



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ДОРОЖНЫЕ ВОЙНЫ

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БРОКЕР КОМИССИЯМИ КРАСЕН

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:
НА ПОЛУПУТИ К
НАЦИОНАЛЬНОМУ БРЕНДУ

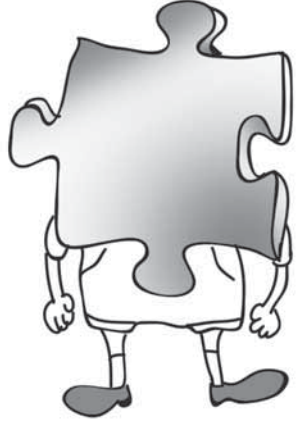
LIFESTYLE:
ВДАЛИ ОТ ТОЛП ТУРИСТСКИХ

стр. 3

стр. 6

стр. 11

стр. 12



Когда на три не делится

Слияние трех небольших банков – Tengri, AsiaCredit и Capital – выбило из графика. К изначально намеченной дате акционеры договориться не успели.

Виктор АХРЁМУШКИН

Совместное собрание акционеров трех финансовых институтов должно было состояться 15 июля. Анонсировалось, что на этом собрании акционеры утвердят, во-первых, договор о присоединении AsiaCredit Bank и Capital Bank к Tengri Bank и, во-вторых, коэффициент обмена акций. Доли участия текущих акционеров трех банков в объединенном институте планировалось определить через оценку стоимости чистых активов каждой организации, выполненную международными финансовыми консультантами.

О том, что в назначенную дату собрание не состоялось, «Курсиву» сообщили в пресс-службе Capital Bank в ответ на редакционный запрос. «Как ранее было определено, повторное общее собрание акционеров объявлено на 25 июля 2019 года. На повестке дня собрания стоят вопросы утверждения договора о добровольной реорганизации банков, а также утверждение коэффициента обмена акций в соответствии с порядком и сроками их приобретения», – уточнили в пресс-службе. В Tengri Bank данную информацию подтвердили. AsiaCredit Bank был не доступен для комментариев.

Как сообщил «Курсиву» осведомленный источник, собрание не состоялось из-за невки всех акционеров (либо их представителей). Крупнейшим акционером Tengri Bank на 1 июля является индийский Punjab National Bank с долей 41,64%. Единственным акционером AsiaCredit Bank на указанную дату был Нурбол Султан (100% простых акций), единственным акционером Capital Bank – Орифджан Шадиев (100% голосующих акций).

> стр. 6



Фото: REUTERS/Leah Millis

Не надо бояться чужого урана

Президент США Дональд Трамп отказался ограничивать импорт урана. Глава «Казатомпрома» приветствовал решение американского президента, а в Минэнерго РК приняли его «с удовлетворением».

Канат БАПИЕВ

Трамп не согласился с выводами американского Министерства торговли, заявившего, что импорт урана угрожает безопасности страны. Президент США отметил: хотя результаты исследования и «вызывают серьезные опасения», необходимо провести

более глубокий анализ влияния на национальную безопасность всей цепочки поставок ядерного топлива. Напомним, что, по данным управления энергетической информации США, 40% уранового рынка США приходится на импорт из Казахстана, России и Узбекистана. По оценке американского Минторга, это ведет

к «потере жизнеспособной урановой промышленности США и окажет значительное пагубное воздействие» на национальную, энергетическую и экономическую безопасность страны и ее способность поддерживать независимый ядерный топливный цикл.

Отказ от торговых ограничений по импорту урана означает,

что Казахстан может беспрепятственно продолжать экспорт природного урана. Объем казахстанского уранового экспорта в Штаты в цифрах: в 2015 году – 1153,5 тонны, в 2016 году – 1813 тонн, в 2017 году – 948 тонн, в 2018 году – 399,8 тонны.

> стр. 3

О бедной торговле замолвите слово

Сектор розничной торговли дает работу миллиону казахстанцев и одновременно является отраслью – лидером по доле теневой экономики.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«Следует поддерживать отечественный бизнес, национальную экономику простых вещей, то есть за счет развития мебельной, пищевой, текстильной и строительной отраслей, туризма. По мнению депутата мажилиса

СМИ. Токаев говорил о казахстанских предпринимателях и новых рабочих местах: их создание сегодня на контроле как у правительства, так и у акимов. И для первого, и для вторых это своеобразный KPI. Новые рабочие места предлагается получить, раскрывая потенциал экономики простых вещей, то есть за счет развития мебельной, пищевой, текстильной и строительной отраслей, туризма. По мнению депутата мажилиса

парламента Павла Казанцева, в стране уже есть отрасль, которая дает работу 1,3 млн казахстанцев, что есть 15% от всего занятого населения страны, но как раз она не избалована государственным вниманием и поддержкой и все больше уходит в тень. Эта отрасль – торговля.

В роли Золушки

Торговля занимает лидирующую позицию в так называемой ненаблюдаемой экономике стра-

ны, при том, что за последние три года ее доля в ВВП колеблется от 6 до 9%, а в абсолютных цифрах объем оборота в ней доходит до 5,2 трлн тенге – такие данные приводит депутат Казанцев. «Предприниматели не всегда уходят в тень, потому что хотят, – утверждает он. – Отчасти это связано с тем, что, несмотря на масштабы сектора, государство не посчитало нужным его стимулировать.

Сегодня у государства нет стратегии развития внутренней

торговли, торговля не включена в направления государственной поддержки частного предпринимательства, а проводниками государственной политики в этой области на сегодня определены только местные исполнительные органы – государственная структура на центральном уровне, которая должна определять стратегию в этой отрасли, законодательно не обозначена».

> стр. 2

КУРСИВ

коммерческий партнер

THE WALL STREET JOURNAL

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив»
подписка на электронную версию
Wall Street Journal. – со скидкой 25%

Подробности по телефону
+7 (727) 346 84 41

О бедной торговле замолвите слово

> стр. 1

В результате деятельность по поддержке предпринимателей носит разноречивый и хаотичный характер: есть регионы, где акиматы пытаются поддержать торговые организации, а есть регионы, которые не только не оказывают помощь, но и стимулируют работать нелегально, отбирая торговые места. В качестве примера Павел Казанцев использовал программу столичного акимата «1000 мест уличной торговли». Да, местные власти предоставляют земельные участки для торговли, но в ряде случаев места выделялись там, где земля не имеет коммерческого интереса: на пустыре, окраине или в промзоне. «Как можно торговать там, где нет покупателя?» – задается риторическим вопросом Казанцев. Его предложение – создать государственную стратегию финансовой и нефинансовой поддержки розничной торговли и внести отрасль в перечень приоритетных секторов экономики для потенциальных участников программы «Дорожная карта».

Правовая казуистика

Статистика Актюбинской области: в 2018 году здесь привлечено к административной ответственности свыше 75 тыс. представителей отрасли розничной торговли, причем более половины из них, 48 тыс. человек, наказаны за торговлю в неустановленном месте. «Сегодня реализуется программа модернизации универсальных торговых рынков, предлагается принять меры по поэтапному их переводу в современный формат. Но на практике это означает их закрытие, – отмечает Казанцев. – Отсутствие государственной поддержки кампании по модернизации рынков создает угрозу закрытия большего их числа в мегаполисах в 2020 году, а в 2025 году – в областных центрах». Казанцев предлагает упредить конфликт – он не исключает социальных последствий модернизации рынков и базаров, помимо того что многие продавцы с этих рынков окончательно уйдут в теневой сектор торговли.

Еще одна причина, которая толкает представителей рынка розничной торговли на «темную сторону», – уравниловка. Плата за лицензию на торговлю спиртным одинакова что у столичного супермаркета, что у сельского магазина при несопоставимости их оборотов. Результатом становится рост продаж нелегальной алкогольной продукции: мелкая

розница повышает свою маржинальность как может. По утверждению директора департамента торговли Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» **Нурлыбека Муканова**, чистый ежемесячный доход магазинчика чаще всего оказывается ниже средней заработной платы в стране. «Вся розница в стране – это 308 тыс. человек – говорит о высокой налоговой нагрузке. Магазины у дома чистую прибыль показывают ниже, чем средняя заработная плата в стране, – меньше 176 тыс. тенге в месяц. Теперь представьте, что им надо устанавливать кассовые аппараты, pos-терминалы, платить за их обслуживание. Им легче или уйти в наемные работники, или «в тендь», – замечает Муканов.

Теория банковской халатности

Зампредседателя Комитета госдоходов Министерства финансов **Жайдар Инкербаев** не согласен с печальным положением представителей розничной торговли. По его наблюдениям, казахстанские предприниматели активно оптимизируют налогообложение, например, прибегая к дроблению бизнеса. Средний бизнес уходит в упрощенные режимы путем дробления с целью уменьшения налоговой нагрузки, – говорит Инкербаев. – У нас доля малого бизнеса налоговая нагрузка одна из самых низких в СНГ: упрощенная декларация – 3%, патент – 2%. Это меньше, чем комиссия банка, куда еще меньше-то? Средний бизнес –



Фото: Олег Спивак

10% от чистых доходов, вроде не такая уж и большая сумма, но они дробят бизнес, чтобы и эти 10% не платить».

Налоговики вышли в правительство с инициативой о снижении налоговой нагрузки по патенту до 1% от прибыли, но только если торговая точка будет готова работать по безналичному расчету и, таким образом, сократит возможности теневого оборота. Зампредседателя Комитета

финансового мониторинга и руководитель службы экономических расследований (СЭР) **Жанат Элиманов** считает, что пресекать «тендь» следует даже не у прилавка магазина, а на входе в банки, поскольку все теневые операции в итоге будут связаны с криминальным обналичиванием.

«У нас постоянно растет уровень обналички: в 2017 году он составил 35%, в 2018 году обнал

увеличился в 1,5 раза, в текущем году эта негативная тенденция продолжается с ростом еще на 31%, – объясняет Элиманов. – Недорабатывают банки второго уровня: в Караганде парень из неблагополучной семьи обналичил 11 млрд тенге за месяц. Чем выдают миллиарды наркозависимым, ранее судимым и неработающим, остается только догадываться. И такие примеры

носят повсеместный характер». Элиманов подчеркивает, что в развитых странах проблему криминальной обналички удалось решить за счет жесткого контроля именно со стороны банков.

Глава СЭР сообщил, что уже есть предложение вменить банкам в обязанность своевременно информировать уполномоченные органы о подозрительных операциях, одновременно наделив БВУ правом прекращать деловые отношения с так называемыми неблагонадежными клиентами. Также предлагается предусмотреть солидарную ответственность банков за ущерб, нанесенный «обналичниками» государству, в случае, если своевременные меры финорганизацией приняты не были.

«Если это заработает, то тогда не нужно будет бегать и искать преступников и разгребать последствия», – уверен Жанат Элиманов.

Контрабандная тень Поднебесной

Ужесточение ответственности за контрабанду – еще один способ уменьшить оборот теневой экономики, а следовательно, и ее доли в торговой отрасли, считает Элиманов. В Казахстане с 2015 года в десять раз снижены пороговые значения, за которыми наступает уголовная ответственность, и теперь за контрабанду на сумму меньше 25 млн тенге можно отделываться штрафом в 120 тыс. тенге. В результате стимулы, которых так не хватало легальной торговле, создаются для контрабандистов.

«Нами инициируется вопрос об ужесточении административной ответственности, предлагаем установить кратность штрафа к стоимости ввезенного товара и его конфискацию в случае неуплаты штрафа, сейчас ее нет, – добавляет представитель СЭР. – Предлагаем также заключить с Китаем соглашение об информационном обмене по экспортно-импортным операциям в режиме онлайн. Это позволит исключить фальсификацию документов в ходе таможенного оформления».

Даже пересыхания китайского ручейка контрабанды достаточно, чтобы существенно снизить объем теневой экономики, которая сейчас оценивается Комитетом статистики Министерства национальной экономики примерно в 30% от ВВП страны. Но внутренние проблемы торговли сохраняются, бизнес продолжит искать новые пути их решения, и необязательно в правовом поле.

Торговые рынки Казахстана



Источник: КС МНЭ РК, данные на 1 января 2019 года

Неоднозначные стандарты безопасности

Вся отрасль ИБ Казахстана оказалась вне закона из-за плохого перевода документов.



Михаил ПОЗДНЯКОВ, эксперт-аналитик Ak Kamal Security

Обновленный стандарт СТ РК ISO/IEC 15408:2017 является одним из основополагающих в информационной безопасности (ИБ): только после прохождения сертификации программно-обеспечения на соответствие данному стандарту оно может попасть в список доверенного ПО.

Предыдущий стандарт СТ РК ГОСТе Р ИСО/МЭК 15408:2006 был основан на российском ГОСТе. Это нормальная практика, которая используется во всем мире и называется гармонизацией государственных стандартов. Плюсов у гармонизации много: единообразные стандарты в разных странах упрощают импорт и экспорт, аудит и многие другие трансграничные операции.

Новый СТ РК ISO/IEC 15408:2017 тоже является результатом гармонизации. Вот только за основу в этот раз решили взять не соответствующий российский ГОСТ, который, по сути, является переводом соответствующего международного стандарта ISO, а собственно изначальный ISO/IEC 15408 2008-09 годов – и перевести его самостоятельно. По идее, ничего плохого случиться не могло. Но случилось.

Первой проблемой нового стандарта стала терминология.

Информационная безопасность – область специфическая, в которой за много лет сложилась своя, особая терминология, чаще всего привязанная к изначальным английским терминам и сокращениям. В частности, один и тот же термин target of evaluation и его аббревиатура ToE изначально переводится как «цель оценки», но почему-то с сокращением (ОО). Далее по тексту могут всплывать не только эти термины, но и «объект оценки», а к середине документа появляется и аббревиатура ЦО. То же самое и с другими важными терминами: «цель безопасности» становится аббревиатурой ЗБ, а далее по тексту можно встретить и само «задание по безопасности». Причем задание по безопасности в казахской версии стандарта не ожиданно сохранило оригинальную латинскую аббревиатуру ST, что значительно разобщило две языковые версии стандарта. И

это далеко не все примеры путаницы с терминологией.

Вторая проблема этого стандарта в том, что из-за особенностей в нем используется большое количество аббревиатур, с которыми переводчики тоже успели поэкспериментировать. Практически во всем стандарте для обозначения классов, семейств, компонентов и элементов используются латинские обозначения, но в третьей части стандарта, начиная со страницы 90 и до страницы 148, переводчики внезапно решили, что они тоже должны быть на кириллице.

Использование кириллических аббревиатур вместо канонических на латинице было бы уместно только в случае, если бы они использовались в рамках взятом блоке. Более того, составители стандарта не озаботились согласовать переведенные на кириллицу обозначения в сво-

дних таблицах. В итоге стандарт содержит таблицы, ссылающиеся на семейства и компоненты, которые по факту не описаны в стандарте. Также использование кириллических обозначений выглядит неправильным в перспективе перехода казахского языка на латиницу, так как после перевода кириллических обозначений обратно на латиницу они вряд ли совпадут с оригинальными обозначениями.

Третья проблема стандарта в том, что переводчики не понимали специфики документа, из-за чего делали ошибки или недопустимые упрощения, которые искажали смысл тех или иных моментов или вовсе лишили их сути. К примеру, в пунктах 3.2.8-3.2.11, соответствующих пунктам 115-118 в оригинальном стандарте ISO, переводчики выбросили уточняющие маркеры data, stamp и control, и это привело к тому, что в казахстанской версии получи-

лось четыре одинаковых термина «сцепление вызовов» с разными формулировками.

В общем, несмотря на всю концептуальность и значимость данного стандарта, к его переводу не были привлечены специалисты соответствующего направления. Это привело к тому, что использовать новый документ невозможно. В таких условиях прохождение сертификации на соответствие данному стандарту становится задачей нетривиальной в силу многочисленных ошибок и нестыковок в данном государственном стандарте, который, к сожалению, именно в таком виде прошел все этапы согласований и утверждений.

Кстати, бесплатно получить документ СТ РК ISO/IEC 15408-3:2017 (равно как и любого другого СТ РК) даже в электронном виде невозможно, хотя стандарты ГОСТ РФ находятся в свободном доступе.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издаётся с 24 июля 2002 г.
Собственность: TOO «Altco Partners»
Адрес редакции: А15ЕВЗ, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
б/ч «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Виктор АХРЕМУШКИН
vakhremushkin@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Елена ШТРИТЕР
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ольга КУДРЯШОВА
Георгий КОВАЛЕВ
Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА
Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Фотография:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнер:
Виктория КИМ

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80,
2 этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора
в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПМК «Дауір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 13 500 экз.

«Газпром нефть» изучает «недоразумение» с АМТ

Юристы российской дочки «Газпром нефти», занимающейся поставками смазочных материалов, в настоящее время изучают отказ АО «АрселорМиттал Темиртау» работать с этой структурой в рамках ранее заключенного контракта, сообщили редакции «Курсива» в пресс-службе компании.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Казахстанские металлурги в одностороннем порядке разорвали договор с официальным дистрибутором «Газпромнефть – смазочные материалы» – ТОО «Ник-Ойл», причем, по утверждению российского издания «Коммерсантъ», сделали это отнюдь не из экономических соображений.

По сведениям «Коммерсантъ», «АрселорМиттал Темиртау» 12 июля официально уведомила ТОО «Ник-Ойл», что временно прекращает работу с этой компанией – в соответствующем письме, на которое ссылается российское издание, сказано: решение было принято из-за санкций Украины и Европейского союза против компании «Газпром нефть».

В самом «Ник-Ойл» пояснили, что устное предупреждение о прерывании контракта было сделано еще в июне. Казахстанский дистрибутор, который в течение восьми лет поставил АМТ и ее дочерним структурам порядка 1 тыс. тонн смазочных материалов и охлаждающих жидкостей в



год под маркой «Газпром нефти», потребовал пояснений. И получил их несколько дней назад: согласно письму, на которое ссылается «Коммерсантъ», на разрыв контракта АМТ пошло, чтобы не подвергать репутационному риску гендиректора «АрселорМиттал СНГ».

Гендиректором компании является **Парамжит Калон**, в ее

состав входят и «АрселорМиттал Темиртау», и расположенный на Украине «АрселорМиттал Кривой Рог». Секторальные санкции в отношении «Газпром нефти» действуют с осени 2014 года, в мае прошлого года Украина ввела ряд дополнительных санкций в отношении ряда дочерних структур «Газпрома» и российских нефтяных компаний «Роснефть» и



«Лукойл». Однако, как заметили в пресс-службе российской компании в ответ на запрос «Курсива», до сих пор эти обстоятельства не становились причиной разрыва договорных отношений компании за границей.

«ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» успешно реализует продукцию в более чем 80 странах и имеет более 200

активных торговых представителей по всему миру, предприятие не сталкивается с какими-либо ограничениями, касающимися поставок продукции на зарубежные рынки по действующим контрактам, и не видит каких-либо рисков для действующих и новых зарубежных партнеров в продолжении сотрудничества», – подчеркивается в ответе.

Казахстан, таким образом, стал пионером в практическом применении секторальных санкций в отношении дочки российской компании. Впрочем, как подчеркивают в «Газпромнефть – смазочные материалы», российская сторона склонна считать создавшуюся ситуацию «недоразумением», которое, впрочем, уже изучают юристы.

«В настоящий момент юристы ООО «Газпромнефть – смазочные материалы» изучают решение АО «АрселорМиттал Темиртау», по итогам мы сможем сформировать более подробную позицию», – говорится в предоставленном в ответ на запрос «Курсива» сообщении российского предприятия.

Сам казахстанский металлургический гигант «АрселорМиттал Темиртау» информацию о разрыве контракта с российской компанией не комментирует.

«Мы воздерживаемся от комментариев, на эту тему, к сожалению, не говорим», – сказал в телефонном разговоре с журналистом «Курсива» советник генерального директора по связям с общественностью «АрселорМиттал Темиртау» **Алексей Агуреев**.

Казахстанские эксперты-экономисты, которые обычно без проблем комментируют все более-менее заметные события, в этом случае предпочли не давать оценку значимости прецедента. Отметим, что под санкции, введенные Украиной весной прошлого года, попали «Газпром Межрегионгаз» и «Газпром нефть», при этом в данном черном списке отсутствует материнская компания, имеющая контракты с НАК «Нафтогаз Украины».

Дорожные войны

Что стоит за предложением МВД сделать обязательной регистрацию автомобилей с государственными номерами стран – членов ЕАЭС?

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

От министра внутренних дел **Ерлана Турғумбаева** поступило предложение ограничить на территории страны эксплуатацию жителями Казахстана автомобилей с армянскими, киргизскими и российскими регистрационными номерами. Причина – невозможность привлечь к ответственности за нарушение правил дорожного движения (ПДД) водителей легковых машин с номерами из стран ЕАЭС. По мнению экспертов «Курсива», проблема лежит в другой плоскости.



Порушенные планы

Автоэлектрик **Руслан**, работник одной из алматинских станций технического обслуживания, в раздумьях: накопив почти 5 млн тенге, он решил сменить свой старый Subaru Forester 1999 года выпуска на автомобиль поновее и получше. До начала июля, когда СМИ впервые сообщили о планах главы МВД, он был практически уверен, что уже в конце месяца поедет в Ереван. «У меня все было уже подсчитано. Есть покупатель на моего старичка за 2 млн. Билеты до Еревана можно взять за 100 тысяч. Там уже налажен контакт с продавцом, который вместе с генеральной доверенностью готов мне отдать 3,5-литровую Самгу 2018 года за \$15 тысяч. На обратную дорогу уйдет тысяч 200 тенге, и у меня еще останется где-то \$2 тысячи», – рассказал «Курсиву» о своих былых планах автоэлектрик Руслан. Мужчины говорят, что при подобных ценах в Казахстане даже и не рассматривал бы вопрос о поездке в Армению или в соседний Кыргызстан. «Вы просто посмотрите, у нас аналогичная Самгу стоит минимум 12,5 млн. Брать в кредит еще дороже. А по trade-in мой «субарик» оценили всего в 1,5 млн. Кругом невыгодно!

Нет системы – нет порядка?

По мнению юриста **Сергея Злотникова**, министру внутренних дел Ерлану Турғумбаеву не стоило делать заявления подобного рода: «Такие заявления могут делать депутаты мажилиса, но не министры. Представители исполнительной власти должны ссылаться на нормативные постановления, документы, законы и так далее. А то, что мы увидели, – это чистой воды

популизм». Сергей Злотников заметил, что для нашей дорожной полиции и так в норме вещей без всяких причин останавливать автомобили с иностранными номерами.

Юрист не согласен с распространенным мнением, что своим предложением регистрировать автомобили с иностранными номерами через 10 дней министр лоббирует интересы казахстанского автопрома. «Ввозимые из Армении, Кыргызстана или России автомобили невозможно поставить на учет, не выплатив таможенных пошлин и утилизационного сбора, невозможно поставить на учет. Нельзя эту машину и продать. Совершенно невыгодное дело», – заметил юрист. По его мнению, истинная проблема заключается в фактическом отсутствии системного подхода к учету автомобилей, въезжающих на территорию Казахстана из-за рубежа. При этом Сергей Злотников уверен, что решить ее можно без особых затруднений. Варианты – от использования специального программного обеспечения на компьютерах в полицейских автомобилях (в США такие появились лет 30 назад) до выдачи на границе стикеров на лобовое

стекло, где указывается дата въезда каждого автомобиля с иностранными номерами.

Закон и серые схемы

Еще один юрист, **Сергей Уткин**, придерживается несколько иного взгляда на сделанное министром внутренних дел заявление. «С 2010 года у нас введены драконовские таможенные пошлины, а позже появился и утилизационный сбор. И людям нужны огромные деньги, чтобы только растаможить законно приобретенный автомобиль. Неудивительно, что ввоз автомобилей из-за рубежа у нас почти прекратился. Покупать же на территории Казахстана новый автомобиль у 90% населения страны возможности просто нет. Очень и очень дорого! У большинства людей выбор велик: либо приобретать убитый подержанный автомобиль, либо использовать какие-то серые схемы», – поделился своими наблюдениями Сергей Уткин.

К серым схемам полулегально-го характера юрист как раз и относит автомобили с армянскими, киргизскими и российскими номерами, которыми фактически владеют граждане Казахстана. «Несколько лет назад на встрече с юристами известный экономист **Григорий Марченко** спросил: если жизнь не соответствует закону, что надо сделать? Юристы ответили: надо изменить жизнь. Нет, сказал Марченко, надо изменить закон. С 2010 года из-за таможенных пошлин и утилизационного сбора жизнь у нас фактически не соответствует закону. Есть ощущение, что МВД, понимая, что речь идет уже о нескольких десятках, а то и сотнях тысяч автомобилей, предложило изменить закон», – высказал свою точку зрения Сергей Уткин. При этом он обратил внимание, что с введением обязательной регистрации машин с иностранными номерами у их казахстанских владельцев появляется возможность хоть как-то узаконить свои полулегальные авто. Хотя бы потому, считает юрист, что, по логике вещей, им должны будут выдавать временные казахстанские номера.

Не надо бояться чужого урана

> стр. 1

Глава «Казатомпрома» **Галымжан Пирматов** приветствовал решение Трампа отказаться от введения торговых ограничений по импорту урана. «Некоторые энергетические предприятия, эксплуатирующие атомные электростанции в США, уже сталкиваются с проблемами конкурирования с дешевым природным газом и субсидируемыми возобновляемыми источниками энергии. Введение тарифов или квот, приводящих к увеличению стоимости ядерного топлива, ухудшило бы и без того сложную ситуацию», – подчеркнул он.

«Казахстанской стороной с удовлетворением было воспринято решение президента США Дональда Трампа отказаться от введения торговых ограничений по импорту урана, которые были инициированы в июле 2018 года Министерством торговли Соединенных Штатов Америки», – это уже реакция казахстанского Минэнерго. Ведомство распространило сообщение, где говорится, что «Казахстан и США имеют длительную и успешную историю сотрудничества в энергетическом секторе, которое за 28 лет независимости достигло уровня стратегического партнерства». В Минэнерго отметили, что Казахстан придает огромное значение развитию двустороннего сотрудничества в атомной промышленности и укреплению режима нераспространения. В рамках имеющихся двусторонних комиссий, мероприятий и личных встреч министерствами энергетики, иностранных дел и национальной экономики была проделана работа по защите национальных интересов РК и предотвращению применения санкций по импорту урана.

По мнению аналитиков инвестиционной компании «Фридом



Финанс», решение США не ограничивать импорт урана может дать стимул для восстановления цен на уран и снимет рыночную неопределенность, что может позитивно повлиять на котировки «Казатомпрома».

«Несмотря на то, что фундаментальный запрет на импорт не представлял серьезных долгосрочных рисков для «Казатомпрома» ввиду небольшой доли экспорта продукции в США (5%), цены акций компании после дивидендной отсечки снизились больше, чем на размер дивиденда либо на процент дивидендного дохода. На наш взгляд, это было связано со снижением цен на уран с \$29,15 до \$23,9 за фьючерс, причиной которому стали потенциальные торговые ограничения. Теперь снятие неопределенности может дать импульс росту», – отмечают эксперты.

Аналитики «Фридом Финанс» напомнили, что ранее предсказывали сценарий восстановления цен акций «Казатомпрома» на KASE и бирже AIX (Astana International Exchange) до преддивидендного уровня 5700 тенге и по-прежнему придерживаются своего прогноза: «Решение США не ограничивать импорт и рост цен на уран может стать триггером для пробоя уровня 5700 тенге и реализовать нашу фундаментальную оценку в 6200 тенге».

Рон Беркл и Sydell Group продали молодежный гостиничный бренд за \$400 млн

THE WALL STREET JOURNAL

Сделка стала ярким подтверждением того, что сегмент хостелов и мини-отелей переживает настоящий бум.

Craig KARMIN,
THE WALL STREET JOURNAL

\$400 млн заплатила инвестиционная фирма из Великобритании за нью-йоркскую компанию Freehand Hotels – компания занимается сдачей жилья и до покупки принадлежала отельному оператору Sydell Group и компании частного инвестора Рона Беркла.

Частная британская инвестиционная фирма Queensgate Investments LLP, выкупившая Freehand, планирует управлять американской компанией наряду с другим своим брендом – Generator. Под этим брендом в Риме, Париже, Венеции и в других крупных городах Европы работают 13 отелей и хостелов. Недавно Generator открыл свои первые объекты в США – в Майами-Бич и в Вашингтоне, где компания намерена таргетировать свои услуги на тех же путешественников-миллениалов, что и Freehand.

«Приобретение Freehand имеет большое стратегическое значение для Generator, поскольку выводит группу на новый уровень, делая ее одной из крупнейших отельных сетей в мире», – заявил The Wall Street Journal исполнительный директор Queensgate Джейсон Коу.

Эта сделка стала ярким подтверждением того, что молодежные хостелы, микроотели с небольшими по размеру комнатами и другие виды бюджетного жилья для молодежи – один из самых горячих сегментов рынка гостиничных услуг, что отчасти вызвано противоборством с сервисами по обмену жильем вроде Airbnb, чья популярность возрастает.

«Путешественники-миллениалы действительно тяготеют к Airbnb и вообще стремятся к новому опыту в вопросах аренды жилья. Для крупных гостиничных брендов и частных инвестиционных компаний это стало сигналом о том, что здесь появилась хорошая возможность заработать, если предложить правильный продукт», – говорит Ян Фрейтаг, старший вице-президент компании STRInc., изучающей рынок гостиничных услуг.

Первый отель Freehand открылся в 2012 году в Майами-Бич в качестве премиальной версии молодежных хостелов, где во многих номерах предлагалось по несколько кроватей. При этом сами номера отличаются современным дизайном и наличием лаунджа, где гостям предложат свежеприготовлен-



Отель Freehand в Майами.



Отель Freehand в Нью-Йорке.

ные коктейли. Другие объекты бренда в Нью-Йорке, Чикаго и Лос-Анджелесе также были больше ориентированы на деловых

путешественников и предлагали им отдельные комнаты.

«Это и хорошо, и плохо одновременно. Мы довольны с фи-



Вывеска отеля Моху сети Marriott в Нью-Йорке, где гостям предлагают небольшие и доступные по цене номера.

нансовой точки зрения, но нам тяжело было наблюдать, как от нас уходит эта компания», – говорит о сделке Эндрю Зоблер, генеральный директор Sydell. Эта гостиничная компания из Нью-Йорка также владеет брендами LINE и NoMad и сейчас планирует запустить новый клубный сервис класса люкс.

Queensgate благодаря приобретению усилит свое присутствие

на рынке США именно тогда, когда многие операторы быстрорастущей индустрии хостелов пытаются избавиться от имиджа отелей экономкласса, который сформировался в прошлом. Так, сам Generator ранее был известен как Generator Hostels.

«Мы находимся как бы в некотором промежутке между хостелами и отличными бутик-отелями», – заявил WSJ исполнитель-

ный директор Generator Алистер Томанн.

Микрогостиничные бренды, способные предложить лишь двухъярусные кровати и комнаты для гостей площадью менее 200 квадратных футов, также стремятся к расширению. На этой неделе лондонский Yotel объявил о планах открыть в Атланте свой 10-й объект в США. Также новые объекты планирует открыть Pod Hotels – в Филадельфии в сентябре и в Лос-Анджелесе в конце следующего года. Оба оператора утверждают, что на стадии проработки находится еще несколько сделок.

Крупнейшие гостиничные бренды также заинтересованы в этом сегменте. В 2014 году компания Marriott International Inc. открыла свой первый отель Моху, где гостям предлагаются недорогие и небольшие по размеру номера, что побуждает гостей больше времени проводить в лобби и барах. Кроме того, долю в модном бренде Mama Shelter, управляющем бюджетными отелями и ресторанами, чей дизайн разрабатывал сам Филипп Старк, приобрел гигант европейского гостиничного бизнеса Accor.

В рамках сделки Queensgate приобретает управляющую

компанию Freehand, четыре отеля и ресторанный службу Broken Shaker, обслуживающую отели Freehand. По данным Queensgate, в продающую группу также входит компания Alliance Berstein. Ожидается, что сделка будет закрыта уже этим летом.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Инвестидея от Freedom Finance

Bayerische Motoren Werke: курс на автопилотирование и экспансия в Китае



Совместные проекты с Daimler по созданию технологичной для беспилотных авто, рост продаж и технические факторы усиливают инвестиционную привлекательность акций BMW, считают аналитики ИК «Фридом Финанс». По их оценке, акции Bayerische Motoren Werke (тикер на Xetra: BMW) с текущих 68,08 евро подорожают до 78,01 евро. Для позитивного прогноза есть несколько причин.

Запуск беспилотных авто в течение ближайших пяти лет. 4 июля BMW и Daimler заключили соглашение о сотрудничестве по внедрению технологий авто-

номного вождения. На начальном этапе компании сосредоточат свое внимание на выпуске парковочной системы SAE-4. Ранее стало известно о создании совместного предприятия, в которое компании инвестируют 1 млрд евро и которое будет разрабатывать системы поиска зарядных станций, парковки и составления маршрута, а также развивать сервис каршеринга и райдшеринга.

BMW Group растет и расширяет долю рынка. В мае компания зафиксировала совокупное повышение продаж на 3,2%, а объем реализации электромобилей увеличился на 9,8%. Ведущие рынки сбыта для концерна – Китай (+15,9%) и Германия (+5,9%). Руководство BMW базирует свою стратегию дальнейшего развития на

увеличении поставок в Китай. В общей сложности было продано 210,5 тыс. машин класса премиум. Основным драйвером роста доходов компании стали кроссоверы из обновленной линейки BMW X.

Техническая картина. На данный момент наблюдается отскок акций от поддержки 61 евро и движение в локальном канале роста. При пробое уровня 67,5 евро акция способна реализовать потенциал роста до 74 евро. Из 11 инвестдомов, обновивших свои рекомендации по бумагам BMW, девять установили таргет по ним выше рыночной цены. Целевая цена составляет 78,01 евро, потенциальный доход – 18%. При этом компания стабильно платит дивиденды, доходность по которым за последние 12 месяцев составляет чуть более 5,3%.

С неба до земли

В Казахстане впервые проведут магнитную разведку месторождения с помощью дронов

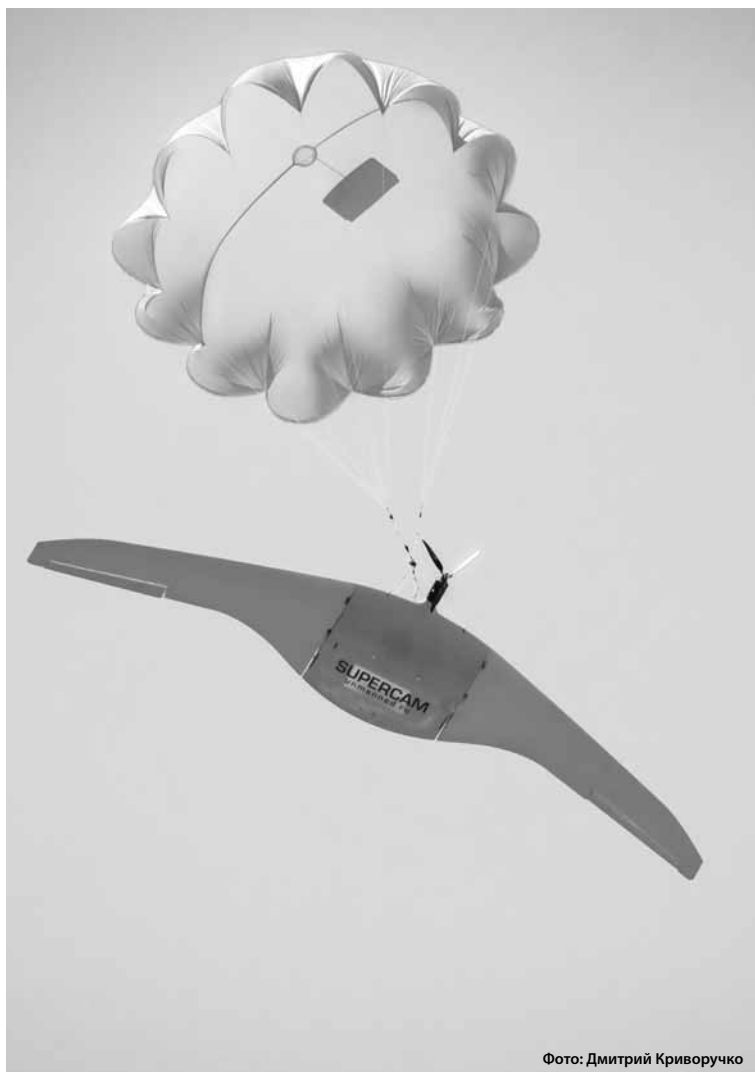


Фото: Дмитрий Криворучко

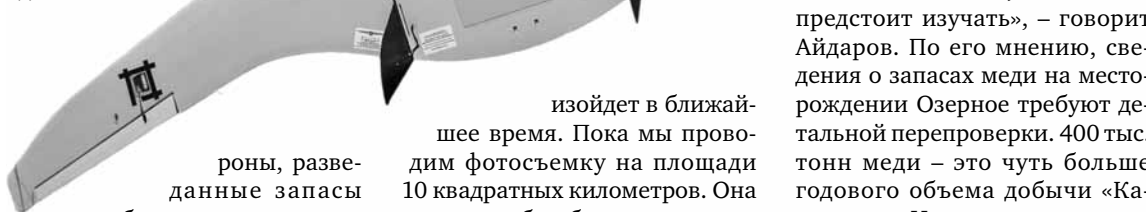
Передовые зарубежные технологии используют геофизики при разведке месторождения Озерное, находящегося в 230 километрах к юго-востоку от Караганды. Его реальные запасы могут составлять до 1 млн тонн меди. Внедрение технологических инноваций – один из приоритетов государственной программы индустриально-инновационного развития республики.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Своим названием месторождение Озерное обязано специфическому природному ландшафту. Поступающие с Каркаралинских гор талые воды образуют в низине небольшие болотца. Площадь месторождения составляет около 70 квадратных километров. О наличии полезных ископаемых здесь стало известно еще в 1972 году, но из-за бедного содержания меди в руде (0,36%) и небольших разведанных запасов (400 тыс. тонн меди) месторождение не привлекло к себе внимания. Спустя несколько десятилетий ситуация кардинально изменилась благодаря стремительному развитию геологоразведочных технологий.

Интерес проснулся

«В советское время Озерное никому не было интересно, так как существовали более крупные и богатые месторождения, которым уделялось больше внимания. Сейчас ситуация меняется. С одной сто-



роны, разведанные запасы близятся к истощению. С другой, появляются новые технологии, которые позволяют обогащать руды с более низким содержанием полезных ископаемых. Поэтому к Озерному снова проснулся интерес», – говорит геолог Александр Щеглов, сотрудник Kazakhmys Barlau. Эта компания получила право недропользования на участке Озерное в конце прошлого года. По словам Щеглова, в 70-х годах прошлого века в результате оценочных работ на месторождении Озерное были обнаружены семь рудных тел. «Наша задача – исследовать месторождение в глубину и в направлении флангов. Сейчас мы находимся на начальном этапе. К концу четвертого года

у нас будет вся информация об этом объекте. И тогда мы будем делать экономическую оценку перспективности дальнейшего внедрения месторождения в разработку», – объясняет геолог.

В 2019 году на месторождении Озерное планируется провести магнитную и электрическую разведку, буровые, лабораторные и камеральные работы – все это обойдется более чем в 400 млн тенге. Предполагается, что общий объем запасов месторождения может составлять 1 млн тонн меди.

Сверху видно все

Сейчас на месторождении ведутся работы по подготовке к магнитным исследованиям с помощью дронов. Впервые в Казахстане именно беспилотники поднимут в небо магнитометры для измерения характеристик магнитного поля земли. Применение технологии UAV Mag немецкой компании Mobile Geophysical Technologies позволит увеличить детальность и производительность работ в десятки раз по сравнению с наземным вариантом, а также улучшить точность магнитных измерений.

Аэромагнитную разведку проведет молодая отечественная компания KazUAV. «Мы приступим к тестовым работам по магниторазведке, как только пройдем все таможенные процедуры по ввозу оборудования. Это про-

изойдет в ближайшее время. Пока мы проводим фотосъемку на площади 10 квадратных километров. Она нужна, чтобы обновлять данные и контролировать ход работ на разных этапах их выполнения», – поясняет совладелец компании Руслан Витвицкий.

В распоряжении KazUAV три беспилотника, стоимость каждого из которых \$100 тыс. Сейчас эти дроны изготавливают в России, но в будущем компания сама планирует заняться их производством и увеличить долю казахстанского содержания до 80%.

«Чтобы проводить геофизические исследования, нужно ходить пешком, ездить на машине или нанимать пилотируемую технику. Самый непродуктивный вариант – ходить пешком. За восьмичасовой рабочий день бригада из пяти человек прохо-

дит 80 погонных километров. Наш самолет за один вылет, который длится четыре часа, пролетает почти в три раза больше», – рассказывает Витвицкий. Собеседник добавляет, что использование новых технологий позволяет не только повысить безопасность и эффективность выполняемых работ, но и снизить их стоимость.

Три аномалии

Инновации применяются не только в магнитной, но и в электрической разведке месторождения Озерное. Здесь внедряются технологии Ore Vision IP и Infini TEMXL канадской компании Abitibi Geophysics, представителем которой в Казахстане является Nomad Geo Service.

«Старые установки были очень громоздкими. Кабель раскладывался в форме квадрата со стороной 2 километра. По нему подавался ток, который уходил в землю. С помощью датчиков мы измеряли значения электромагнитного поля. Теперь нам не нужно раскладывать большие петли. Мы устанавливаем только датчики. И, согласно полученным данным, оцениваем вероятное местонахождение рудных тел. Затем проводим электромагнитные работы, по итогам которых определяем места бурения будущих скважин», – вступает в детали главный геофизик Nomad Geo Service Марлен Жукебаев. По его словам, прежние исследования на месторождении Озерное позволяли заглянуть на глубину 100–150 метров, нынешние – на 200–300 метров.

«Мы уже обнаружили три аномалии на глубине от 150 до 250 метров. Вероятно, что там залегают наиболее крупные запасы медьсодержащих сульфидов. Через полтора месяца у нас будут более точные сведения, которые позволят вычислить прирост запасов на глубину», – заверил специалист.

Будущее базовых металлов

Потребность казахстанских горнодобывающих компаний в вводе новых месторождений растет, и сейчас необходимо активно внедрять инновации, чтобы открывать труднодоступные месторождения – на этот факт обращает внимание и заместитель акима Карагандинской области Алмас Айдаров. «Мы всегда говорим, что в недрах нашего региона находятся все элементы таблицы Менделеева. Но это же просто теория. Все крупные легкодоступные месторождения, которые на поверхности лежат и которые невозможно игнорировать, давно открыты. Но залегающие на большой глубине скопления полезных

ископаемых, в том числе и редкоземельных металлов, нам только предстоит изучать», – говорит Айдаров. По его мнению, сведения о запасах меди на месторождении Озерное требуют детальной перепроверки. 400 тыс. тонн меди – это чуть больше годового объема добычи «Казхмьса». Но если подтвердится объем в 1 млн тонн меди – можно будет рассматривать разработку месторождения. Алмас Айдаров напоминает, что «предприятиям важно увеличивать свою рудную базу, ведь известных запасов хватит всего на 15–20 лет», и еще делает акцент на необходимости технологических инноваций: «При старых методах на разведку может уйти от пяти до семи лет. Поэтому нужны быстрые методы геологоразведки, чтобы точно спрогнозировать, где нужно бурить, и меньшее количество людей задействовать. Для нас важна сама технология. Если даже она и канадская, то используют ее казахстанские компании, которые принимают на работу соотечественников».



Фото предоставлено КПО

В Казахстане начали производить модульные подстанции для нефтегазовой отрасли

Заказчиком оборудования выступила КПО

Представители компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б. В.» (КПО) приняли участие в церемонии отгрузки модульных подстанций, изготовленных в Казахстане компанией ТОО «Schneider Electric» для проекта КПО по снятию производственных ограничений по газу (СПОГ). В церемонии также участвовали акционеры Карачаганакского проекта, представители акиматов Западно-Казахстанской области и Алматы, а также представители полномочного органа – ТОО «PSA».

Арман БУРХАНОВ

В рамках реализации стратегии по развитию нефтегазовой отрасли РК, инициатив по увеличению местного содержания и вовлечению казахстанских производителей в реализацию нефтегазовых проектов КПО заключила контракт с компанией Schneider Electric – мировым лидером по производству электротехнического оборудования, на изготовление пяти

модульных подстанций для проекта СПОГ. Для выполнения этого заказа Schneider Electric привлекла казахстанского партнера – Карасайский машиностроительный завод ТОО «PSI Engineering».

Как отметил генеральный директор КПО Эдвин Блом, «особенностью этого контракта является то, что ранее такие подстанции изготавливались за рубежом. Это первая продукция, произведенная в Казахстане. Стратегия КПО по развитию местного содержания в проекте СПОГ, реализуемая при непосредственной поддержке Министерства энергетики РК и полномочного органа, позволила задействовать в изготовлении подстанций казахстанские материалы, загрузить мощности Карасайского машиностроительного завода, привлечь для работы казахстанских специалистов и передать технологии и знания казахстанским партнерам».

Выступая на церемонии отгрузки оборудования, генеральный директор ТОО «Schneider Electric» Максим Агеев сказал: «Мы с гордостью сообщаем о переходе в финальную фазу проекта по поставке высокотехнологичных модульных подстанций для компании КПО. Данные

подстанции казахстанского производства были впервые произведены по передовым международным технологиям на базе Карасайского машиностроительного завода. Этим проектом наша компания еще раз подтверждает приверженность своей стратегии привлечения инвестиций, развития инноваций и компетенций в Республике Казахстан. Успешный проект с КПО позволил нам дополнить нашу стратегию, лучше понять потенциал казахстанских производителей и расширить свои возможности по выпуску новой продукции нашей компании. Мы намерены и далее привлекать казахстанских машиностроителей».

Модульные подстанции казахстанского производства успешно прошли комплексные заводские приемочные испытания, подтвердив соответствие требованиям КПО.

Как отметил Эдвин Блом, «успешная реализация Стратегии по развитию местного содержания в проекте СПОГ позволила КПО разместить 18 прямых заказов 10 товаропроизводителям из пяти регионов Республики Казахстан на сумму около \$52 млн, обеспечив отечественных машиностроителей дополнительными объемами».

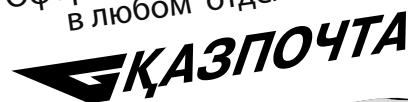
КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

стоимость подписки в пределах города :			
15138 юрлица	3 мес	6 мес	12 мес
	₸1724,119	₸3448,38	₸6896,76
65138 физлица	3 мес	6 мес	12 мес
	₸1206,69	₸2413,38	₸4826,76



Оформить подписку можно в любом отделении



Подробнее по тел.: +7 (727) 346-84-41 либо в любом отделении «Казпочты».

Также газету можно приобрести в розничных сетях и у частных распространителей.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Брокер комиссиями красен

Бизнес-модель Freedom Holding Corp. доказала свою эффективность и готовность к масштабированию. Глава холдинга Тимур Турлов поделился с многочисленными клиентами итогами фискального года и взглядами на перспективы фондового рынка.

Максим АЗАРОВ

Выручка Freedom Holding Corp. в 2019 фискальном году (завершился 31 марта) составила \$74,3 млн, увеличившись за год на 29%, сообщил глава холдинга Тимур Турлов на встрече с розничными инвесторами, состоявшейся 11 июля в Алматы. «Мы очень гордимся тем, что за последний год смогли улучшить структуру нашей выручки, – отметил он. – Если в 2018 году мы заработали около \$10 млн чистых комиссионных доходов, то в отчетном году показатель составил \$38 млн».

... а имей сто клиентов

2019 фискальный год стал для Freedom Holding Corp. первым полным годом после проведенной консолидации, в результате которой доходы от бизнесов группы во всех юрисдикциях стали поступать непосредственно в холдинг. До 2016 года, то есть до начала процесса структурирования, Турлов был единственным акционером холдинга. В конце 2017-го и начале 2018 года компания провела два размещения акций в США, в ходе которых привлекла \$40 млн. Сейчас у холдинга свыше 2 тыс. акционеров, которые владеют акциями более чем на \$100 млн. Бумаги находятся в свободном обращении. «Я надеюсь, что мы не разочаровали наших инвесторов за эти два года, показали хорошие результаты. По крайней мере, наши активы, выручка и подавляющее большинство метрик более чем удваивались все последнее время. Это в том числе нашло отражение в цене на наши акции, которые сейчас торгуются почти в два раза дороже, чем в конце 2017 года», – подчеркнул глава Freedom Holding.

Число клиентских счетов холдинга за отчетный год выросло более чем вдвое и достигло порядка 115 тыс. с общей суммой активов в \$1,3 млрд. По словам г-на Турлова, для западных инвесторов ключевым показателем успешности брокера являются прежде всего заработанные комиссии. «Американские инвесторы нас оценивают именно по комиссионному доходу. Им не так важно, сколько у нас собственных средств. Им важно, сколько у нас клиентов, сколько у них денег, сколько мы на них зарабатываем и каким потенциалом роста мы обладаем именно с этой точки зрения», – сообщил он.



Фото предоставлено АО «Фридом Финанс»

В отчетном году компания активно инвестировала в собственное развитие. «У нас было очень много операционных расходов, которые были связаны с подбором нового персонала и созданием новых офисов. Мы открыли 40 офисов – это был грандиозный одноразовый расход. Зато на маркетинг мы потратили уже меньше, чем годом ранее. Мы оптимизируемся, продолжаем более эффективно и жестко контролировать нашу операционную эффективность», – рассказал г-н Турлов.

Осуществленная холдингом экспансия в регионах продемонстрировала, что бизнес-модель компании эффективна и готова к масштабированию. «Во всех 40 филиалах, открытых нами за прошедший год, нам удалось добиться единообразия. Они все работают одинаково, следуют единым стандартам, продают похожую линейку продуктов, и все это обслуживает единая IT-система. Поэтому масштабировать бизнес мы теперь можем легко и быстро. Та отработанная технология, которой мы распо-

лагаем, заведомо позволяет нам быть гораздо более конкурентоспособными на любом рынке даже при одинаковых базовых издержках, которые мы несем с другими компаниями. Наш размер и наше положение на рынке не дают нам возможность быть монополистами по цене, но дают нам возможность получать экономию за счет эффекта масштаба, и это наше очень важное рыночное преимущество», – подчеркнул г-н Турлов.

Ключевой источник выручки холдинга – это инвестиции и финансовые услуги. «Мы никогда не пытались делать большое количество собственных операций. Мы всегда были сильны нашими клиентами и тем, что приносили им интересные сделки, не пытаюсь забрать их себе. Эта ставка во многом оправдалась, – рассуждает глава холдинга. – Но самое главное, что позволяет нам сейчас быть публичными в США, вести работу над нашим листингом, получать рейтинговые оценки от международных агентств, – это то, что наш бизнес является широко диверсифици-

рованным. У нас нет клиентов, которые держат на счетах сотни миллионов долларов. У нас очень незначительное количество клиентов, которые держат десятки миллионов долларов. И у нас огромное количество клиентов, которые держат тысячи, десятки и сотни тысяч долларов. Наша выживаемость, стабильность нашего денежного потока и многие другие вещи – они действительно хорошо диверсифицированы. И в этом плане мы точно сильнее очень многих наших конкурентов».

Пусть торгуют все

Среди важных проектов, реализованных в Казахстане, г-н Турлов выделил размещение облигаций Евразийского банка развития (ЕАБР). Размещение состоялось на KASE в конце мая, ЕАБР привлек 50 млрд тенге сроком на 5 лет под 9,5% годовых. Финансовым консультантом и андеррайтером, сопровождавшим ЕАБР в процессе размещения облигаций, выступило АО «Фридом Финанс». Сделка показала, что на качественные

бумаги в стране есть хороший спрос, в том числе со стороны частных инвесторов. «Это размещение было признано многими уважаемыми экспертами как самое рыночное размещение в Казахстане за все последнее время, – рассказал г-н Турлов. – Мы в качестве андеррайтера сделали так, что в нем приняли участие более 20 финансовых институтов».

По словам г-на Турлова, в целом интерес к инструментам фондового рынка устойчиво растет как со стороны предприятий, так и населения. «Мы видим, что доходность по ценным бумагам сейчас зачастую является более привлекательной, чем проценты, предлагаемые традиционной банковской системой. И люди действительно пошли на фондовый рынок и в Казахстане, и в России, что позволило нашему бизнесу успешно и динамично расти. В Казахстане мы не только поддерживаем пальму первенства, но и продолжаем наращивать объем активов и количество новых счетов», – отметил финансист.

Г-н Турлов убежден, что единственный путь к строительству полноценного фондового рынка – это организация розничных размещений. «Для того чтобы размещение было действительно успешным, послужило развитию нашего рынка и позволило провести легитимную приватизацию, нельзя идти по пути наименьшего сопротивления, продавая минимальный пакет небольшому количеству профессиональных инвесторов, которые купят это где-нибудь в Лондоне. Надо, чтобы эти акции достались гражданам Казахстана и они смогли получить определенный доход. Для этого нужно делать розничные размещения. В отличие от институциональных размещений для трех покупателей – это дорого и сложно. Но ключевая цель размещения должна быть не в том, чтобы сделать дешевле и проще, а в том, чтобы, во-первых, массово охватить приватизацией людей и, во-вторых, создать живой национальный фондовый рынок», – заявил глава Freedom Holding.

Когда на три не делится

> стр. 1

При этом Орифджан Шадиёв с 8 апреля текущего года является председателем совета директоров AsiaCredit Bank, а 10 июля Нацбанк выдал ему согласие на приобретение статуса крупного участника AsiaCredit Bank.

На официальном сайте AsiaCredit Bank на момент сдачи номера в печать крупным акционером по-прежнему значился Сұлтан Нұрбол Сарыбайұлы (99,9%). Однако 16 июля сразу на нескольких казахстанских порталах было опубликовано интервью с председателем правления AsiaCredit Bank Зеки Абдурахманом, в котором топ-менеджер рассказывает, как изменится деятельность банка в связи со сменой собственника. В одной из публикаций говорится, что Орифджан Шадиёв выкупил у Нурбола Султана всю долю AsiaCredit Bank (99,91% обыкновенных акций).

Тема анонсированного слияния в интервью не затраги-

валась. Зато г-н Абдурахман сообщил о состоявшемся 15 июля собрании держателей облигаций АО «AsiaCredit Bank», на котором было принято решение о продлении срока обращения

ценных бумаг. «На основании данного решения и прохождения регистрации в Нацбанке были внесены изменения в условия проспекта облигаций в части увеличения срока обращения на

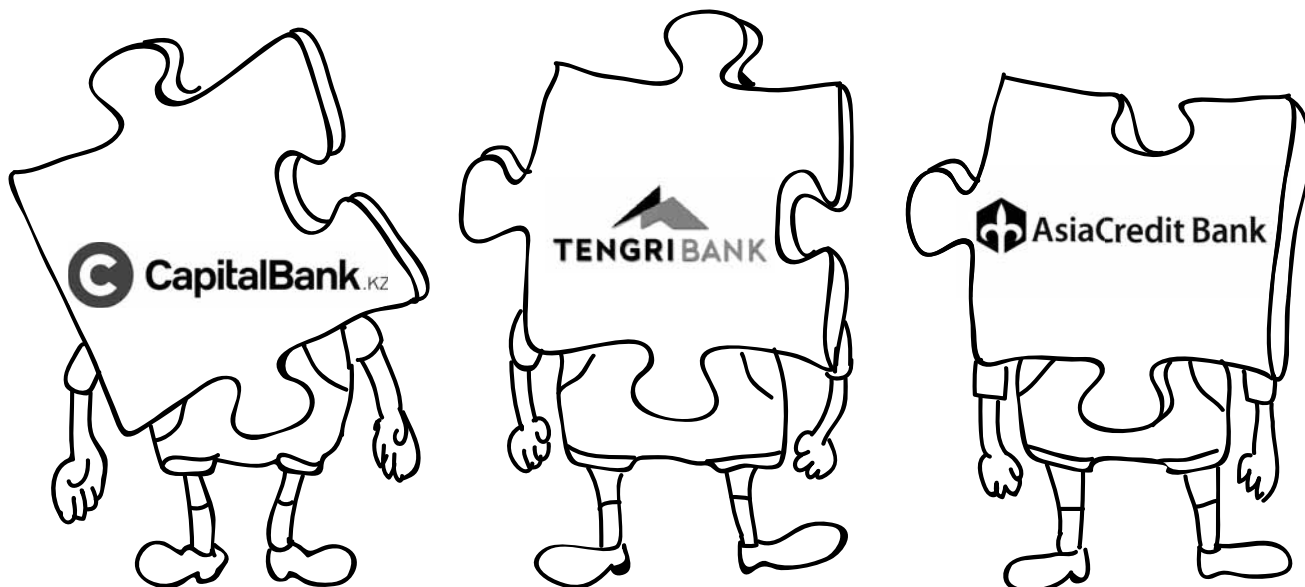
два года. Соответственно, эти изменения позволят нам сохранить ликвидность», – сказал г-н Абдурахман.

В информации, которую AsiaCredit Bank направил по

этому поводу на KASE, говорится не только о пролонгации срока обращения облигаций, но и об «увеличении ставки вознаграждения до рыночной в 13% годовых на оставшийся

срок обращения». По данным KASE, облигации AsiaCredit Bank с кодом LAR1b2 начали обращаться 16 июля 2012 года, объем программы – 30 млрд тенге, последняя купонная ставка – 8% годовых. Таким образом, сохранение ликвидности обошлось банку дополнительно в 5% годовых.

По состоянию на 1 июня Tengri, AsiaCredit и Capital находились в третьем десятке отечественных БВУ по размеру активов – 133 млрд, 103 млрд и 89 млрд тенге соответственно. При этом AsiaCredit невыгодно выделяется на рынке слабым качеством ссудного портфеля: доля кредитов с просрочкой свыше 90 дней составляет 29,19%. Хуже показатель только у Jusan Bank (бывшая Цесна) – 36,75%. Также AsiaCredit входит в тройку банков (вместе с Jusan Bank и дочерним НБ Пакистана), которые первые пять месяцев текущего года отработали в минус. Убыток AsiaCredit за указанный период составил 2,2 млрд тенге.



THE WALL STREET JOURNAL

Пауэлл готовится к понижению ставки

Председатель ФРС США ссылается на неопределенность в мировой экономике и торговле; индекс S&P 500 вырос до 3000 пунктов.

Nick TIMIRAOS, THE WALL STREET JOURNAL

Председатель Федеральной резервной системы **Джером Пауэлл** выступил с предупреждением: в конце июля центробанк может пойти на снижение процентных ставок, чтобы защитить экономику США от рисков, связанных с замедлением темпов глобального роста и неопределенностью вокруг торговой политики.

Выступая 10 июля в Конгрессе, Пауэлл сообщил, что за последние недели улучшения по экономическому прогнозу не произошло, и указал на целый ряд рисков. По его мнению, события, которые могли бы поддержать позитивные ожидания, такие как июньский отчет по рынку труда и недавнее торговое перемирие между США и Китаем, не сыграют в этом плане большой роли.

«Для меня важнее всего то, что неопределенность по поводу глобального роста и проблемы в торговле продолжают оказывать негативное влияние на перспективы развития экономики», – заявил Пауэлл. При этом есть риск, добавил он, что слабая инфляция

ной активности, более слабый рост мировой экономики, спад экспорта американских товаров и возросшую неопределенность в политической сфере.

ФРС «надеется сократить ставки до того, как статданные по США подтвердят, что эти риски негативно повлияли на экономический рост», – говорит **Мишель Мейер**, глава отдела экономики США в Bank of America Merrill Lynch. По ее словам, протоколы заседания говорят о том, что ФРС «склоняется в сторону сокращения ставки намного сильнее, чем мы думали раньше».

Согласно данным протокола последнего заседания ФРС, официальные лица центробанка знали о том, что финансовые рынки не демонстрировали серьезных признаков стресса главным образом из-за ожиданий инвесторов от ФРС понижения базовой ставки в ближайшее время.

Вряд ли бы Пауэлл стал подробно отвечать на вопрос о том, что способно заставить управляющих ФРС снизить ставки на полпункта, а не на четверть, поскольку этот шаг поддержал лишь президент Федерального резервного банка Миннеаполиса **Нил Кашари**. В 1995 и 1998 годах ФРС уже предпринимала серию сокращений ставки на четверть пункта с целью подстраховаться и защитить экономику от растущих рисков рецессии при

При этом базовая инфляция, исключая нестабильные цены на продукты питания и энергоносители, в мае составила 1,6% в годовом выражении. Для сравнения: в декабре 2018-го уровень инфляции равнялся 2%, то есть был в пределах целевого показателя ФРС.

«Есть риск, что слабая инфляция окажется еще более устойчивой, чем мы ожидаем», – говорит Пауэлл. Эта его нынешняя позиция довольно существенно отличается от того, что он говорил два месяца назад, когда высказывал предположение о временном характере ситуации. Латентное инфляционное давление упрощает центробанку задачу по обоснованию более низких ставок, поскольку в том, чтобы обеспечить больше экономических стимулов, представители ФРС видят меньше рисков.

Также Пауэлл выразил несогласие с мнением, что рынок труда перегрет, что на нем существует дефицит рабочих мест и что это может вызвать чрезмерную инфляцию. «У нас нет никаких доказательств перегретости рынка труда», – сказал он, указывая на невысокий, но стабильный рост заработной платы. – Чтобы назвать что-то горячим, нужно, чтобы было хотя бы немного тепла», – заявил Пауэлл.

Ряд центробанков в других странах мира, многие из которых имеют еще возможность для понижения процентных ставок, чем ФРС, тоже перешли к политике понижения. Другие, впрочем, не придают слишком большого значения тревоге по поводу рисков, которые торговая напряженность несет для экономического роста.

Угрозы Трампа повысить тарифы на китайские товары и навязать новые тарифы Мексике и Европе «повышают вероятность того, что торговая напряженность может быть гораздо более масштабной, продолжительной и разрушительной, чем это ожидалось ранее», заявил на прошлой неделе **Марк Карни**, глава Банка Англии. «Темпы роста мировой экономики значительно снизились», – отметил он.

Как ФРС, так и лично Пауэлл за последние недели подверглись серьезной критике со стороны президента США. Трамп хочет, чтобы ФРС понизила ставки, отчасти из-за опасений, что укрепление доллара подорвет его усилия по стимулированию экономического роста. Пока Трамп вынужден мириться с Пауэллом, чей четырехлетний срок полномочий начал отсчет с февраля 2018 года, но не исключает его замены. Впрочем, в законе нет четкого определения, входит ли это в юрисдикцию президента или нет.

Когда **Максин Уотерс**, председатель Комитета по финансовым услугам Палаты представителей (представитель Демократической партии от штата Калифорния), спросила у Пауэлла, что он будет делать, если ему позвонит президент и скажет: «Я увольняю вас, собирайте вещи, пора уходить», глава ФРС тихо ответил: «Конечно, я бы этого не сделал». «Я вас не слышу», – произнесла Уотерс, что вызвало смех в зале заседаний комитета. И тогда Пауэлл повторил: «Мой ответ будет – нет».

До сих пор Пауэлл успешно избегал любой прямой конфронтации с президентом. Когда в прошлую среду его попросили прокомментировать заявление Трампа о том, что центробанк не знает, что делает, Пауэлл ответил: «Давайте посмотрим на экономику, и пусть это будет нашим табелем успеваемости».

В целом представители Конгресса со стороны как республиканцев, так и демократов высказывают главе ФРС свою поддержку. Республиканцы не поддержали критику центробанка со стороны Трампа, а демократы открыто призвали Пауэлла игнорировать комментарии президента. «Не бойтесь, мы здесь, в Конгрессе, демократы и республиканцы, на вашей стороне», – заявил член Палаты представителей **Дэвид Скотт** (Демократическая партия, штат Джорджия).

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.



Фото: Shutterstock/soy2518

Самые пустые траты

По мнению экспертов, казахстанцы склонны к большим тратам, и это особенность нашего менталитета. Если задуматься, то зачастую мы действительно тратим деньги на совершенно ненужные вещи и даже не понимаем этого. А ведь отказавшись от нерациональных расходов, можно сэкономить значительные суммы.

Елена ШТРИТЕР

Бутилированная вода

Сегодня многие предпочитают использовать бутилированную воду для приготовления еды или напитков. Экономить на здоровье не стоит, однако фильтр для очистки воды стоит от 10 тыс. до 60 тыс. тенге, тогда как пятилитровая канистра воды – 200–300 тенге. Покупка фильтра даст экономии порядка 60–80 тыс. тенге в год.

Кофе

Кто из нас не забегает в кофейню, чтобы купить «кофе на вынос»? При нынешнем ритме

жизни это стало практически традицией. Хотя кофе можно точно так же сварить дома и взять с собой в термосе. Экономия – до 100 тыс. тенге в год.

Супермаркеты

Среднестатистическая семья выбрасывает около 25% купленных продуктов. Поэтому психологи советуют ходить в супермаркет, вооружившись списком. А еще предварительно пообедать. По подсчетам экспертов, голодный человек потратит в магазине на 15–20% больше, чем сытый. А покупка продуктов строго по списку позволяет снизить расходы на питание на 20–25% в месяц.

Спонтанные покупки

Большинство людей подвержены спонтанному шопингу – импульсивные покупки совершают 84% всех покупателей. Чаще всего незапланированно покупают косметику и парфюмерию, солидная доля спонтанных трат приходится на одежду, обувь и детские товары. Чтобы сократить расходы в этой категории, надо давать себе время на обдумывание покупки. Подождите пять минут – и возможно, вы передумаете покупать.

Абонементы на фитнес

С одной стороны, покупка годового абонемента в фитнес-клуб обойдется дешевле разовых посещений в среднем на 30%. Но статистика такова, что вы вряд ли будете ходить на тренировки на протяжении всего года. Более того, часто в цену абонемента входит не только тренажерный зал, но и групповые занятия вроде йоги и пилатеса, бассейн, сауна и прочие услуги, что при покупке кажется очень привлекательным. Но, опять же, сколько из них вы реально воспользуетесь?

Спортивное оборудование

Домашние тренажеры, велосипеды, лыжи, коньки... Зачастую все вышеперечисленное используется не чаще, чем пару-тройку раз в год, а все остальное время просто занимает место в доме. Это тот самый случай, когда гораздо дешевле пользоваться услугами проката.

Гаджеты

Современные технологии меняются настолько быстро, что все гаджеты, начиная с мобильных телефонов и заканчивая ноутбуками и всеми аксессуарами к ним, устаревают за считанные недели. И это повод задуматься, а так ли уж необходимы новые устройства, если «старые» еще прекрасно выполняют нужные вам функции.

Дополнительная гарантия на технику

Когда вы покупаете дорогую электронику, идея потратить дополнительные деньги на расширенную гарантию может показаться довольно здравой. Однако здесь стоит учитывать, что в большинстве случаев техника либо работает намного дольше гарантийного срока, либо модель изначально имеет дефект и выйдет из строя довольно быстро. Но эта проблема устраняется с помощью обычной заводской гарантии. Разумеется, деньги за неиспользованную дополнительную гарантию можно вернуть, если обратиться до окончания ее срока. Но сколько людей об этом вспоминают?

Брендовые вещи

Качественно изготовленные вещи по цене справляются со своими функциями, да и выглядят порой ничуть не хуже брендовых эквивалентов. А вот за наличие бренда придется переплатить как минимум в два-три раза.

Внедорожники

Казахстанцы любят большие автомобили. Но чаще всего городские жители, имеющие внедорожники, не покидают асфальта. А использовать всю мощность двигателя в городе не удастся из-за трафика и ограниченный скоростного режима. При этом в обслуживании (налоги, ремонт, количество потребляемого топлива) эти машины гораздо дороже маленьких городских авто, которыми повсюду пользуются практичные европейцы. Тот же налог на транспорт для двигателя объемом 1,5–1,8 л составляет от 7582 до 9675 тенге, тогда как при объеме свыше трех литров придется заплатить как минимум 37 882 тенге, свыше пяти литров – 302 432 тенге в год.



Фото: Jaquelyn Martin/Associated Press

может оказаться более устойчивой, чем предполагалось ранее, и это может усилить доводы в пользу введения более адаптивной политики», что в свою очередь подразумевает более низкие ставки. Отвечая на заданный ему вопрос, Пауэлл заявил, что не намерен покидать свой пост в случае, если президент **Трамп** попытается заменить его.

На фоне растущих ожиданий по поводу снижения ставки выросли фондовые индексы. Nasdaq Composite поднялся на 0,75%, приблизившись к рекордной отметке 8202,53 пункта. Индекс S&P 500 на короткое время впервые достиг уровня в 3000, завершив день с ростом 0,5% и показателем 2993,07. Индекс Dow Jones Industrial Average увеличился на 0,3% и достиг 26 860,20 пунктов. С 2,058 до 2,062% выросла в прошлый вторник и доходность 10-летних казначейских облигаций США. При этом доходность и цены двигаются в противоположных направлениях.

Инвесторы на фьючерсных рынках процентных ставок ожидают, что на заседании ФРС, которое пройдет 30–31 июля, базовая ставка будет понижена на четверть процентного пункта с текущего диапазона, равного 2,25–2,5%.

Опубликованные в прошлую среду протоколы заседания ФРС от 18–19 июня показывают, что в центробанке были готовы понизить ставки в случае, если не решатся проблемы в торговой сфере и не прекратятся замедление экономического роста в Европе и Азии. Тогда члены центробанка оставили ставки на прежнем уровне, не ожидая быстрого спада. Однако в протоколе говорилось о том, что многие из них «делали серьезное допущение в пользу сценариев с менее благоприятным исходом».

В частности, обсуждались признаки охлаждения экономики, включая снижение объемов поставок и сокращение заказов основных средств, более низкие прогнозы роста прибыли от аналитиков частного сектора, снижение производствен-

явных признаков ее замедления. И сегодня эта модель для представителей ФРС может послужить примером. В 2001 и 2007 годах ФРС инициировала ряд циклов понижения ставок на полпункта, когда столкнулась с явными признаками спада в экономике. Однако в обоих случаях рецессия наступала в течение нескольких месяцев после первого понижения ставки.

Сегодня представители ФРС сталкиваются с непростой экономической ситуацией. Рынок труда США остается здоровым, а потребительские расходы стабильными. Согласно опубликованному на прошлой неделе отчету по заработной плате, в июне было создано 224 тыс. новых рабочих мест. Это натолкнуло рынки на мысль, что на очередном заседании, которое состоится в конце июля, центробанк, возможно, не пойдет на снижение ставки на полпункта. Однако когда Пауэлла спросили, является ли отчет по рынку труда признаком возможного улучшения экономической ситуации, он ответил: «Прямой ответ на ваш вопрос – нет».

По словам Пауэлла, данные по росту экономики стран Европы и Китая по-прежнему неудовлетворительные относительно ожиданий с момента последнего заседания ФРС в июне. Хотя достигнутое в июне соглашение о возобновлении торговых переговоров между президентом США Трампом и председателем КНР **Си Цзиньпином** является «конструктивным шагом», «это не устраняет неопределенность, которая, на наш взгляд, влияет на прогноз в целом», сказал Пауэлл.

Его комментарии по поводу рынка труда и инфляции также свидетельствуют о готовности ФРС к снижению процентных ставок. В прошлом году представители ФРС повышали ставки четыре раза, полагая, что высокий спрос на рабочую силу и более сильный рост экономики будут стимулировать инфляцию. Однако, несмотря на целевой показатель ФРС в 2%, в текущем году инфляция снизилась.



Как в Казахстане удешевили энергию солнца и ветра

Осенью в Казахстане впервые пройдет проектный аукцион в области возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Это новая форма размещения проектов ВИЭ, когда государство впервые привяжет дислокацию генерирующей станции к конкретному региону. Развитие ВИЭ – один из действенных механизмов внедрения зеленой экономики.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Зональные аукционы ВИЭ – механизм, который уже апробирован в Казахстане. Благодаря ему удалось существенно снизить тарифы на солнечную и ветровую энергию, а также на электроэнергию гидроэлектростанций. В случае зональных аукционов инвесторы сами выбирают регионы, где они намерены работать. С помощью нового, проектного, аукционного механизма Министерство энергетики РК намерено решать не только ценовой вопрос, но и проблему насыщения электроэнергией именно тех сегментов внутреннего рынка, где в ближайшие годы ожидается энергодефицит.

Энергия аукциона

Аукционные торги по отбору проектов ВИЭ начались в республике в прошлом году и сразу продемонстрировали свою эффективность. За две сессии 2018 года – весеннюю и осеннюю – зональный метод аукциона позволил отобрать более 30 проектов ВИЭ суммарной мощностью 858 МВт при выставленной мощности в 1 гига-ватт. Напомним, что схема была следующей: государство озвучивало мощности генерации, которые общая энергосистема готова принять от возобновляемых источников, а инвесторы, в свою очередь, озвучивали размер тарифа, при котором проект мог нормально развиваться, и желательную дислокацию своих проектов. Основным критерием для победы в таком аукционе становилась наименьшая цена, по которой инвестор готов был поставлять в общую систему вырабатываемую на своих мощностях электроэнергию.

Отбор через аукцион ВИЭ-объектов, которым позволят влиться в единую энергосистему страны, позволил решить острый вопрос стоимости киловатт-часа – зеленый тариф в разы (а по некоторым объектам – в десятки раз) превышал тарифы на традиционных источниках. Директор департамента по возобновляемым источникам энергии Министерства энергетики Казахстана Айнура Соспанова при подведении итогов зональных аукционов отметила, что стоимость возобновляемой энергетики в стране распределяется на каждого потребителя электроэнергии, и при планировании выработки объемов энергии от ВИЭ одна из ключевых задач – не сильно нагрузить конечного потребителя. «У нас и так достаточно энергоемкая экономика, поэтому мы стремимся не нагружать конечного потребителя – как крупные компании, так и физлиц. Аукционный механизм позволил снизить тарифы возобновляемой энергетики – так же, как и в других странах, которые внедрили этот механизм», – пояснила г-жа Соспанова. Она призналась, что в Минэнерго накануне первых аукционов не ожидали сильного снижения, предполагая лишь небольшой сдвиг цен вниз в связи с уменьшением стоимости технологий в ВИЭ. Однако в ходе проведения аукционов средневзвешенное снижение тарифов по ветро- и гидроэлектростанциям составило 12%, по солнечным – 35%, при этом были проекты по ветро- и гидроэлектростанциям, которые снизили тариф на 23%, а по «солнцу» – почти в полтора раза.

«Аукционный механизм также позволил отбирать те проекты, которые готовы к подписанию долгосрочных 15-летних кон-



Фото: Shutterstock/Gopixa

трактов. Эти проекты имеют четкие обязательства: в определенный срок ввести объект в эксплуатацию и ответить своими деньгами, если не будут исполнены обязательства», – заявила г-жа Соспанова, подводя итоги торгов 2018 года.

Министр энергетики Канат Бозумбаев на одной из последних отчетных встреч с населением еще раз подчеркнул возможности аукционного отбора по снижению стоимости электроэнергии. Глава Минэнерго заметил: если раньше инвесторы, готовые открывать солнечные электростанции, говорили о необходимости фиксации тарифов на уровне 34 тенге за киловатт-час, то при проведении аукционов эти же самые участники рынка снизили свой тариф до 18 тенге. «Куда девалась эта разница – всем же понятно, поэтому ничего лучше и понятнее для установления справедливой рыночной цены, чем онлайн-аукцион, не придумано – никто никому не позвонит, не надавит, – заявил министр энергетики. – Тариф в 18 тенге – это, грубо говоря, 4 цента. А самая эффективная цена на солнечную энергию сейчас в Саудовской Аравии, в ОАЭ – около 2 центов, в Чили – 3 цента. Мы уже рядом с этими ценами, нам нужно улучшить свое законодательство, повышать инвестиционную привлекательность, риски снижать, волатильность курса снижать. Наверное, тоже до 2,5 центов дойдем в ближайшие годы», – предположил он.

Честная игра

Противники аукционного метода есть – например, начальник юридического управления ТОО «Astana Solar» Асия Нурабаева напоминает, что это предприятие открывалось под постановление правительства от 2014 года. Постановление предусматривало: те производители солнечной энергии, которые купят кремниевые батареи Astana Solar, получат гарантированный тариф на производство 37 МВт на 15 лет вперед. «Однако этот объем в силу долгих процедурных вопросов не был в полной мере реализован. А при внесении в закон изменений, связанных с введением аукционных торгов, была предусмотрена норма, которая фактически приостановила действие этого постановления», – говорит г-жа Нурабаева. – Между тем во многих странах государство оказывает существенную поддержку именно местным производителям в секторе возобновляемой энергетики. В США и в Германии введены импортные пошлины на продукцию китайских производителей, в России установлен высокий уровень локализации – свыше 70%. Для Казахстана это новая отрасль, и здесь тоже нужна аналогичная поддержка», – убеждена она.

В Минэнерго этой уверенности не разделяют: Канат

Бозумбаев напоминает, что упомянутый гарантированный для потребителей продукции Astana Solar тариф был закреплён постановлением правительства на уровне 70 тенге за киловатт-час – и такой тариф экономика

страны просто не потянет. Более того, г-н Бозумбаев отметил, что в Казахстане аукционный механизм внедрен в том числе для того, чтобы не было возможности «продавливать» постановления правительства под

ту или иную компанию. Что касается защиты рынка комплектующих ВИЭ от иностранных производителей, то министр также не видит в этом необходимости, поскольку собственного производства, в отличие от той

же России, в Казахстане пока просто нет. «Пусть участвуют в аукционах, дают конкурентную цену. Вот тогда может встать другой вопрос: если те производители солнечной энергии, которые работают с продукцией Astana Solar, смогут давать конкурентную цену, мы можем в правилах проведения аукционов по типу госзакупки сделать какие-нибудь преференции для отечественного производителя, – говорит глава Минэнерго. – Это возможно, чтобы проводить поэтапную локализацию производства солнечной электроэнергии. Но если мы будем пытаться таким топорным методом казахстанское содержание увеличивать, поддерживая один завод, это будет достаточно сложно», – подчеркнул он.

Не только цена, но и место

Сейчас государство задумалось над вопросом, как с помощью развития аукционной системы ВИЭ насытить отдельные энергодефицитные регионы. Специалисты Минэнерго отмечают, что сейчас дефицита электроэнергии в стране нет. По долгосрочным прогнозам, в Казахстане будет наблюдаться профицит электроэнергии до 2025–2027 годов – если поддерживать традиционные мощности и вводить новые угольные станции. Однако такой путь развития противоречит задаче по доведению доли ВИЭ в общем объеме производства электроэнергии до 3% к 2020 году, 6% – к 2025 году и до 10% – к 2030 году. Поэтому уже сейчас Минэнерго нужно заботиться не только о снижении цен на продукцию ВИЭ-станций, но и об их дислокации.

По мнению Каната Бозумбаева, строить дополнительные мощности необходимо на юге и в центре страны. Сейчас в республике работают 74 объекта ВИЭ суммарной мощностью 679 МВт, до конца года планируется ввести в эксплуатацию еще 10 объектов ВИЭ. С учетом новых станций суммарная мощность объектов ВИЭ по итогам 2019 года составит 967 МВт, в 2020 году количество ВИЭ планируется довести до 95 станций (1483 МВт), в 2021 году – до 119 (это 2100 МВт). В сентябре этого года планируется провести аукцион на 255 МВт, в том числе: солнечные электростанции – 80 МВт, ветровые электростанции – 100 МВт, гидроэлектростанции – 65 МВт и биоэлектростанции – 10 МВт.

При этом мощность 50 МВт в рамках аукциона будет отведена станции в Туркестанской области, которую построят в рамках первого проектного аукциона. В этом случае государство уже само определило, где строить ВИЭ, а участники проектного аукциона соревнуются в предложении меньшего тарифа на определенном им участке.

В КАЗАХСТАНЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ КОНЦЕПЦИЯ ПО ПЕРЕХОДУ СТРАНЫ К ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ



Когда унция приходит к баррелю

Золотодобывающий Polymetal укрепляет свои позиции в нефтедобывающем Казахстане.

Егор БОГДАНОВ

В начале июля президент РК Касым-Жомарт Токаев принял президента российской компании Polymetal Игоря Финногенова. Как сообщила пресс-служба главы государства, разговор шел главным образом вокруг перспектив развития Astana International Exchange (AIX) – биржи Международного финансового центра «Астана».

Неудивительно, что Касым-Жомарт Токаев пригласил обсудить этот вопрос именно господина Финногенова. Во-первых, российская золотодобывающая компания за годы своей работы в Казахстане инвестировала в страну 343 млрд тенге. Мало кто из иностранных игроков может похвастаться таким объемом инвестиций в казахстанскую экономику. Во-вторых, Polymetal стал первой международной компанией, получившей листинг на бирже МФЦА. В апреле этого года простые акции Polymetal International plc были включены в официальный список биржи AIX.

Как говорят в самой компании, листинг в РК был продиктован геополитическим положением Казахстана, находящегося на стыке Европы и Азии. Кроме того, республика имеет немалый собственный инвестиционный потенциал в виде средств ЕНПФ. И, конечно же, главный привлекательный момент – это близость китайского рынка.

Объем размещения на AIX составил 1 690 440 штук акций или \$17 191 774. Отношение спроса к предложению – 170%. Результаты превзошли ожидания инициаторов размещения и дали повод задуматься потенциальным инвесторам, включая физических лиц – в век волатильности цен на нефть золото остается «тихой гаванью», где можно сохранить свои сбережения. Особенно сегодня, когда цены достигли \$1400 за тройскую унцию.

Время первых

Первым всегда приходится нелегко, первые всегда находятся под пристальным вниманием аналитиков и скептиков. В социальных сетях и казахстанских СМИ начали обсуждать пер-

спективы золотодобытчиков, оценивать, насколько компания интересна для инвесторов. В частности, определенные сомнения возникли из-за истории с продажей золотого месторождения Капан в Армении, завершившейся в январе этого года. Озвучивались даже конспирологические версии выхода Polymetal из этого актива. Хотя все можно объяснить довольно просто: новое руководство Армении четко обозначило, что добыча полезных ископаемых не является приоритетным стратегическим направлением для экономики страны. Более того, взят курс на сокращение доли горно-металлургической промышленности в ВВП страны. Приоритет отдан аграрной отрасли. Аналитики рынка полагают, что заявление было сделано в расчете на поддержку избирателей-аграриев, весьма остро воспринимающих изъятие земель под майнинг.

«Поскольку наш бизнес ориентирован на развитие, а не на доработку существующих месторождений, для нас это было сигналом, что смысла оставаться в стране нет», – заявил главный исполнительный директор Polymetal Виталий Несис, комментируя мотивы компании.

Акции Капана были проданы канадской компании Shaagat Gold Holdings Limited за \$55 млн. Теперь Shaagat полноправный владелец месторождения (акции не находятся в залоге у Polymetal, так как сделка завершена и деньги перечислены). Эта информация содержится в финансовой отчетности компании от 11 марта 2019 года.

Продажа позволила Polymetal сфокусироваться на более крупных проектах, как с точки зрения внимания топ-менеджмента, так и с точки зрения появления дополнительных внутренних финансовых ресурсов на их строительство и развитие. В целом, продажа непрофильных активов – это нормальная практика бизнеса. То, что непрофильно для одних игроков, может быть вполне профильным для других, так что такие сделки обычно взаимовыгодны.

Донесение разведки

Еще одним поводом для сомнений стало приобретение Polymetal в феврале прошлого года 45% доли якутского серебряного месторождения Прогноз.

При этом компания обновила оценку ресурсов – среднее содержание увеличилось с 586 до 731 грамма на тонну, плюс – 2% свинца. Об этом компания сообщила в официальном пресс-релизе.

В СМИ указывалось, что содержание «приведенного к золоту серебра» якобы составляет около 0,1 грамма на тонну, указывалось на большие затраты при строительстве серебряного рудника и на то, что серебро гораздо чувствительнее к колебаниям цен, чем золото. Однако аналитики



Фото: Shutterstock/Kaband

компании указывают, что 731 грамм на тонну серебра и 1,96% свинца в переводе на золотой эквивалент дают 10,5 граммов на тонну с учетом свинца и 9,7 граммов на тонну без учета свинца. То есть, 0,1 грамма на тонну – это занижение на порядок. Вопреки утверждениям скептиков, представленные в релизе ресурсы в основном относятся не к малоразведанным (Inferred) категориям: на них приходится лишь 39% запаса в металле. В промышленной категории Indicated находится 61% металла, которые впоследствии трансформируются в запасы.

Мифы низкой концентрации

К сожалению, уровень аналитики на рынке остается частью невысоким, особенно когда запасы начинают подсчитывать непрофессионалы. Иногда такие оценки могут запутать инвесторов и лишить их возможной прибыли, а то и привести к убыткам. Схожая история произошла с вопросом переработки золотосодержащего концентрата в сплав Доре на Амурском гидро-

металлургическом комбинате (АГМК). Комбинат считается «жемчужиной» Polymetal, так как располагает технологией автоклавного выщелачивания (POX), позволяющей перерабатывать концентрат упорных руд (из которых золото не может быть извлечено при помощи традиционных технологий) под высоким давлением в кислотной среде.

Концентрат бывает двух видов – с высоким и низким содержанием углерода. Высокоуглеродистый концентрат на АГМК не



Фото: Shutterstock/Kaband

перерабатывается и почти весь экспортируется партнерам в Китай. Перерабатывается только низкоуглеродистый концентрат, который производится в том числе и на проекте Кызыл (куда входят месторождения Бакырчик и Большевик) в Восточном Казахстане. После реализации уже утвержденного в Polymetal проекта по высокотемпературному автоклаву POX-2 весь концентрат Кызыла будет перерабатываться на АГМК. В компании говорят, что это вопрос уже недалекого будущего. Пока же высокоуглеродистый концентрат находит рынок сбыта в Китае.

Здесь тоже не обошлось без скелеса. В СМИ, которые не занимаются профессионально рынком металлов, появились утверждения, что, якобы, китайские контрагенты прекратили закуп высокоуглеродистого концентрата из-за больших экологических рисков, что и побудило компанию инвестировать в POX-2 на АГМК. Действительно, если наблюдать экспортно-импортные отношения стран ЕАЭС и Китая, заметно снижение активности китайских закупочных

компаний в общей массе. Но крупнейшие китайские импортеры золотосодержащего концентрата из России и Казахстана – Zijin Mining, China Gold, Zhaojin Mining Industry, Shandong Gold – не снижали объемов закупки по сравнению с 2017 годом. Причем все эти группы предприятий выдерживают экологические требования, принятые в КНР, и располагают необходимыми технологиями для переработки высокоуглеродистых концентратов. Информация об этом содержится в открытых источниках, правда, на английском языке.

Можно привести и другие примеры спекуляций вокруг лидера золотодобычи. Например, миф, что Polymetal занимается селективной добычей, «выбирая» лишь те участки месторождений, где содержание полезного компонента выше. А это, якобы, может привести к «истощению рудников» и снижает привлекательность компании как объекта инвестиций. Но на дворе XXI век. И высокое содержание в добыче и переработке в отрасли давно достигается не за счет селективной добычи богатой руды, а за счет качественных активов (месторождений), в которых содержание полезного компонента выше, чем среднее по отрасли. Это одно из конкурентных преимуществ компании, но никак не «главный минус».

Апокалипсис отменяется

Главный упрек, звучащий со стороны «гуру» рынка экономических предсказаний, – в недостаточной прозрачности финансовых отчетов. Им совершенно непонятно, как, наращивая долг по инвестиционным программам, Polymetal умудряется выплачивать дивиденды акционерам? Хотя на самом деле компания сама дает ответ в своей отчетности.

«Именно вложения обеспечивают высокую производительность, а следовательно, растущую доходность. Не было бы финансирования программ технической модернизации – не из чего было бы выплачивать дивиденды. Так что все взаимосвязано», – считает генеральный директор ТОО «Полиметал Евразия» Канат Досмукаматов.

Золотодобыча – непростая отрасль. Поверхностный взгляд тут может легко привести к

ошибочным выводам, и то, что понятно профессионалу, может ускользнуть от понимания обывателей. Металлургия, а уж тем более золотодобыча, – это долгосрочные проекты, почти всегда осуществляющиеся в кредит. В качестве примера можно привести проект Кызыл, объединивший месторождение упорных руд Бакырчик и обоганительную фабрику мощностью 1,8 млн тонн руды в год, которую предприятие построило с нуля. Инвестиции на строительство фабрики, инфраструктуры и развитие карьера составили \$319 млн. При этом стоит отметить, что до прихода Polymetal месторождение побывало в руках нескольких зарубежных компаний, так и не добившихся положительного результата. В 2018 году было запущено в эксплуатацию Бакырчикское горнодобывающее предприятие. За каких-то полгода на Кызыле произведено около трех тонн золота. С выходом на проектные показатели в 2019 году производство достигнет 10 тонн золота в год.

Кстати, на Казахстан приходится 38% запасов группы, или 9,1 млн унций золота. В прошлом году казахстанские активы Polymetal произвели 238 тыс. унций в золотом эквиваленте (приблизительно 7,4 тонны), что принесло доход в \$272 млн и 17% от скорректированной EBITDA группы. С выходом Кызыла на полную проектную мощность объем производства группы в Казахстане вырастет до 500 тыс. унций (около 15 тонн) в ближайших три года.

Нужно заметить, что золото, добываемое на казахстанских предприятиях Polymetal, возвращается в страну. Такого требования законодательства, устанавливающего за Национальным банком РК право приоритетной покупки.

«Апокалипсические прогнозы относительно будущего компании уже звучали в СМИ, когда компания выходила на листинг сначала Лондонской, а затем Московской биржи. Однако инвесторы, покупающие ее акции, редко прислушиваются к мнениям, опирающимся на ошибочные или субъективные предположения. Экономический расчет, а не эмоции – вот чем руководствуются инвесторы Polymetal», – считает Канат Досмукаматов.

Есть ли место для частного общения?

Общаясь в интернете, мы ожидаем, что никто, кроме нас и собеседника, прочитать сообщения не сможет. Иными словами, мы ожидаем, что общение будет приватным. Так ли это, разбирался «Курсив».



Евгений ПИТОЛИН, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в Казахстане, Центральной Азии и Монголии

Я пользуюсь личными сообщениями в Instagram/VK/Twitter. Это приватно?

Современные соцсети используют HTTPS-протокол для передачи сообщений. Это значит, что когда отправляется сообщение, оно зашифровывается и в таком виде отправляется на сервер. Там сообщения расшифровываются и сохраняются в базе данных (на серверах). Когда собеседник хочет его прочитать, оно снова зашифровывается и окончательно расшифровывается на его устройстве. Таким образом, злоумышленник, решивший перехватить твою переписку в процессе передачи, не сможет ее прочитать. Для защиты от утечек сообщений в базе данных тоже, как правило, шифруют, но

владелец соцсети имеет ключ для расшифровки и теоретически может прочитать твоё сообщение.

А кто кроме меня и соцсети может получить доступ к моей переписке?

Конечно же, мошенники. Они могут, например, с помощью фишинговых рассылок в почте или тех же соцсетях украсть пароль от вашего аккаунта и получить доступ ко всем сообщениям. В крайнем случае, мошенник может прибегнуть к социальной инженерии и под видом обычного человека, который «постучал» в ЛС пообщаться, попытаться разузнать про ваши интересы и, вооружившись этой информацией, попробовать взломать пароль. Поэтому мы рекомендуем не общаться с посторонними людьми, которые пытаются завязать диалог, и придумать надежный пароль.

А можно сделать так, чтобы никто, кроме меня и моего друга, не мог расшифровать переписку?

Существуют мессенджеры, поддерживающие так называемое end-to-end (или сквозное) шифрование. Работает оно так: перед началом общения вы с другом обмениваетесь ключами, которые затем используются, чтобы зашифровать сообщения. Таким образом, через какую бы сеть ни шел трафик, только вы и ваш друг можете прочитать сообщения – никакому расшифровке на серверах мессенджера не происходит и он не видит, о чем вы переписываетесь. Обратите внимание, что безопасные чаты с включенным сквозным

шифрованием доступны только с того устройства, с которого вы его начали.

Значит, со сквозным шифрованием моя переписка полностью защищена?

К сожалению, абсолютной защиты не существует. Например, на устройстве может быть вирус, который считывает то, что показывается сейчас на экране – в таком случае о приватности переписки речи не идет. Whats App, если не отключить эту функцию, сохраняет копии твоей переписки в облачные хранилища – для максимальной приватности такой возможностью лучше не пользоваться.

Не забывайте, что самый простой способ получить доступ к содержимому смартфона, в том числе к переписке – физический доступ. Поэтому обязательно включите защиту с помощью пин-кода, отпечатка пальца, а лучше – надежного пароля. Шифрование памяти устройства Android и Windows также не повредит – с зашифрованного устройства прочесть данные не получится, даже если его украдут.

Ну и самое очевидное – установите сильный пароль не только на вход в соцсеть, но и в мессенджер и включите двухфакторную аутентификацию. Потому что даже если переписка взломщику будет недоступна, получив доступ к аккаунту, он сможет общаться с людьми от твоего имени.

А я могу быть уверен, что само приложение не ведет себя неправильно?

Нет. В первую очередь, никогда не используйте неофици-

альные приложения (даже если они обещают дополнительные функции вроде режима невидимости, скачивания музыки или эксклюзивных стикеров) – они могут намеренно сливать на свои сервера всю информацию. Кроме того, устанавливать приложения можно только из официальных источников (Google Play, App Store, официальные сайты).

Подводя итог

• Если нужно обсудить что-то важное через интернет – увя, стопроцентного рецепта безопасности не существует.

• Начните с защиты устройства. Включите шифрование данных, поставьте сильный пароль и установите антивирус.

• Нужно доверять сети, в которой находитесь. Если нет – VPN.

• Защитите переписку на уровне приложения. Не используйте неофициальные приложения, не скачивайте приложения из неофициальных источников, установите сильный пароль и двухфакторную аутентификацию на вход в аккаунт.

• Максимальный уровень защиты обеспечивает шифрование end-to-end.

flyqazaq.com

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАҒЫТТАР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



Алматы + Бишкек
Алматы + Ош
Атырау + Астрахань

Покупайте билеты на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.



Сертификат эксплуатанта РК Комитета Гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию АОС КЗ-01/038 от 28.06.2017

Жилье в ипотеку

Что нужно знать?

Вопрос приобретения жилья рано или поздно встает почти перед каждым казахстанцем: кто-то покупает собственную квартиру впервые, кто-то принимает решение о расширении жилплощади. Kursiv Research сравнил несколько продуктов ипотечного рынка Казахстана по условиям и сумме переплаты.

Асель МУСАПИРОВА

Прежде чем оформить ипотечный кредит, заемщику необходимо ознакомиться с программами, предложенными на рынке, сравнить условия по ним, проконсультироваться со специалистами, рассчитать примерную сумму ежемесячного платежа и только потом принимать окончательное решение.

В Казахстане приобрести квартиру, растянув выплаты за нее во времени, можно несколькими способами: среди них рассрочка от застройщика, ипотека по государственным программам, продукты Жилстройсбербанка, ипотечных организаций, кредитование в коммерческих банках.

Рассрочка от застройщика

Рассрочку предлагают многие строительные компании. От будущего заемщика требуется первоначальный взнос от 30% до 90% и в большинстве случаев – оплата минимальных процентов на остаток суммы. Срок рассрочки обычно небольшой, максимум три года, но требования к заработной плате, пенсионным отчислениям не такие жесткие, как по стандартной ипотеке.

Деньги на очень существенный первоначальный взнос и быстрое погашение оставшейся суммы рассрочки в короткий срок есть далеко не у всех, поэтому чаще всего этот вариант недоступен для среднестатистического казахстанца, который хочет приобрести жилье впервые.

Государственные программы

Программа «7-20-25», разработанная в Казахстане в 2018 году, предполагает покупку жилья только на первичном рынке от застройщика. Процентная ставка по программе составляет 7%, первоначальный взнос – от 20%, а срок кредитования до 25 лет. Квартира, которую выбирает заемщик, не должна быть дороже 25 млн тенге для городов Нур-Султан, Алматы, Актау, Атырау и Шымкент, для всех остальных планка составляет 15 млн тенге.

Оператором программы выступила ипотечная организация «Баспана». Оформить такую ипотеку можно через восемь казахстанских банков, в том числе в Народном банке Казахстана, Банк RBK, Банке ЦентрКредит, Евразийском банке, АТФБанке, First Heartland Jusan Bank (ранее Цеснабанк) и Forte Bank.

Предположим, что будущий заемщик хочет приобрести жилье стоимостью 10 млн тенге по «7-20-25» на 15 лет, тогда ему необходимо будет внести первоначальный взнос в размере 2 млн тенге. Сумма ежемесячного платежа по займу составит для него 71,9 тыс. тенге, а переплата примерно 4,9 млн тенге.

«Баспана Хит»

Ипотечная организация «Баспана» предлагает программу под названием «Баспана Хит». По ней можно купить жилье как на первичном, так и на вторичном рынке.

Первоначальный взнос – от 20% стоимости жилья, ставка на данный момент – 10,75% (она формируется из расчета «базовая ставка Национального банка РК + 1,75%»). Максимальная стоимость жилья по программе «Баспана Хит» такая же, как по «7-20-25»: для городов Нур-Султан, Алматы, Актау, Атырау 25 млн тенге, для всех других – 15 млн тенге.

Ипотека «Баспана Хит» рассчитана на срок от трех месяцев до 15 лет. Для оформления кредита



1,4 трлн тенге

составил ипотечный портфель банков на начало июня 2019 года

7,9 тыс.

семей получили жилье по программе «7-20-25» с начала ее реализации

Нур-Султан

стал лидером среди регионов по ипотечному кредитованию населения по состоянию на 1 июня 2019 года

Фото: Shutterstock/Billion Photos

можно обратиться в те же банки, что и по «7-20-25».

Если заемщик решит оформить ипотеку на аналогичных условиях (стоимость жилья 10 млн тенге, срок – 15 лет), то будет оплачивать ежемесячно 89,7 тыс. тенге и переплатит за 15 лет уже значительно больше, около 8,1 млн тенге.

«Орда»

Пожую программу предлагает и Казахстанская ипотечная компания с продуктом «Орда». Заемщик может приобрести жилье как и на первичном, так и на вторичном рынке. Если клиент полностью подтвердит свои доходы, то ставка по продукту составит 12%, при частичном же подтверждении 14%. Первоначальный взнос в первом случае будет гораздо меньше – от 30% стоимости жилья.

В отличие от «Баспана Хит» по этой программе жители Алматы и Нур-Султана могут занять уже значительно больше – от одного до 65 млн тенге, в других регионах до 40 млн тенге на срок до 20 лет.

Подать документы на участие в программе можно только через четыре банка: First Heartland Jusan Bank, Банк ЦентрКредит, Евразийский банк и Kassanova.

В случае использования данного продукта при покупке квартиры за 10 млн тенге необходимо внести уже 30% от стоимости жилья – 3 млн тенге, ежемесячный взнос по кредиту составит 84 тыс. тенге, а переплата 8,1 млн тенге.

Ипотека в коммерческом банке

Ставки по ипотеке в казахстанских банках (исключая Жилстройсбербанк) варьируются от 15 до 21%, срок кредита может составлять до 20 лет.

В некоторых банках можно при покупке жилья в ипотеку обойтись без первоначального взноса – в таком случае заемщику необходимо предоставить дополнительный залог в виде недвижимости. Часть банков предлагает участникам зарплатных проектов первый взнос по ипотеке в размере 10%.

Стандартный первоначальный взнос начинается от 15 до 30% от стоимости жилья в разных банках. Максимальная сумма ипотечного займа для каждого индивидуальна и зависит от платежеспособности заявителя.

Если вернуться к нашему примеру ипотечного кредита на жилье стоимостью 10 млн и сроком 15 лет, то в одном из крупных казахстанских банков при первоначальном взносе 3 млн тенге и ставке по кредиту 20% ежемесячная сумма выплат окажется достаточно высокой и составит 122,9 тыс. тенге, а переплата за 15 лет – 15,1 млн тенге.

В еще одном банке, где первый взнос составляет только 15% (в нашем случае это 1,5 млн тенге) и ставке 21,49%, платеж каждый месяц заметно увеличивается – до 158,7 тыс. тенге, а переплата возрастает до 20 млн тенге.

Условие, соблюдение которого необходимо для получения ипотеки в БВУ: половина чистого дохода (за минусом затрат на опла-

ту других кредитов) заемщика должна покрывать ежемесячный платеж по кредиту, в противном случае велика вероятность, что банк не одобрит ипотеку.

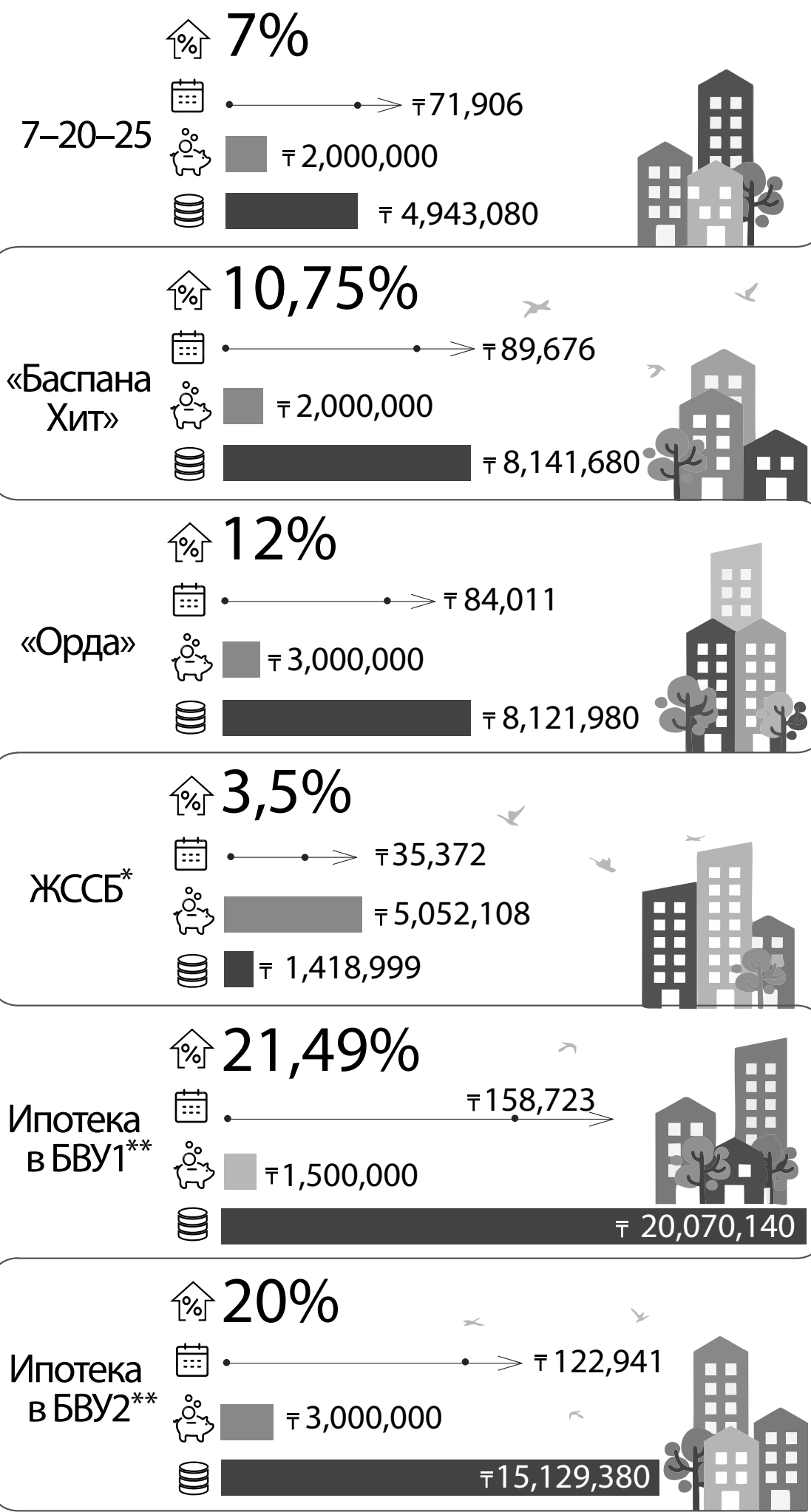
Ипотека Жилстройсбербанка

Еще один вариант приобретения жилья – ипотека Жилстройсбербанка (ЖССБ). Такой способ

требует от потенциального заемщика времени для накопления средств на депозите банка и дисциплины с точки зрения сроков и сумм взносов.

Ипотечные продукты

Стоимость квартиры **10 млн** Срок кредитования **15 лет**



Ставка по кредиту Первоначальный взнос Ежемесячный платеж Переплата

*по ЖССБ приведен расчет (рыночная стоимость) при условии накопления на депозит суммы, равной 50% от стоимости жилья в течение 6,3 года по 55,6 тыс. тенге
**стандартные условия по ипотеке БВУ без комиссии
Примерный расчет согласно условиям ипотечных программ и кредитного калькулятора финансовых организаций

Главное условие для участия в программах ЖССБ – открытие депозита в Жилстройсбербанке. Если будущий заемщик хочет приобрести жилье (неважно, на первичном или вторичном рынке) по минимальным процентным ставкам от 3,5% до 5%, то ему необходимо накопить от 50% от стоимости жилья и выдержать срок по депозиту в три года. Ставка кредитования здесь будет зависеть от оценочного показателя, который в свою очередь зависит от выполнения вышеназванных условий (5% – 16 баллов, 3,5% – 48 баллов). Максимальная сумма займа составляет 100 млн тенге.

При условии, что заемщик накопил на депозите 50% от стоимости жилья менее чем за три года, он может получить промежуточный заем по ставке от 7 до 8,5% с последующим снижением до 5%. Максимальная же сумма займа, которую заемщик может получить на срок от шести месяцев до 25 лет, составляет уже 90 млн тенге.

Если у вкладчика нет возможности ждать или накопить 50% от стоимости жилья, то можно воспользоваться госпрограммой или собственной программой банка «Свой дом» и получить предварительный заем только на «первичку». Необходимо будет только накопить или внести не менее 20% от стоимости жилья. Ставка кредитования по программе «Нурлы жер» – от 5%, по «Свой дом» – 7% с последующим понижением до 5%.

Итак, если заемщик (в нашем примере) все же решил не переплачивать деньги по другим видам кредитов и у него даже нет первоначального взноса в размере 20% (2 млн тенге) для других программ, то для начала можно попробовать накопить этот взнос на депозите в банке в течение трех лет.

Для того чтобы клиент банка накопил 2 млн тенге, ему будет необходимо ежемесячно пополнять депозит на сумму 55,6 тыс. тенге в течение трех лет без учета государственных премий и процентов по депозиту. Накопив эту сумму, можно уже участвовать в льготных программах, реализуемых в банке.

Если клиент банка после трех лет накопления решил продолжить откладывать каждый месяц ту же сумму на депозите, то еще через 3,3 года он сможет накопить 50% от стоимости жилья для покупки однокомнатной квартиры. Если в этом случае клиент захочет оформить кредит на 15 лет на покупку квартиры стоимостью 10 млн тенге, как и в других наших примерах, тогда ставка по кредиту составит 3,5%, а сумма ежемесячного платежа – 35,4 тыс. тенге. Переплата в данном случае составит только 1,4 млн тенге. Но в то же время стоит рассчитывать и оценивать затраты на арендное жилье в течение более шести лет, пока необходимая для покупки жилья сумма будет аккумулироваться на депозите ЖССБ.

Важные требования при одобрении ипотеки банком

При принятии решения о выдаче ипотеки банк тщательно рассматривает несколько условий для одобрения. В первую очередь это размер официальной заработной платы, во-вторых, срок и размер пенсионных отчислений будущего заемщика, в-третьих, кредитная история на протяжении трех последних лет, в-четвертых, затраты на ежемесячные платежи по другим займам, в-пятых, наличие гаранта, в-шестых, наличие другой недвижимости или ее отсутствие в течение последних пяти лет; и еще одно важное условие – количество иждивенцев в семье. Все перечисленное в совокупности может повлиять на решение банка о кредитовании и его условиях.

Ограничение ответственности

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершать какие-либо сделки с ценными бумагами и другими активами указанных организаций.

На полпути к национальному бренду

Как ментор помог сети ресторанов быстрого питания из Талдыкоргана Party-Food подготовиться к выходу на национальный уровень.

Георгий КОВАЛЕВ

190 млн тенге – так оценивает потери бизнеса из-за неправильных эмоциональных решений **Ирина Чен**, владелица и генеральный директор Party-Food, сети ресторанов быстрого питания из Талдыкоргана. Она признается, что переносит этот факт гораздо болезненнее при переводе суммы в доллары. Но подчеркивает, что все 12 лет работы компания не показывала убыток. «Я никогда не упускала возможности, которые открывал передо мной бизнес», – говорит Ирина.

Сегодня Party-Food – сеть быстрого питания номер один в Талдыкоргане. Компания занимает 60% рынка местного фаст-фуда, у нее есть свой call-центр, приложение для смартфона, фабрика-кухня, более ста человек персонала и тысячи клиентов ежедневно. Кроме того, Ирина Чен открывает два фирменных ресторана в Алматы и намерена расширять сеть через продажу франшизы. Это первые шаги к масштабированию бизнеса до национального уровня.

Расширение Ирина Чен задумала пять лет назад. Но оказалось, что одного желания мало. Новый масштаб требовал серьезных перемен и в самой себе, и во внутренней структуре бизнеса. Увидеть это помог бизнес-ментор **Виталий Киричек**, имеющий опыт построения и развития крупных сетей быстрого питания на Украине. Он помог компании проанализировать ошибки прошлого, найти новую мотивацию для владельца и персонала и сформировать новое видение будущего.



Ирина ЧЕН, владелица и генеральный директор Party-Food

Когда владелица бизнеса препятствует его развитию

Ирина Чен уверена: эволюция бизнеса – это эволюция его руководителя. 12 лет назад Party-Food начался как ресторан, который предлагал все: от фастфуда до стандартной горячей кухни и даже кулинарной продукции. Вместо стратегических планов и маркетинговых исследований у Чен были два кредита, вера в большое будущее, круглосуточный формат работы с доставкой и первая в Талдыкоргане пицца. Этот продукт и сейчас занимает 40% в общем объеме продаж сети.

Пять лет назад Ирина Чен задумалась о том, чтобы обобщить полученный опыт для распространения его через франшизу. И поняла, что не может сформулировать правила бизнеса, потому что всегда видела в нем реализацию своего личного потенциала и настроения, отказывая ему в самостоятельном развитии. «Мы улучшали бизнес через мое «я» и мое личное видение, а без этого ничего не двигалось», – вспоминает Ирина. Обострился внутренний конфликт, типичный для владельца, занятого оперативным управлением: с одной стороны, хочется быстрой отдачи от бизнеса, с другой – нужно

строить надежный фундамент предприятия.

Может ли кухня работать как фабрика

Бизнес Party-Food появился в нужное время в нужном месте. В 2007 году Талдыкорган как будто ждал именно этого: круглосуточный формат, пицца и доставка еды. 10 лет Ирина Чен экспериментировала, вводила новые форматы и отсекала неэффективные, не боясь потерять лидирующее положение.

Критерием «отбраковки» была критическая зависимость бизнеса от некомпетентности сотрудников. Клиенты часто жалуются на официантов – вводится самообслуживание. Для этого необходимо расширить кухню – закрывается направление кулинарии. Повара не могут обеспечить постоянное качество горячих блюд – закрывается это направление в целом. Есть разница в фастфуде в работе разных смен – значит, одна смена будет заниматься исключительно заготовками, а вторая – собирать стандартизированный конечный продукт.

Стремление упростить процессы и добиться стандартного качества продукта и обслуживания привело к оптимальной для этого бизнеса схеме: фабрика-кухня, которая обеспечивает пять сетевых ресторанов. Но если ресторанов станет больше?

Решение принято, кредит получен, построена новая фабрика – площадью 1 тыс. квадратных метров, в 12 раз больше старой. Здесь стерильная чистота, современное качество обработки продуктов и камера быстрой заморозки, что позволяет расширить ассортимент продукции замороженными продуктами.

Новая фабрика способна обеспечить едой 30 ресторанов. Но это совсем другой масштаб, требующий тонких настроек, важность которых опять же

подчеркнул ментор. С его подачи Ирина Чен изучила работу подобного бизнеса в крупных сетях России и Украины. В итоге для отладки внутренних процессов был приглашен украинский эксперт. «Если бы я делала все сама, на основе своего опыта, то упустила бы важные мелочи. Через некоторое время мелочи превратились бы в проблемы, на решение которых пришлось бы дополнительно потратить 70 млн тенге», – признается Ирина Чен.

Как изучить недостатки компании через финансовые потери

Деньги – прекрасный инструмент для понимания недостатков в организации бизнеса. «Признать потерю полумиллиона долларов на управленческих ошибках – неприятно», – говорит Ирина Чен. Зато полезно посмотреть на эту цифру через призму планов по построению франшизы. Ведь ее покупатель избежит неправильных решений и финансовых потерь.

Потери, рассказывает Ирина Чен, накапливаются с каждым неверным решением: в логистике, в расчете себестоимости и измерении эмоциональной привязанности клиентов. Некомпетентные консультанты отбрасывали компанию на несколько лет назад. Отсутствие четкой цели и стратегии, обдуманной и прописанной до деталей, а значит и отсутствие измерения скорости обслуживания, атмосферы, качества привело к упущенной прибыли, упущенным продажам, упущенным гостям.

Приняв совершенные ошибки, владелица бизнеса под другим углом увидела оргструктуру компании. «Меня осенило: это должен быть другой документ – не о том, кто кому подчиняется, а об ответственности, кто за какую зону отвечает и развивает», – говорит Ирина Чен.

Сейчас серую сухую административную схему заменила яркая графика. На ней нашли место департамент очарования и искусства – это отдел маркетинга, департамент счастья гостя – отвечает за атмосферу и сервис, департамент вкуса и скорости – фабрика-кухня, департамент прибыли и даже департамент счастья сотрудников. «Работник должен четко понимать, чего от него ждут и какие в компании для него перспективы», – комментирует Ирина Чен.

Как не превратить свою жизнь в фастфуд

Фастфуд всегда был интересен Ирине Чен большим числом клиентов, постоянным обновлением, интересными нештатными задачами. Талдыкорган имеет репутацию города местного фастфуда – только в прошлом году количество точек быстрого питания здесь выросло на 50%. Несмотря на возросшую конкуренцию, Party-Food сохраняет рост посещаемости своих ресторанов на уровне 15–20%, показатель прибыльности – 20%, среднего чека – 3500 тенге.

Но на этапе качественного скачка и выхода на рынок Алматы владелица компании потеряла мотивацию. «Мне всегда хотелось большего масштаба, покорения большого города. Но вместо принятия решения я вдруг погрузилась в долгое обдумывание – как это отразится на моей семье», – рассказывает Ирина Чен. По ее словам, женский подход к решению задач бизнеса в первую очередь касается поиска вдохновения. Ментор помог разделить эмоции и потребности. Ирина научилась альтернативному подходу: если нет вдохновения для действия,

черпай его в самом действии. Для этого достаточно построить детальный план и начать его реализовывать.

Сейчас Ирина занимается поиском локаций для открытия двух ресторанов в Алматы. По ее оценке, фастфуд в Алматы занимает 60% рынка, форматы разные – от лапшичных до пиццерий. Активно в городе ведут себя операторы фастфуда из России и Украины. «Для нас в условиях Алматы даже наихудший вариант даст хорошие условия для развития, мы ведь не



избалованы большим городом», – оптимистично смотрит в будущее Ирина Чен. В ее планах – построение национального бренда, который мог бы уверенно развиваться самостоятельно, без участия владельца, следуя строгой логике бизнеса.

Пиццу должны делать люди, а не роботы

THE WALL STREET JOURNAL

Ритч Эллисон рассказывает о попытках сети пиццерий внедрить доставку без водителя, о пределах автоматизации процесса приготовления пищи, а также о том, почему ваш следующий заказ может принять цифровой помощник.

Heather HADDON, THE WALL STREET JOURNAL

Ритч Эллисон, глава компании Domino's Pizza, уверен в одном: пицца будет жить. Однако почти все процессы ее приготовления и доставки меняются под воздействием новых технологий.

Эллисон управляет крупнейшей в мире сетью пиццерий и старается трансформировать ее деятельность, чтобы сохранить место в стремительно меняющемся бизнесе ресторанов быстрого питания. Компания, которая сделала популярной доставку пиццы в США в 1960-х, сегодня столкнулась с конкуренцией со стороны Grubhub, Door Dash, Postmates и других сервисов по заказу еды с широким ассортиментом блюд «на вынос».

В Domino's не готовы передавать доставку на аутсорсинг и намерены инвестировать в это направление, чтобы сделать доставку более эффективной и удобной для клиентов. Ключевым элементом этих усилий являются технологии. Domino's уже протестировала беспилотные автомобили Ford для доставки пиццы в Мичигане и Майями, а в конце текущего года в Хьюстоне доставка пиццы будет осуществляться при помощи целого парка беспилотных машин от стартапа Nuro, специализирующегося на разработке беспилотного транспорта.

В Австралии и Новой Зеландии подразделение Domino's начало тестировать камеры с искус-

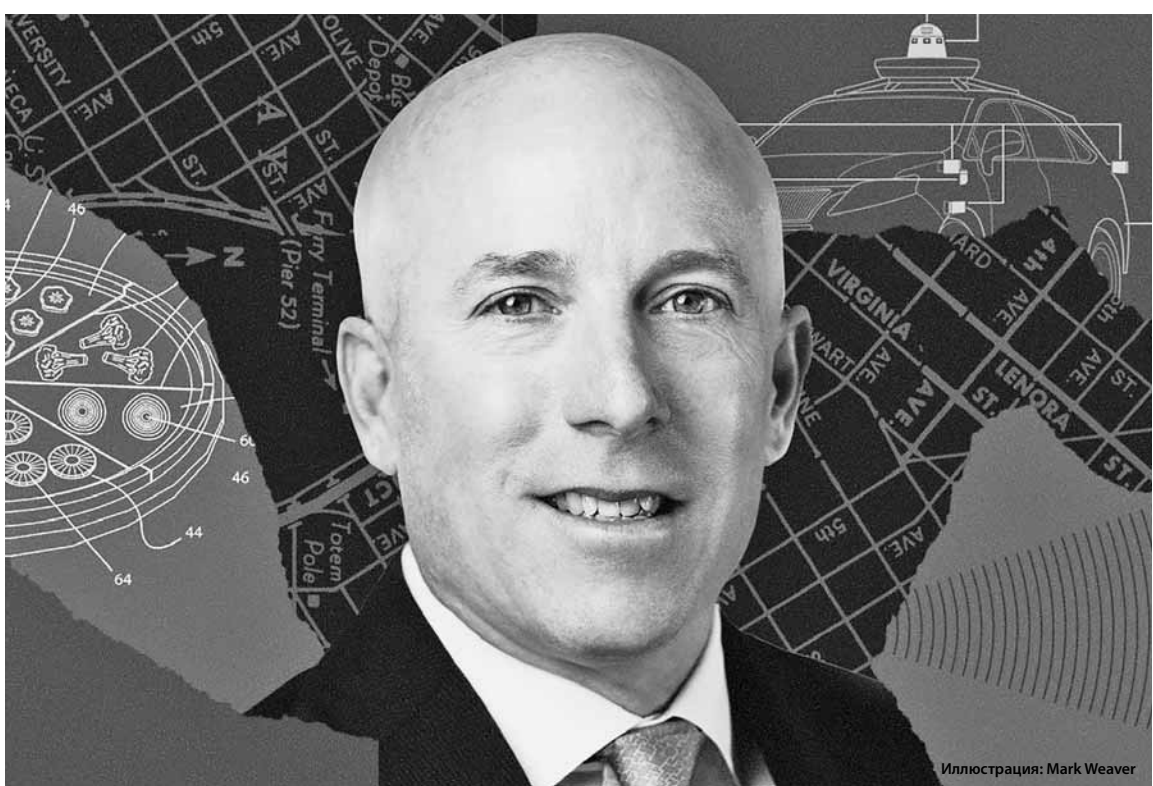
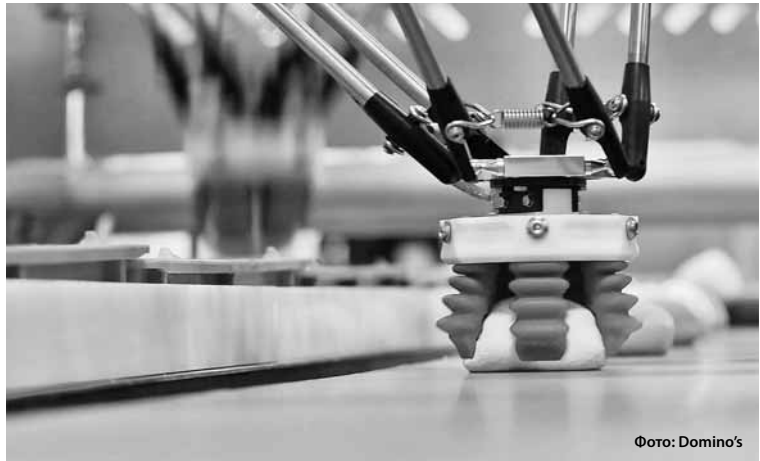


Иллюстрация: Mark Weaver

ственным интеллектом, которые снимают и оценивают каждый кусочек пиццы по различным критериям. Такой контроль качества, теоретически, способен предотвратить попадание к клиенту некачественной пиццы. А в США примерно в 40 магазинах телефонные заказы принимает фирменная система распознавания голоса Dom.

52-летний Эллисон был назначен исполнительным директором Domino's в прошлом году – после того, как четыре года проработал президентом международного подразделения компании, куда входят 10 тыс. из 16,1 тыс. пиццерий, принадлежащих компании, и франчайзи. В интервью The Future of Everything он рассказал о роли роботов в производстве пиццы, а также об использовании данных пользователей и автомобилях, которые оснащены будут самостоятельно доставлять еду.



Domino's использует роботов, которые укладывают шарики теста на лотки. Генеральный директор компании Ритч Эллисон говорит, что в логистических центрах уровень автоматизации будет возрастать.

Цифровой ассистент примет заказ и продаст билеты

«Мы рассматриваем Dom как средство для принятия абсолютно всех поступающих к нам звонков – и это самое важное. В

пиковые периоды нашего бизнеса, по вечерам пятницы и субботы, мы теряем часть клиентов, поскольку сильно загружены и не можем ответить на все звонки. Эта система позволит нам делать свою работу лучше, предлагая

клиентам то, что они хотят и, более того, через некоторое время мы сможем принимать еще больше заказов. Благодаря нашей цифровой системе обработки звонков, со временем мы сможем достичь этого. С десятками тысяч сотрудников абонентской службы это сделать намного труднее».

Меню меняется с учетом данных, полученных от клиентов

«Мы внимательно наблюдаем за тем, что клиенты предпочитают у нас заказывать, и, опираясь на эти поведенческие модели, постоянно корректируем меню, добавляя туда какие-то блюда, или, наоборот, убирая их. Так, мы запустили линию крафтовой пиццы с отменным, как мы сами полагаем, вкусом. Однако спрос на нее был, и мы убрали ее из меню. Клиенты не раз говорили нам, что хотели бы иметь возможность заказывать у нас салаты, но наши салаты в меню их не заинтересовали. Поэтому мы просто полностью заменили всю линейку салатов».

Роботы не заменят поваров, а лишь станут их помощниками

«У нас есть роботы, которые помещают шарики с тестом в лотки. Исторически это всегда делали люди. Но так мы ускорили процесс охлаждения теста. К примеру, когда у себя дома в миксере вы замешиваете тесто, смешивая вместе муку, масло, соль, то на выходе оно получается теплым. Точно так же теплым тестом пользуются и у нас. Поэтому в наших центрах поставок мы устанавливаем автоматические чиллеры, чтобы охладить тесто быстрее и эффективнее. Свежее тесто мы доставляем в наши пиццерии – там готовят все блюда, которые будут доставлены клиентам. Но позволить роботам готовить пиц-

цу – это последнее, что я бы хотел сделать. Безусловно, мы повышаем уровень автоматизации в наших центрах поставок, и у нас есть искусственный интеллект, который мы можем применять и в ресторанах, например, для управления рабочим временем. Однако я действительно хочу сохранить магию приготовления пиццы. Почти треть нашей кассы делают клиенты, которые приходят в ресторан и забирают заказ сами. Есть много вариантов повышения эффективности работы наших пиццерий, прежде чем мы начнем думать о том, чтобы еду готовили роботы».

Доставка пиццы без доставщика

«Наименее эффективная вещь, которую мы все еще делаем, это доставка четырех-пяти фунтов еды на машине весом 5 тыс. фунтов, которая была разработана для управления водителем и безопасной перевозки четырех или пяти взрослых человек. И вы видели, мы уже работаем над автономной доставкой. Автомобиль без водителя, который мы тестируем совместно с компанией Nuro, меньше, чем машина для гольфа, у него больше открывающиеся отсеки, которые могут быть подогреты либо охлаждены, и их можно подстроить под наш продукт. Мы должны стремиться к тому, чтобы со временем стоимость доставки снижалась. Нам также предстоит проверить, как будет работать доставка при помощи дронов. В определенных условиях, прежде всего в сельской местности, это может быть весьма эффективно. Но в условиях города и даже пригорода реализовать это будет непросто. Не думаю, что жители будут рады тому, что вокруг их домов постоянно летают дроны с включенными камерами».

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Вдали от толп туристских

THE WALL STREET JOURNAL

Для тех, кто только начал планировать свой летний отпуск, мы нашли пять средиземноморских островов с потрясающей кухней, прекрасными условиями проживания и завораживающими морскими пейзажами. И самое главное – все они довольно мало известны среди туристов. По крайней мере, пока.

Adam H. GRAHAM,
THE WALL STREET JOURNAL

ПЛАНИРУЕТЕ этим летом поездку на Средиземное море? Дышащее спокойствием и свежестью Средиземное море, где на свет появились бикини и паранджа, не говоря уже о la dolce vita и Дионисе,

заманивает полубогов и смертных в свои бирюзовые лагуны и к берегам, усаженным оливковыми деревьями, с тех самых пор, как Елена Прекрасная и Гомер были еще детьми.

Правда, в последние годы отдых на средиземноморском побережье все больше ассоциируется со столпотворением туристов, высокими ценами, невыносимой жарой и демонстрациями против туризма, что делает непростой задачей найти спокойное и доступное по цене место на морском побережье. Впрочем, не спешите расстраиваться: Средиземноморский регион – это родина демократии и здесь все еще есть отличные места для отдыха для тех, кто знает, где искать. Мы подобрали пятерку наименее известных островов, где для вас всегда найдется местечко и вам не будут докучать толпы туристов в шлепанцах.

ОСТРОВ НАКСОС

Остров Наксос площадью 164 квадратных мили является крупнейшим из группы греческих островов Киклады. Другие острова архипелага, а именно Миконос и Санторини, часто мелькают в социальных сетях, однако более сдержанный Наксос вполне может составить им конкуренцию в борьбе за жаждущих отдыха туристов. Остров окружают аквамариновые бухты и шикарные пляжи. Сам же он выглядит зеленым благодаря обилию оливковых и фиговых деревьев. Главная достопримечательность острова – окутанная мифами гора Зевс. Она имеет высоту всего 3300 футов, так что героическое восхождение на вершину доступно каждому. Более ленивые могут просто исследовать окрестности на арендованной машине, путешествуя от одной горной деревушки к другой. Так, своими тавернами и богемными галереями, которые содержат местные художники и гончары, славится городок Халки. Другое поселение – Сангри – известно своим 2700-летним храмом Деметры и византийским монастырем VII века, притягивающим паломников и археологов, которые стремятся увидеть его старинные фрески.

Где остановиться: в трех милях от порта рядом с разрушенными ионическими колоннами храма в честь бога Диониса, вокруг усыпанного валунами хребта полуострова Стелис расположен отель Naxian Collection. В начале года все 20 номеров,

включая восемь vill в традиционном стиле – все белоснежного цвета – были отремонтированы и могут похвастаться роскошными гранитными ваннами и уютными фонариками в корзинках. На территории отеля растут ореховые деревья, установлены современные желто-белые скульптуры из наксоского мрамора, а также имеется несколько собственных бассейнов. Также управляющая отелем семья может организовать походы для наблюдения за птицами, занятия кайтсерфингом или парусные экскурсии. Кроме того, отель предлагает кулинарные курсы и кулинарные туры в рыболовецкие гавани, на сыроварни, винодельни и в местные таверны. **Стоимость проживания – от \$290 за ночь: naxiancollection.com.**

Как добраться: из Афин до Наксоса можно доплыть на пароме, время в пути – пять часов. Из Миконоса поездка займет от 30 до 50 минут, в зависимости от оператора парома: isferry.com.



Остров Наксос, самый большой из группы греческих островов Киклады и один из наименее туристически раскрученных.

ОСТРОВА МАЦЦОРБО И БУРАНО

Пока большинство туристов толпятся на Площади Святого Марка и преодолевают заторы из гондол на Гранд-канале в Венеции, свыше 100 других островов в Венецианской лагуне общей площадью 210 квадратных миль по-прежнему остаются туристически недооцененными. К примеру, Маццорбо – остров в северной лагуне, чья длина не превышает полумили, соединен с островом Бурано деревянным пешеходным мостом. Когда грохочущий речной трамвайный вагончик №12 проходит мимо Маццорбо, из его окон высыпают туристы, пытаются найти лучшую точку для того, чтобы сфотографировать едва возвышающийся над водой дом пастельных тонов с кружевными занавесками на окнах и вывешенным для просушки бельем. После того, как трамвайчик удаляется, и поднятая им волна в канале успокаивается до едва слышного всплеска, можно вновь продолжить исследование Маццорбо, прогуливаясь по тротуарам вдоль его каналов, изучая сады с высокими стенами, скрипучие лодки и старинные колокольни и впитывая в себя мягкий солнечный свет.

Где остановиться: Маттео Бизоль, самый младший в итальянской винодельческой династии Бизоль, открыл отель Venissa в 2010 году. Функционирующий как «винный курорт», отель состоит из шести минималистично обставленных номеров, высаженного у стены виноградника редкого сорта Dogonadi Venezia и двух прекрасных ресторанов. Один из них является обладателем мишленовских звезд и предлагает посетителям переосмысленные традиционные венецианские блюда. К примеру, каракатицу в гнезде из копченых водорослей или ravioli с начинкой из кедрового ореха и трав. Несколько лет назад Бизоль переделал пять домов, ранее принадлежавших гондольерам, в стильный гостевой дом на Бурано – более шумном и красочном острове в нескольких минутах ходьбы от отеля. В отеле Casa Burano каждый дом обставлен современной мебелью, например письменными столами Arclinea, а также мозаичной плиткой и кроватями с балдахинами. **Стоимость проживания в отеле Venissa – от \$200 за ночь: venissa.it; в Casa Burano – от \$122 за ночь: casaburano.it.**

Как добраться: из аэропорта Венеции имени Марко Поло или железнодорожного вокзала Сан-Марко до Маццорбо или Бурано можно добраться на водном такси. Время в пути – около 40 минут. Трамвай вапоретто №12 и №14 также регулярно ходят до Маццорбо.



Острова Маццорбо и Бурано в Венецианской лагуне.

ОСТРОВ ПРВИЧ

В лазурных водах Адриатического моря у побережья Далмации в Хорватии расположен скалистый остров, способный удовлетворить желания любого туриста. Здесь есть чем заняться и любителям пляжных вечеринок, и фанатам snorklinga, и йога-ретритерам, и любителям позагорать (в одиночестве или с семьей). Многие подобные острова были просто разрушены массовым туризмом, но уютный Првич площадью всего в одну квадратную милю устоял и идеально подходит для бюджетных туристов. На острове с населением в 400 человек нет автомобилей и всего один отель. Однако здесь есть несколько церквей, украшенных алтарями в стиле барокко, и монастырь, построенный последователями глаголитического обряда. Но настоящее сокровище острова – это шесть миль скалистой береговой линии и уединенных пляжей.



Првич-Лука, один из двух населенных пунктов на крошечном хорватском острове Првич.

ледяного пива Ozujsko в ожидании порции пикантного козьего сыра, фаршированных оливок и хрустящих жареных кальмаров. **Стоимость проживания – от \$75 за ночь: hotelmestraal.com.**

Как добраться: из Дубровника нужно доехать на машине до средневекового приморского города Шибеника. Время в пути – 3,5 часа (либо 70 минут, если вы едете из Сплита), дальше нужно пересечь на паром, который через час доставит вас в Првич: jadrolinija.hr.

ОСТРОВ САЛИНА

Семь Липарских островов у побережья Сицилии постоянно обдуваются морским бризом, даже тогда, когда континентальная Италия мучится от жары. Одним из самых красивых и безмятежных островов является Салина – скопление шести бездействующих вулканов общей площадью 10 квадратных миль. Те немногие, кто слышал о существовании этого острова, знают его благодаря каперовым фермам и виноградникам, где выращивают виноград сорта Мальвазия, и неброским trattoriaм. Последние, как правило, подают вегетарианскую капонату и спагетти с приправленной бергамотом меч-рыбой.

Где остановиться: в двух милях от портового города Санта-Марина и недалеко от деревни Мальфа расположен небольшой курорт и ресторан Capofaro Locanda & Malvasia, окруженный виноградниками, тянущимися до самого Тирренского моря. Отель Capofaro принадлежит сицилийской винодельческой семье Таска д'Альмерита и предлагает 27 гостевых номеров, несколько из которых расположены в маяке XIX века. В



Capofaro Locanda & Malvasia – это курорт с 27 номерами на Салине, одном из семи Липарских островов Италии.

каждом номере предусмотрена собственная терраса с видом на море либо на вулканы. Также в отеле есть роскошный бассейн и пляж, до которого можно доехать за 10 минут на специально предоставляемом транспорте. Если ваша энергия бьет через край, то сотрудники отеля могут организовать походы к морским скалам или аперитив на закате в живописной деревне Поллара, где в 1994 году снимали фильм «Почтальон». **Стоимость проживания – от \$290 за ночь: capofaro.it.**

Как добраться: самый короткий путь до острова Салина пролегает из сицилийской столицы Палермо; катер на подводных крыльях «Либерти Лайн» из порта Милаццо доплывает до острова всего за 90 минут: eng.libertylines.it.

ОСТРОВ ДЖЕРБА

Маловероятно, что тунисский остров Джерба – это ваше постоянное место для пляжного отдыха. Пока на древнем базаре в пространстве между белыми домами толпятся люди, на покрытых пальмами пляжах мирно уживаются европейцы в бикини и купальных костюмах от Speedo, подростки в ермолках и берберы в тюрбанах, разбегающиеся здесь верхом на верблюдах. Основанный в 586 году до нашей эры, мультикультурный город Джерба имеет одну из самых больших в арабском мире еврейских диаспор (около тысячи человек на 2011 год). В 2002 году после теракта возле синагоги остров пропал с туристических радаров. Однако после почти более чем десятилетнего затишья туристы снова сюда возвращаются. По словам Фахима Масуда, руководителя региональной службы по сбору данных для фирмы по управлению рисками World Aware, «правительство Туниса поддерживает высокий уровень безопасности [на Джербе] с целью минимизировать любую угрозу, которую боевики могут представлять для туристов».



Dar Dhiafa – небольшой отель из пяти стильных средневековых домов на тунисском острове Джерба.

Где остановиться: отель Dar Dhiafa – это пять домов, каждому из которых по 600 лет, соединенные между собой переулками и внутренними дворами. Каждый номер украшают берберские ковры и камни. В некоторых есть террасы на крыше; в других предусмотрены бассейны. **Стоимость проживания – от примерно \$85 в сутки: dardhiafa.tn.**

Как добраться: Джерба имеет ежедневное авиасообщение с Парижем, Цюрихом, Миланом и другими европейскими городами.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.