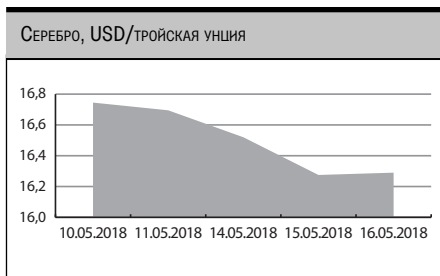
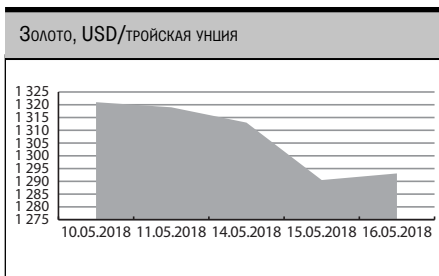
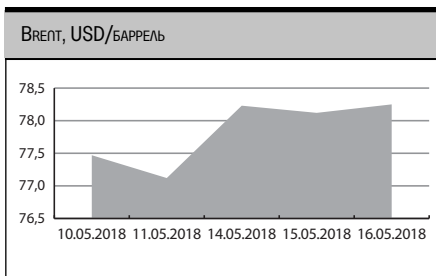
«Так, за последний год (март 2018 года к марту 2017 года) стоимость имеющихся инвестиций в акции банковского сектора увеличилась с 56,2 млрд до 102,4 млрд тенге, или почти в 2 раза. По состоянию на 1 апреля средневзвешенная доходность к погашению по облигациям БВУ РК, номинированным в тенге, составила 10,0% годовых, в долларах США — 7%», — проинформировала Сауле Егеубаева.

Как известно, большое видится на расстоянии, а Бахыт Джоламан работает на североамериканском рынке капитала больше 25 лет. «В силу причин, которые уже назвал, я не сторонник директивного распределения государством, прямо или косвенно, в любых его формах, пенсионных накоплений финансовым институтам в Казахстане. Соотношение риска и получаемой доходности деноминированных в тенге долговых инструментов не в пользу инвесторов», — заключил портфельный управляющий.

Конечно, и фондовому рынку, и банкам очень нужна ликвидность. Получают они ее посредством прямых инвестиций государства, через нацкомпании и ЕНПФ, и деньги в пенсионный фонд банкиры возвращают исправно с процентами.



## ИНДУСТРИЯ



## Фура в никуда

## Транспортные компании стали жертвами мошенников

Сразу несколько отечественных перевозчиков грузов за несколько месяцев были ограблены практически по одной и той же схеме, и не исключено, что одной и той же организованной преступной группой. Сумма ущерба – около 200 млн тенге. Об этом рассказали жертвы мошенников на пресс-конференции в Алматы. При этом, по словам представителей транспортных компаний, полиция неохотно берется за эти дела, предлагая переводить их в гражданско-правовое поле и обращаться в суд – с заведомым результатом последующей классификации в уголовку.

## Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В предварительном списке похищенных товаров – большие партии пустых кег (бочек для пива), лом свинца, силовой медный кабель, а также товары народного потребления – тонны кондитерских изделий, орехов и кофе.

Девять компаний, которые пострадали от действий мошенников при перевозке грузов, решили объединиться в поиске преступников и возмещении ущерба. При этом есть четкое убеждение, что список жертв может расширяться после того, как будет достигнут определенный резонанс и подвижки в деле поиска справедливости.

На данный момент перевозчики написали письма в адрес МВД РК, Генеральную прокуратуру РК, КНБ РК и МВД РФ, поскольку преступники, по полученной ими информации, действуют на территории России.

Кстати, что касается последней, то другая группа преступников, действующая в Подмоскovie, стала причиной объединения органов внутренних дел пяти областей РФ для поиска одного водителя, который регулярно похищал грузы. Однако тот оказался жителем Дагестана. А оттуда выдачи уже нет, рассказывают казахстанские перевозчики.

Один из членов инициативной группы пострадавших перевозчиков, представитель ТОО Tranz.kz Жомарт Есентугелов, в интервью «Къ» рассказал следующее:

– По моим расчетам, в течение года еженедельно похищается груз как минимум на 10 млн тенге. Мы сейчас собрали данные по девяти пострадавшим компаниям. И сумма товара – 200 млн тенге.

## – Какова география хищений?

– Вообще они собирают грузы по всему Казахстану. По той информации, которая есть у нас, в основном похищение груза или перегрузка осуществляется в Алматинской либо в Западно-Казахстанской областях.



– А в России такие случаи есть? Как там с ними борются?

– Хищения там происходят, и они тоже носят системный характер. Их очень много – больше, чем у нас, наверное, раз в пять. К сожалению, подробностей мы не знаем. По своему делу мы направили открытое обращение в МВД РФ. Нам сообщили, что будут готовить ответ, но я думаю, что это будет отписка. Отмечу, что те же самые преступники, которые действуют у нас, с теми же номерами «засветились» и в РФ. Они работают через роуминг. Сотрудники системы МВД, проводившие расследования, сообщали: «Этот мобильный телефон сейчас в роуминге в Самарской области, Томске, либо в Пензе». То есть, находясь на территории России, они руководят этими хищениями. Либо они покупают российский номер, делают на него переадресацию с казахстанского номера и так далее. Тогда, находясь в Казахстане, они могут фиксироваться, что находится в роуминге.

## – Как давно начались хищения?

– Номера 8 776 515 51 87 и 8 776 515 51 49 были приобретены в феврале прошлого года в Караганде. С того момента, как они активировались, производится хищения.

## – То есть, это одна ОПГ?

– Я думаю, что другие преступники, увидев, что можно таким образом наживаться, схему этого мошенничества несколько расширили, и, скорее всего, есть новые участники. Но эти ребята уже больше года спокойно «работают».

По тем данным, которые выявили я и мои коллеги из других компаний, есть два организатора, которые являются уроженцами Уралья. Их установили по эпизоду с хищением ценного груза одной компании, есть их данные, они пользуются известными нам номерами сотовых. Но, к сожалению, эти люди до сих пор на свободе, их почему-то поймать не могут. Одно из них даже привезли из Уральска сюда, приобщили материалы допроса к делу о крупном хищении у известного предприятия, связанного с цветными металлами. А в

Девять казахстанских компаний, которые пострадали от действий мошенников при перевозке грузов, решили объединиться в поиске преступников и возмещении нанесенного им ущерба.

Фото: Олег СПИВАК

материалах моего дела его допроса нет – пока жалуемся. Когда я сообщил еще одному потерпевшему, что его привезли, он поехал в Илийское РУВД. А там ему сказали, что это просто божж. Но не может божж ворочать такими суммами, это смешно!

– Почему стало возможным так запросто «уводить» грузы?

– У нас в Казахстане небольшой рынок, и водители, которые собираются на «пятячках», между собой объединяются, с помощью WhatsApp создают чаты. Транспортные компании точно так же участвуют в них и сбрасывают свои заявки на перевозку грузов, либо водители говорят о том, что они свободны, приехали в Алматы и готовы перевезти.

Часто мы работаем с теми, кого знаем. И мошеннические схемы случаются тогда, когда нам приходится обращаться к незнакомым транспортникам. Так, наша компания находится в Алматы, а груз надо отправить из региона. Мы вывешиваем объявление в нашей группе в интернете о грузоперевозке, и к нам обращаются транспортные компании или водители, которые готовы организовать доставку. Соответственно, мы запрашиваем все документы – техпаспорты, удостоверения личности водителей, владельцев фур, реквизиты компаний. Обмен этими данными происходит либо по мобильной связи, либо через интернет. Естественно, установить подлинность документов, либо подлинность водителя сложно. Более того, в основном это подлинные водители и подлинные предприятия. Но мошенники используют их данные, высылают нам. Они представляются водителями, затем от нашего имени загружают товар, а дальше вводят в заблуждение водителя и разгружают его в пути. Мы фактически установили лиц, которые занимались этим, знаем где похищенный груз разгружался. Но наша цель заключается в сле-

дующем. Похищенный груз никому не возвращается и ущерб не возмещает. В правоохранительных органах нам говорят, что поймут и накажут их. Но нам нужно другое – чтобы они возместили ущерб. Потому что ни товар, ни деньги бесследно не исчезают. Приведу в качестве примера, как государство изменило отношение к хищениям госсредств. Раньше тех, кто был виновен в этом, наказывали. Сейчас каждое из этих громких расследований резюмируют: ущерб возмещен. Этот же подход нужен и к коммерческим хищениям, что заставит преступников отказаться от мысли от того, чтобы это повторить. Если заставят возмещать – никакой мотивации к хищениям нет. А сейчас такая мотивация есть – отсидеть год, похитив 10 млн тенге и получать зарплату условно миллион в месяц.

– Я думаю, вам нужно говорить, что это ОПГ и им подобные могут быть источниками финансирования терроризма – и сразу все активизируются.

– Возможно. Но в любом случае похищенные деньги служат источником для финансирования коррупционных сотрудников правоохранительных, судебных органов, исправительной системы. Они служат тому, чтобы были рецидивы в сфере хищений, потому что каждый преступник тянет за собой новых – преступная сеть растет. Косвенный ущерб отрасль терпит потому, что похищенные товары, естественно, выходят из официального оборота. То есть страдает налоговая часть – не идут платежи, связанные с оборотом товаров, которые уходят в «тень». В результате материальная база похищенного становится базой для увеличения коррупционности наших органов не только МВД, но и прокуратуры и судов. Так, имея такие деньги на руках, на этапе следствия ты можешь облегчить себе статью, по которой тебя передадут в суд. А на уровне суда есть возможность получить условный срок или выйти по амнистии.

Таким образом эти деньги работают против здоровой, официальной экономики.

– Как они завладевали реквизитами компаний?

– Это несложно. Можно было обратиться в транспортную компанию с предложением о сотрудничестве, получить пакет документов юриста, а потом использовать их для себя.

– А такое решение проблемы идентификации, как ЭЦП, не рассматривалось?

– Это только в Алматы и крупных городах ЭЦП используется масштабно. Вообще же таким образом мы бы существенно сузили круг лиц, способных оперативно перевезти груз.

– Зато вы обезопасите себя.

– Это один из вариантов, по которому многие компании работают – из тех, кто обжегся. Другой вариант – мы либо доверяем грузу, которое уже ранее перевозило для нас товар, либо предпринимаем другие защитные меры – вплоть до того, что через базы данных выясняем, существует ли данное предприятие, прописку водителей и тому подобное. С коллегами мы задаемся вопросом – что делать? Конечно, определенная доля ответственности за то, что произошло, у нас самих есть, потому что нашими руками эти грузоперевозки организованы. Но рынок развивается в сторону мобильных технологий, и мы не можем на сегодняшний день работать без интернета, мобильной связи, мессенджеров. Стало нормой, когда мы обмениваемся документами по электронной почте, на WhatsApp. И естественно, нормальные люди доверяют друг другу. Вы не можете в ущерб оперативности создавать определенные процедуры. 80% рынка работают нормально. Не каждая наша заявка оборачивается мошенничеством. Но такие мошенники попадают.

– Как давно вы написали заявление?

– Мое заявление было подано 6 марта, прошло уже более двух месяцев, и никакого результата я не вижу. Водитель, который знает место перегрузки, видел всех этих людей, звонит мне и спрашивает, когда его вызовут. А за это время можно легко «сломоть» любое следствие. При правильной организации либо его можно направить в успешное русло для пострадавшего, либо для подозреваемого – стоит только убрать из дела небольшую деталь, и все подозреваемые станут свидетелями.

И это общая болезнь. Все мы обрались в РОВД, и каждый столкнулся с типичными проблемами. Сперва – отфутболивание, желание сделать из уголовного дела гражданско-правовое с обращениями в суд. А там – заведомо известный результат. В правоохранительных органах ждут решения суда о том, что это уголовное дело, и только после этого готовы взяться за него всерьез. Впоследствии мы столкнулись с тем, что материалы дел позволяют сделать вывод, что организаторы – одни и те же. Поэтому мы обратились в МВД по поводу того, чтобы эти дела объединили. Они велись разрозненно специалистами на уровне районных отделений внутренних дел. А по моему мнению, компетентность сотрудников на этом уровне – низкая. Более того, они завалены кражами сотовых телефонов, бытовыми ссорами и тому подобным. И для них приоритетность одинакова – будь то хищение в крупном размере, или кража сотового телефона.

## Инновации высокой точности и здоровых амбиций

Линейка продукции Экибастузского завода минераловатных изделий (Завода МВИ) в ближайшем будущем пополнится новыми наименованиями – теплоизоляционными цилиндрами и полуцилиндрами любых диаметров. Завод снабжает предприятия страны теплоизолирующими изделиями, позволяя Казахстану оставаться импорто-независимым по многим позициям.

## Игорь ТИМОШЕНКО, Экибастуз

Завод МВИ с 1996 года выпускает эксклюзивную изоляционную продукцию – минераловатные маты и плиты, базальтовый шнур, базальтовые маты из тонкого и супертонкого волокна. В числе партнеров предприятия – Павлодарский нефтехимический завод (ПНХЗ), корпорация «Казахмыс», станции ГРЭС, ТЭЦ (в том числе и столичная), АО «Алюминий Казахстана», ТОО «АрселорМиттал Темиртау», ТОО «Казцинк». Выпуск новой продукции стал возможен после приобретения станков высокоточной резки минераловатных плит с программным управлением.

– Сейчас мы запускаем в тестовом режиме два станка, – рассказал в интервью «Къ» финансовый директор завода Арман Амургалинов. – И намерены приобрести еще 10–15



таких станков. Спрос на изоляционные цилиндры и полуцилиндры есть всегда. Мы заинтересованы в том, чтобы идти в ногу со временем, и намерены и впредь занимать лидирующие позиции в рейтинге казахстанских товаропроизводителей. Наши новые станки оснащены системой ЧПУ на основе компьютера и уникальной программы резки: точность до 0,1 миллиметра, скорость перемещения по координатам – 1/60 миллиметров в секунду.

Один оператор сможет обслуживать до десяти станков. Главное – внимательно отслеживать технологический процесс.

Новую продукцию завода будут приобретать предприятия, производящие трубы. Цилиндры и полуцилиндры пригодятся отраслям, где используются трубы любых диаметров: тепловым сетям, нефтегазовым компаниям, энергетическим станциям.

– Как давно из Москвы на завод поставили еще одну установку для производства базальтового шнура. Спрос на шнур также растет, а

экибастузский завод – единственное предприятие в Казахстане по его выпуску. Шнур используется, например, при соединении вентиляционных систем в качестве прокладки между фланцами участков воздухопроводов или для герметизации люков электрофильтров.

– Мы можем выпускать любую разновидность базальтового шнура по желанию заказчика, – продолжает Арман Амургалинов. – Обычный типовой, с оплеткой из металла, с проволокой... Сейчас мы выполняем большой заказ для ПНХЗ».

Еще одна гордость предприятия – плиты обмуровочные шамотобетонные. Такие плиты всегда востребованы станциями ГРЭС: они предназначены для обмуровки котлов высокой температуры и изготавливаются из жаростойкого бетона и нержавеющей проволоки.

Завод МВИ активно сотрудничает и с российским Новосибирском, откуда идут поставки базальта, и с Темиртау, снабжающим экибастузское предприятие щебнем уникального качества и коксом.

## ГСМ для села есть. А вы держитесь

Дизельное топливо по сниженным ценам на время полевых работ сельским производителям выделяется в результате ценового сговора поставщиков. Об этом сообщило Министерство энергетики РК.

## Игорь ЛУНИН, Шымкент

«Удешевленная стоимость дизельного топлива для сельхознужд, – заявил на недавней пресс-конференции директор департамента развития нефтяной промышленности Минэнерго РК Куаныш Кудайбергенов, – определяется за счет соглашения между игроками рынка. Был подписан соответствующий меморандум между минэнерго РК и минсельхозом страны, который был доведен до сведения всех компаний, которые занимаются поставкой дизельного топлива для аграриев. Цена на дизельное топливо в РФ и Казахстане на фоне роста потребления этого вида горючего в различных отраслях экономики была (на начало весны 2018 года) 179 тенге за тонну. При этом отпускная цена на дизельное топливо для казахстанских аграриев, которая была рекомендована, составила 161 тыс. тенге за тонну на выходе с НПЗ. Это порядка 134 тенге за литр. Если считать, какую скидку давали нефтяники для аграриев, она была порядка 12 тыс. тенге за тонну, или 16 тенге за литр».

Это редчайший пример хорошего ценового сговора нефтяных монополистов, которым организаторы

незаконно, но заслуженно гордятся. Потому что, по признанию Куаныша Кудайбергенова, законодательной базы для таких полюбовных сделок в пользу бедных крестьян у нас в стране нет. СГСМ в Казахстане вообще так обычно и происходит – закона нет, но договориться можно. Закон есть, но ценовой сговор доказать нельзя. Горючее на базах есть, а на заправках его уже нет. Цены расти не должны, а они растут...

Важен результат. Аграриев этой весной соляркой обеспечили. В ЮКО об этом отпартовали еще в апреле. Крестьяне и озимые встретили этот подарок судьбы с чувством глубокого удовлетворения.

«38 тыс. тонн дизельного топлива по программе государственного субсидирования весенних полевых работ, – сообщил руководитель управления сельского хозяйства Серик Турбеков, – выделяется через оператора – Шымкентский нефтеперерабатывающий завод. В марте было отпущено 4 тыс. тонн, в апреле – 19, на май запланировано 15 тыс. тонн солярки по фиксированной цене 156 тыс. тенге за тонну и 130 – за литр. Крестьянам, с учетом оплаты услуг оператора, литр дизеля обойдется в 138–140 тенге».

Утвержден список операторов-перевозчиков, заключен договор с нефтеперерабатывающим заводом и произведена оплата за приобретение дизельного топлива. Агроформирования области полностью обеспечены семенами яровых культур. Состояние озимых, посевных на 182 тыс. гектаров, удовлетворительно».

Кроме дизельного топлива по слегка сниженным ценам сельчане ЮКО получают в этом году на весенние полевые работы 3,2 млрд тенге через АО «Аграрная кредитная корпорация».

## В очередь, НПЗ, в очередь!

Еще в начале года министерство энергетики завершило всех заинтересованных граждан, что отныне и навсегда (пока оно существует) три нефтеперерабатывающих завода страны будут останавливаться на ежегодный плановый ремонт строго по графику и с учетом пожеланий трудящихся. «Когда график утверждает мой заместитель, – похвалил министр Канат Бозумбаев подчиненного, – он заранее понимает, что из года в год у нас есть посевная, что шымкентский НПЗ нужно грузить в феврале, марте, апреле очень сильно, потому что основная посевная начинается на юге, дизельное топливо очень востребовано. А это основной поставщик. Это разумно, чтобы не тащить из Атырау или Павлодара. Чуть меньше нагрузка в это время на Павлодар. Апрель, май, июнь – это загрузка павлодарского НПЗ, атырауского НПЗ, во второй половине апреля мы обычно даем ремонт Шымкенту, потому что к концу марта на юге заканчиваются эти работы. Ремонт прогнозируются таким образом, чтобы это совпадало с потребностями рынка».

Шымкентский НПЗ остановился ровно по министерскому графику... 10 апреля. А в прошлом году утвержденный министерством энергетикой график ремонта не помешал нашим нефтепереработчикам устроить в сентябре-октябре легкий тремор рынку ГСМ. А потом повторить его весной 18-го.



# Китайский автопром: время доверять пришло?

Еще десять лет назад китайские автомобили никто не воспринимал всерьез. За последние годы ситуация несколько изменилась. Сейчас Китай занимает первое место в мире по автопроизводству. Тем не менее, бороться со стереотипами сложно. «КЪ» решил разобраться, как в настоящий момент обстоят дела с автомобилями made in China.

Елена ШТРИТЕР

Тема китайских автомобилей сейчас актуальна для казахстанских потребителей, прежде всего потому, что в прошлом году китайский инвестор China National Vehicles Import & Export Corporation выразил намерение приобрести 51% акций автопроизводителя АО «ГК «Аллюр». По условиям контракта компания из Поднебесной будет осуществлять финансирование китайских проектов на костанайском заводе. Таким образом, планируется расширение линейки китайских автобрендов на казахстанском рынке.



На сегодняшний день в Казахстане производятся несколько китайских брендов легковой и коммерческой техники: JAC, Ankaï, Foton, Shacman, FAW. На заводе в Костане планируется расширение линейки китайских автобрендов

Китайский автопроизводитель Daimler вместе со своим китайским партнером BAIC инвестировал 11,9 млрд юаней (\$1,9 млрд) в строительство нового завода в Китае. Завод будет производить автомобили Mercedes-Benz, в том числе электромобили. Ранее о своих инвестициях в производство электромобилей в Китае объявляли многие другие автопроизводители. В ноябре прошлого года Volkswagen объявил об инвестициях в размере \$12 млрд, в начале февраля Nissan сообщил, что инвестирует в производство электромобилей в Китае \$9,5 млрд. В ноябре также стало известно о намерении Daimler инвестировать в производство электромобилей в Китае \$755 млн.

По сути, КНР повторяет сценарий Японии и Кореи на американском рынке 60-х годов. Причем первоначально производители авто в Китае делали ставку исключительно на недорогие машины, принося в жертву качество материалов и сборки своих машин. Если поначалу подобная стратегия приносила нужные дивиденды, то уже в девяностых годах прошлого века требования покупателей начали меняться. В результате показатели продаж стали падать и местным производителям пришлось кардинальным образом пересмотреть приоритеты.

На сегодняшний день в стране насчитывается около десятка крупных производителей автомобилей. Причем сегодня они выпускают не только копии знаменитых моделей, но и предлагают покупателям исключительно собственные разработки. Более того, китайские компании усиленно наращивают свое присутствие в мировой автомобильной промышленности, приобретая доли европейских автозаводов. Так, в 2014 году китайский Dongfeng приобрел 14% акций французского PSA Peugeot Citroen; в 2017 году китайский Geely приобрел 51% акций британского Lotus, а также китайский Dongfeng через PSA приобрел 100% акций немецкого Opel; китайский GSR Capital приобрел 100% акций производителя электрических батарей Automotive Energy Supply, входящего в концерн японского Nissan; с 2017-го по настоящее время китайский Great Wall

ведет переговоры по приобретению 100% акций JEEP (входящего в состав концерна Fiat-Chrysler); в 2018 году китайский Geely приобрел 10% акций немецкого Daimler. Судя по динамике, стремительная экспансия китайских авто продолжится. Пожилом – увидим.



Мнение пользователей

Впрочем, это все лирика. Для рядовых автолюбителей, выбирающих автомобиль эконом-сегмента, в первую очередь важна доступная цена, надежность, недорогое обслуживание, необходимый уровень комфорта и дизайн. А у казахстанских и российских покупателей еще довольно сильно преобладает скепсис против китайских авто. Однако уверенностью судить о качестве продукции может в первую очередь тот, кто продукцией этой пользуется.

Итак, если проанализировать высказывания пользователей всевозможных интернет-форумов, посвященных «китайцам», то можно выделить ряд плюсов и минусов. В числе минусов основное количество пользователей отмечает непристичность автомобилей китайского производства, их низкую ликвидность на вторичном рынке, отсутствие опыта длительной эксплуатации и резкий запах некачественного пластика.

Что касается первых трех пунктов, то они очень тесно взаимосвязаны, и расставить точки над «i» в этом случае может только время. Лояльность к бренду нарабатывается годами. К слову, еще лет десять назад автомобили корейского производства так же не вызвали никакого доверия. Сейчас те же Kia и Hyundai пользуются неизменной популярностью в своем сегменте.

Что касается претензий к запаху пластика, то они более не актуальны. По той простой причине, что автопроизводители решили проблему. Жалобы на токсичный запах дешевого пластика в китайских автомобилях – дело прошлого и связаны в первую очередь с автомобилями выпуска до 2005 года, когда развитие автомобильной индустрии Китая носило хаотичный и практически бесконтрольный характер. С 2006 года началось усиление национальной системы стандартизации, которое достигло своего расцвета к 2015 году. Вопросы ужесточения контроля над использованием токсичных компонентов при производстве пластиковых изделий (не только автомобильного, но и бытового

назначения) сегодня поднимаются в Китае особенно активно, вплоть до введения жестких нормативных актов в 2016 году. На ранних стадиях автомобильного производства повсеместно и активно применялись более дешевые АБС (акрило-нитрил-бутадиен-стирол) и полипропилен. В последнее время их доля в объеме производства пластика для автомобильной промышленности в Китае снизилась до 17% – вместо них все чаще используется полиамид (43% объема производства). Значительную роль в создании специфического запаха в салоне дешевых китайских автомобилей играли также применяемые до 2015 года клеи и герметики.

С ростом объемов производства и ужесточением требований к качеству и экологичности китайские компании стали покупать европейские и американские технологии и даже целые компании – в 2015 году крупнейший китайский производитель пластика для автомобильной промышленности Shanghai Pret поглотил американскую компанию Wellman Plastics. Аналогично, компания China XD – другой лидер производства пластика из Китая – открыла производство в Дубае, компания Kingfa приобрела индийского производителя пластика, а китайская Hydro S&S открыла заводы в Европе и США. Развитие экспорта китайских автомобилей диктует более жесткие, мировые требования к качеству автомобилей, в том числе к качеству пластика, что положительно сказывается на качестве автомобилей и их компонентов и на внутреннем рынке Китая.

Что касается плюсов, то в первую очередь пользователи называют, конечно же, доступную стоимость. Фраза «лучше новый «китаец», чем подержанный «немец/японец/кореец» встречается на форумах достаточно часто. При этом многие отмечают еще и более богатое техническое оснащение.

Еще одним плюсом владения китайских авто считают недорогое обслуживание, низкую стоимость запчастей, а также их наличие, проверенные агрегаты и узлы. Даже сегодня, когда автопроизводители из этой страны самостоятельно занимаются разработкой своих новых моделей, они все также используют по лицензии хорошо себя зарекомендовавшие за годы эксплуатации двигатели и коробки передач от ведущих мировых автопроизводителей.

Разумеется, выбор автомобиля – дело индивидуальное. Однако если отбросить стереотипы и предрассудки, то китайские автомобили уже заняли достойное место на рынке. Как написал один из пользователей, «ничего на месте не стоит, а 29 млн машин в год – это вам не шутки. Смотрите, с одеждой и обувью уже никаких проблем, с электроникой – так же. Теперь и китайские автомобили выстреливают, с их то работоспособностью». И с этим высказыванием не поспоришь. Сегодня китайская продукция соответствует высочайшим показателям качества за счет автоматизации труда, новых технологий, IT-центров и огромной государственной поддержки, чем могут похвастать не все зарубежные автоконцерны.

## 5 самых интересных автомобилей AutoChina-2018

Завершившийся недавно автосалон в Пекине – это грандиозное событие в календаре индустрии, поскольку Китай – самый быстрорастущий рынок в мире. В этом году AutoChina был проведен с особым размахом: свои новинки там продемонстрировали признанные гранды автопроизводства, такие как BMW, Buick, Infiniti, Lexus, Mercedes-Benz, Maybach, Nissan, Volkswagen, Volvo. Однако мы решили остановиться на новинках китайского автопрома. Среди них есть более чем интересные экземпляры.

Лиана СОЛОВЬЕВА

Сложно представить сегмент экономики в индустрии страны, который был бы лучшим индикатором развития государства, чем автоиндустрия. Объемы продаж автомобилей, их класс, стоимость относительно средней заработной платы – все эти данные напрямую показывают уровень. Сейчас КНР стала самой важной страной для автопроизводителей в мире. Похоже, что всерьез и надолго. Плюс ко всему Китай делает упор на развитие инноваций. В автомо-

билестроении – это переход на альтернативные источники энергии. На сегодня республика занимает первое место по производству машин на электротяге, 43% от мирового объема, сразу шесть китайских заводов вошли в ТОП-10 по производству электромобилей. Поднебесная также держит лидерские позиции по реализации электромобилей полностью электрических. В прошлом году здесь было продано 600 тыс. машин (порядка 2% рынка) – это половина от всего мирового объема. В этом году, как ожидается, объем продаж электрокаров вырастет до 1 млн, а к 2020 году – до 3 млн машин в год. К этому времени по всей стране будут действовать 120 тыс. общественных колонок для их зарядки. Соответственно, солидную часть экспозиции пекинского автосалона составили именно электромобили.

Byton SIV

Первенец Byton – среднеразмерный кроссовер, который поступит в продажу в следующем году. SIV – это аббревиатура, которая расшифровывается как Smart Intuitive Vehicle. Мировой дебют автомобиля состоялся на выставке потребительской электроники в Лас-Вегасе, а теперь его показали и на родине.

Разработчики обещают, что покупателям будет доступно два варианта электрического привода: 272-сильный заднеприводный с запасом хода



400 км и полноприводный мощностью 476 л.с. с автономностью 520 км. Вместо приборной панели установлен огромный дисплей длиной 125 и высотой 25 сантиметров. Старт продаж Byton планирует на конец 2019 года, причем уже в «базе» у машины будет автопилот третьего уровня, а позже производитель обещает установить систему четвертого уровня.

Wey X

Новый китайский SUV-бренд WEY (еще один наряду с Naval премиальный суббренд компании Great Wall) привлек внимание в первую очередь дизайном и качеством своих машин. Что касается дизайна, то к его разработке приложил руку создатель BMW X5 Пьер Леклерк.

Компания Honqi на автосалоне показала концепт купе, которое многие посетители признали самым красивым на выставке

Однако помимо неординарного внешнего вида и электрической силовой установки, машина оснащена системой искусственного интеллекта, которая имеет автопилот последнего поколения, распознает голосовые команды и жесты, а также следит за состоянием водителя. Технические данные концепта разработчики не разглашают.

В руководстве марки без лишней скромности уже ставят себя выше корейских производителей, бросая вызов «одноклассникам» из Европы и Японии.

Dongfeng Aeolus Epi

В то время, как автопроизводители всего мира активно занимают нишу кроссоверов, автомобильная компания Dongfeng решила пойти против течения. Их разработка – смелый и хорошо проработанный концепт электрического спорткара. Четыре мотор-колеса, запас хода 500 км и полная зарядка за 15 минут. Производители обещают это в ближайшем будущем. А вот технические характеристики автомобиля пока остаются «за кадром».

Honqi E-Jing GT

Компания Honqi, дочерняя марка «Первого Автомобильного Завода» FAW, производит автомобили для китайской партийной элиты с 1958 года. Компания имеет богатые традиции и не собирается их терять. Более

того, она планирует выйти на новые горизонты.

На автосалоне в Пекине она вместо консервативных седанов со стилизованным красным флагом-гребешком-маскотом на капоте показала умопомрачительное купе радикального зеленого цвета. Многие журналисты признали этот концепт самым красивым на выставке.

На данный момент известно, что производить автомобиль не планируется, однако стилистические наработки, показанные в данном концепте, наверняка будут реализованы на будущих серийных машинах компании.

LSEV

Маленькое недоразумение на крошечных колесиках – на самом деле первый в мире серийный автомобиль, практически полностью созданный по технологии 3D-печати. Это совместная работа китайских «печатников» Polymaker и итальянского производителя электромобилей XEV. В компании утверждают, что уже собрали 7 тыс. европейских (!) заказов на LSEV – 5 тыс. для Почты Италии и 2 тыс. – для лизинговой компании ARVAL. Благодаря технологии 3D-печати, количество деталей сокращено с традиционных 2 тыс. до всего 57, разумеется, не включая компоненты привода. Вес аппарата – всего 450 кг. Розничная цена – около 7 тыс. евро, максимальная скорость – 69 км/ч, запас хода – 150 км.



## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## Список Хабенского



«Собибор» – это режиссерский дебют Константина Хабенского, военно-историческая драма с ним же в главной роли.

Елена ШТРИТЕР

14 октября 1943 года в Собиборе произошло одно из немногих восстаний, зафиксированных в нацистских лагерях смерти (второе известное восстание состоялось в лагере смерти Трелинка-2 в августе 1943-го). Его возглавил советский офицер еврейского происхождения Александр Печерский. В лагерь уничтожения он прибыл 23 сентября 1943 года в составе группы заключенных евреев.

Согласно плану Печерского, заключенные должны были тайно, поодиночке ликвидировать персонал лагеря, а затем, завладев оружием, находившимся на складе лагеря, перебить охрану. План удался лишь частично – оставшие смогли убить 12 эсэсовцев из персонала лагеря, но завладеть оружейным складом не удалось. Охрана открыла огонь по заключенным, и они вынуждены были прорываться из лагеря через минные поля. Им удалось смять охрану и уйти в лес.

Из почти 550 заключенных рабочего лагеря 130 не приняли участие в восстании (остались в лагере), около 80 погибли при побеге, еще 170 были пойманы немцами в ходе широкомасштабных поисков. Все оставшиеся в лагере и пойманные после побега были убиты.

До конца войны дожили лишь 53 участника восстания.

Эта реальная история. И именно она легла в основу фильма Константина Хабенского. Тем не менее, собираясь в кино, следует помнить, что «Собибор» прежде всего художественный фильм. И ожидать от него 100% соответствия историческим фактам не стоит.

Во-первых, Хабенский более политкорректен, чем реальная история. Персонал лагеря состоял не только из немцев. Непосредственную охрану несли украинские националисты, о которых в фильме нет ни одного упоминания. Во-вторых, в подобных лагерях было очень жесткое разделение заключенных по возрасту и половому признаку. Тогда как персонажи

Хабенского и Кожевниковой общаются между собой довольно свободно. Это необходимо для романтической линии (хотя не совсем понятно, зачем она здесь), но никоим образом не соответствует исторической действительности. Да и в целом актеры для узников концлагеря выглядят весьма упитанно. Женская часть так и вовсе поражает своей красотой и ухоженностью.



И, наконец, еще одно бросающееся в глаза несоответствие – в фильме практически все евреи, кроме главного героя, показаны трусами, которые не то, что бежать не собираются, но и подумывают, как бы «слить» план побега охране. Хотя исторически идея побега принадлежит именно им. А вот герой Хабенского напротив рвется спасти всех и вся. Причем на этом неоднократно акцентируется внимание зрителя. В частности, пара солдат, попавших в лагерь вместе с главным героем, призывают бросить всех и бежать самим, на что лейтенант отвечает, что ему важен каждый пленный.

Ну и по мелочи: кадры с дымящейся трубой крематория, несомненно добавляющие трагизма, тоже исключительно художественный вымысел. В реальном Собиборе не было крематория. Трупы сжигались на кострах...

Кроме того, Хабенский не смог (или не стал) в полном объеме раскрыть личность лейтенанта Александра Печерского. Да и на сам побег отводится не более 10–15 минут экранного времени. К при-

меру, если сравнить «Собибор» Хабенского с картиной британского режиссера Джека Голда «Побег из Собибора» 1987 года, то у последней более крепкий сценарий с напряженным действием. Да и Рутгер Хауэр – куда более убедительный и близкий к реальности Печерский, чем Хабенский.

Но при этом картина Хабенского гораздо атмосфернее и сильнее визуально. Это безусловно хоро-

шая операторская работа и работа художников-постановщиков. Каждая деталь, каждая мелочь в кадре находится не просто так.

Да и эмоционально она «цепляет» гораздо больше. Прежде всего потому, что ее главный герой отнюдь не Александр Печерский, а... Собибор. Главная художественная задача фильма – передать атмосферу фабрики смерти. С этим Хабенский справляется блестяще. На протяжении всего экранного времени «Собибор» мрачен, депрессивен и в чем-то даже эстетичен. Это достаточно интересный ход, поскольку в большинстве случаев, экранизируя подобные истории, авторы все же предпочитают акцентировать внимание как раз на главных героях и их историях.

Что в сухом остатке? Фильм получился вполне качественным и профессиональным. В нем есть немало сильных моментов, которые действительно цепляют. Однако это все нивелирует невнятная концовка, аморфность в образах заключенных и их поступках и некая философская отстраненность и безэмоциональность повествования.

## Вкусные бонусы

Мобильный телефон уже давно перестал быть просто средством связи. С помощью всевозможных мобильных приложений мы не только общаемся, но и узнаем новости, читаем книги, оплачиваем покупки, смотрим фильмы, да всего и не перечислишь. Идя в ногу со временем, многие бары, кафе, рестораны создают свои мобильные приложения, которые не только сообщают о вкусных новинках, но и являются своеобразной клубной картой.

Анна ЭМИХ

Одно из таких приложений запустила семья ресторанов Palladium Family, по сути упаковав в него свою программу лояльности. Сама по себе программа лояльности для ресторана – не излишество, а необходимость. Постоянные гости хотят получать скидки, причем во всех ресторанах сети. При этом носить с собой стопку пластиковых карт далеко не всем удобно. Кроме того, телефон всегда с тобой. А если даже нет (что в наше время случается очень редко), всегда можно зайти в свой аккаунт с телефона друга и воспользоваться всеми накопленными бонусами. Так что мобильное приложение – естественный и логичный выход.

Этот опыт не нов, и многие сети уже воплотили его, но Palladium Family взяли самую лучшую из идей и сделали простое и удобное приложение. С приятным, удобным и интуитивно понятным интерфейсом. Теперь бонусы со всей сети ресторанов – ресторана Palladium, кофейни Coffee room, итальянской Trattoria, сети восточных ресторанов «Тюбетейка» (к слову, с запуском приложения в любимой многими алматинцами «Тюбетейке» появились скидки), пивного Yard House Pub, китайского ресторана «Пекинская утка» и винотеки «Винный шкаф» – копятся на виртуальном счете в приложении.

Само приложение совершенно бесплатно можно скачать на App Store или Google Play. Для



регистрации постоянного гостя достаточно предоставить только номер мобильного телефона и подтвердить его смс-кодом. И сразу же можно начинать копить баллы: за каждый чек в любом ресторане сети Palladium Family приложение в виде баллов возвращает 10% от счета. Баллы в свою очередь копятся на счете приложения, и гость может в любой момент расплатиться ими в любом из ресторанов сети частично или полностью.

делать это оно будет исключительно с согласия пользователя.

Надо сказать, что гостям ресторана это новшество определенно пришлось по душе – с момента появления его установили уже более 5 тыс. человек.

Напомним, Palladium Family – это успешная сеть ресторанов, работающая на рынке Алматы более 12 лет. Эта ресторанный семья стабильно растет и регулярно запускает интересные и вкусные проекты. Все рестораны Palladium



Самое главное – бонусы не сгорают через месяц-два. То есть воспользоваться ими можно в любое время, что очень удобно, в частности для гостей города.

Ну и, наконец, самая привлекательная функция приложения – информация. Приложение будет прилежно сообщать об акциях и специальных предложениях, о том, как лучше и выгоднее накопить баллы и на какие позиции меню есть повышенный бонус. И самое главное,

Family славятся своей безупречной кухней, внимательным сервисом и особой атмосферой. Во всех ресторанах сети гости чувствуют себя уютно и легко.

По тому же принципу создано и мобильное приложение Palladium Family – оно простое и понятное, и в нем разберется любой гость.

Скачивайте приложение, путешествуйте по ресторанам Palladium Family, копите бонусы, открывайте новые вкусы!

## Климат под контролем



С приближением долгожданного лета и жары первой в голову приходит мысль о необходимости покупки кондиционера. Учитывая широкий выбор кондиционеров и очень большой разбег цен на них, попытаемся сегодня вместе разобраться, как правильно выбрать подходящую модель, еще и сэкономив при этом.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Основные преимущества использования кондиционера: быстрота и эффективность охлаждения помещения; автоматическое поддержание комфортной температуры воздуха; очистка воздуха от пыли, бактерий и грибов.

Немаловажным преимуществом кондиционеров нового поколения при нашем резко континентальном климате является возможность не только охлаждать, но и нагревать воздух.

Среди широкого выбора климатической техники от ведущих производителей мира бесспорным хитом сезона является продукция компании Midea, крупнейшего производителя кондиционеров и бытовой техники в мире. Мировая популярность климатической техники данной марки обусловлена начинкой: эта компания первая в мире предложила кондиционер на таком хладагенте, как R-32 – озоноразрушающий фреон, что делает его более безопасным для окружающей среды.

Кондиционеры Midea станут отличным выбором для тех, кто ищет идеальное качество по разумной цене. Бренд с сорокалетней историей востребован как в бюджетном сегменте, так и в линейке премиум-класса. Купить климатическую технику Midea – значит приобрести современный и недорогой, но при этом мощный и стильный кондиционер.

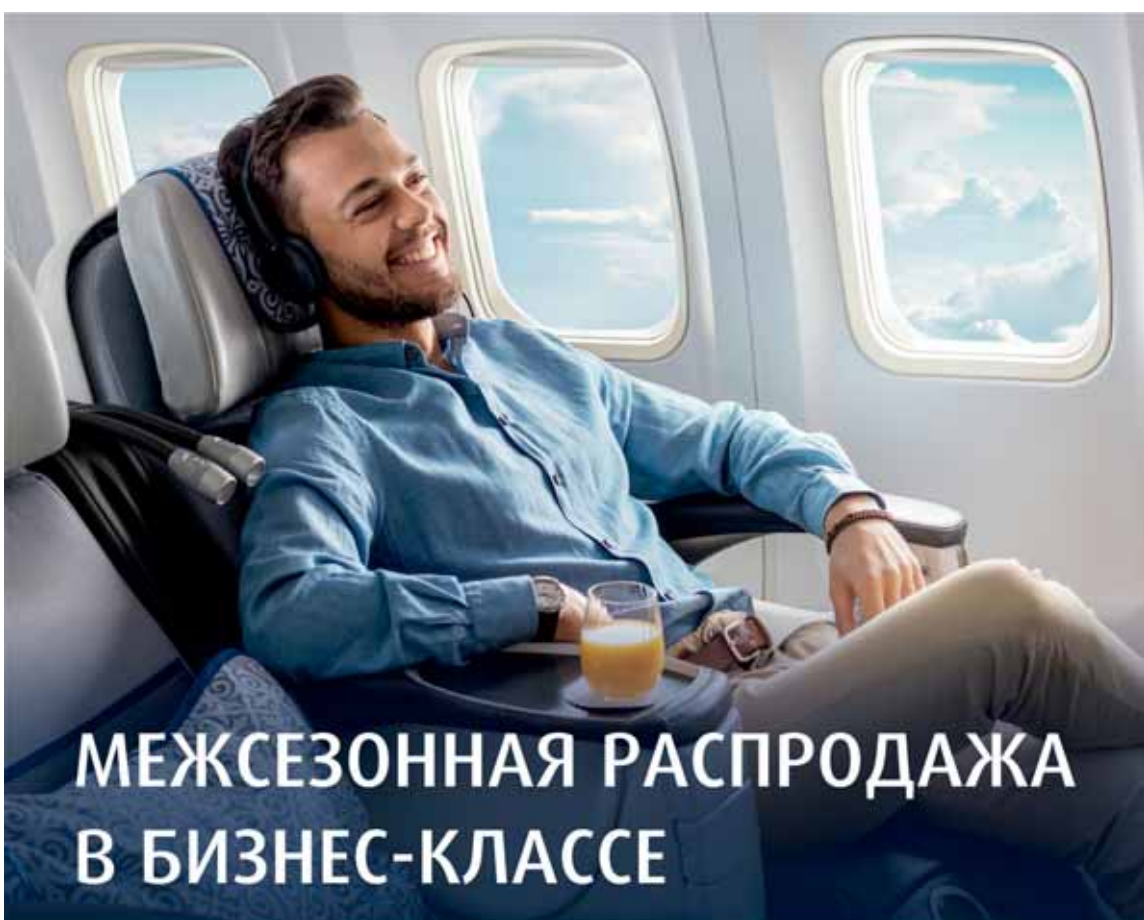
В Казахстане эксклюзивным партнером Midea является компания «Мечта». Применение новых технологий позволило Midea стать ведущим производителем климатического оборудования в мире. Старший менеджер по климатической технике компании «Мечта» Самат Мустафин отметил, что «весь процесс производства кондиционеров Midea – от создания первоначальной концепции, разработки дизайна и изготовления опытного образца до продажи и сервисного обслуживания отслеживается отделом контроля качества компании Midea. Поэтому сотрудничающая с такими мировыми брендами, как Midea, мы уверены, что продаем только качественную, сертифицированную технику, с заводской гарантией и последующим сервисом».

В новом сезоне Midea представила широкий модельный ряд новинок климатической техники. Наиболее популярными на отечественном рынке являются сплит-системы Midea серии «Blanc». Кондиционеры серии «Blanc» – технологичны, функциональны и надежны, с приемлемой ценой. При невысокой цене покупателей порадует высокий класс энергосбережения при низком уровне шума, возможность охладить или

обогреть большую площадь компактным агрегатом. Кондиционеры этой серии содержат фильтры высокой очистки, поддерживают режимы «комфортного сна», имеют датчик температуры и способны обнаружить утечку хладагента. Фирменный набор для монтажа, входящий в комплект, позволит избежать лишних трат при его установке.

Новинка сезона, сплит-система Midea серии «Ultimate Comfort», запущена в производство в 2017 году. Кондиционер Ultimate Comfort рассчитан на премиальный сегмент потребителей. Инновационная серия имеет эксклюзивный дизайн; отличные показатели энергоэффективности A+++, что позволяет значительно сократить коммунальные расходы; экономичный режим (Эко-режим), который поддерживает оптимальную температуру в помещении с минимальным шумом и потреблением энергии; озоноразрушающий фреон R-32; двойную фильтрацию, рассеиватель воздушного потока «шелковая прохлада» разбивает поток воздуха на сотни маленьких потоков и распыляет его по помещению; функцию самоочистки, в результате кондиционер всегда остается сухим и чистым. Высокий уровень удобства и комфортности позволяет владельцам с легкостью управлять климатом посредством Wi-Fi.

В ассортименте Midea кондиционеры самой различной мощности, способные создавать комфортные условия в помещениях площадью от 10 до 180 квадратных метров, с обязательными функциями охлаждения и нагрева воздуха.



## МЕЖСЕЗОННАЯ РАСПРОДАЖА В БИЗНЕС-КЛАССЕ

Идеальное путешествие начинается с приятных сюрпризов. Только до 30 июня\* приобретайте билеты на перелет в бизнес-классе со скидкой.



ПЕКИН • УРУМЧИ • СТАМБУЛ • КИЕВ • ДЕЛИ • ТЕГЕРАН

\*период путешествия – без ограничений

airastana.com

Сертификат № KZ.01/032 13.04.2017