



КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 45 (623), ЧЕТВЕРГ, 19 НОЯБРЯ 2015 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ТЕНГОВЫЙ КОШМАР
НАЦБАНКА

>>> [стр. 2]

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
АБОЛИЦИОНИЗМ
ОТ «КСЕЛЛ»

>>> [стр. 2]

ИНДУСТРИЯ:
ИРАНСКАЯ УГРОЗА

>>> [стр. 7]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НАЦБАНК НЕ БУДЕТ
МЕШАТЬ КУРСУ ТЕНГЕ

>>> [стр. 10]



*** Бриф-новости**

Аграрии под прессом

В распространенном министерством пресс-релизе об итогах года вновь делается акцент на неэффективности системы субсидирования сельского хозяйства.

>>> [стр. 3]

Бюджетный приговор

Почему в бюджете РК заложена цена в \$40 за баррель – мнение эксперта.

>>> [стр. 7]

Неоднозначный обменник

Сложившаяся ситуация на валютном рынке РК, заметно увеличила объем операций с иностранными валютами, вынуждая население, испытывающее шок от неопределенности, скупать инвалюту.

>>> [стр. 8]

Где в Казахстане верят банкам

Вклады физических лиц и небанковских юридических лиц в банках РК по состоянию на 1 октября 2015 года составили 8,80 трлн тенге, что на 864,95 млрд тенге или на 10,90% больше по сравнению с данными месяца ранее и на 1,78 трлн тенге или на 25,49% больше соответствующего периода прошлого года.

>>> [стр. 9]

Бизнес пострадал от девальвации тенге

По итогам 3-го квартала в Казахстане резко выросло число предприятий, испытывающих негативное влияние на хозяйственную деятельность вследствие девальвации тенге. Такие результаты показал конъюнктурный опрос предприятий реального сектора экономики за 3-й квартал 2015 года, опубликованный на сайте Национального банка.

>>> [стр. 10]

Про футбол и коррупцию

Пожоже, комедийные казахстанские сериалы и мильные оперы про любовь отходят на второй план.

>>> [стр. 16]

Бюджетная простота

Почему в бюджет заложены заниженный курс тенге?

Бюджет

Экономисты, опрошенные «Кв», по-разному объясняют решение правительства заложить в трехлетний государственный бюджет курс доллара в 300 тенге. Некоторые из них считают, что это скорее политическое решение, чтобы не провоцировать дальнейшие ожидания ослабления тенге.

Гульнара САРБАСОВА

Напомним, что в проекте республиканского бюджета на 2016-2018 годы заложен курс в 300 тенге за доллар. Об этом сообщил министр национальной экономики **Ерболат Досаев**.

«Инфляция в 2016, и в 2017 году будет в коридоре 6-8%, к 2020 году – 3-4%. Планы по добыче нефти остались в том же объеме, рост ВВП – 2,1%», – отметил министр.

Как известно, планы по стоимости барреля нефти в ближайшие два года сохраняются в районе \$40, а в 2018 году данный показатель, предположительно, вырастет до \$50. Таким образом, видно, что правительство не ожидает повышения цен на нефть в ближайшие годы и как следствие – укрепление тенге, однако заложило в бюджет курс в 300 тенге, а не текущий, который колеблется в районе 306-307 тенге за доллар.

По мнению директора центра макроэкономических исследований **Олжаса Худайбергенова**, правительство не может брать курс выше текущего, чтобы не подавать аргументов для дальнейшего ослабления тенге.

«Также для прогноза берется какая-то «круглая» цифра, но близкая к текущему курсу, для удобства расчетов», – говорит экономист. Как считает директор ТОО «Oil Gas Project» **Жарас Ахметов**, основная проблема бюджета не курс тенге, а темпы роста ВВП – они завышены.

«Прогноз роста ВВП на следующий год – 2,1%, а это значит, что и доходы бюджета завышены», – считает эксперт. По его мнению в этом году рост ВВП будет скорее всего в районе 0%.



Правительство не хочет подавать аргументов для дальнейшего ослабления тенге

Точек роста на будущий год не видно. При этом курс в 300 тенге заложен с запасом.

«Если будет 320, например, то доходы увеличатся. Возможное ослабление тенге – это один из резервов правительства на пополнение бюджета», – комментирует **Жарас Ахметов**. Как пояснила депутат мажилиса **Гульжана Карагусова**, доходная часть бюджета формируется как из тенговой, так и из валютной выручки. В данном случае доходная часть бюджета в связи с перерасчетом курса несколько повышена, потому что в бюджет поступает и валютная выручка.

По ее словам, в бюджете учтена и расходная часть. Однако ее удалось оптимизировать за счет сокращения неэффективных расходов, поэтому рост расходной части не был кардинальным.

«На будущий год ВВП также и остался 2,1%. Все основные параметры так и остались. Все, что меняется – импорт и экспорт – только из-за курсовой разницы. Затраты в социальной сфере остались без изменений», – сказала она.

Депутат добавила, что транспортные проекты, которые проходят по программе «Нурлы жол», будут финансироваться за счет спецрезерва.

ПАРАМЕТРЫ БЮДЖЕТА

Доходы республиканского бюджета (без учета трансфертов), при ЭТП на нефть \$40 за баррель в 2016-2017 годах и \$60 за баррель в 2018 году, прогнозируются в 2016 году в сумме 3 513,2 млрд тенге, в 2017 году – 3 724,2 млрд тенге, в 2018 году – 4 131,5 млрд тенге.

Размер гарантированного трансферта из Национального фонда на 2016-2018 годы определен в сумме 2 300 млрд тенге ежегодно.

Расходы республиканского бюджета в 2016 году определены в объеме 7 318,9 млрд тенге, в 2017 году – 7 731,1 млрд тенге и в 2018 году – 7 457,0 млрд тенге.

С учетом поручения главы государства дефицит республиканского бюджета запланирован в 2016 году на уровне 1,6% к ВВП (723,4 млрд тенге), в 2017 году – 1,2% к ВВП (600,8 млрд тенге) со снижением до 1,0% к ВВП в 2018 году (552,3 млрд тенге).

**Мнения эксперта об адекватности «бюджетной» цены на нефть в \$40 читайте на 7 стр.*

«У нас в бюджете два резерва – специальный, где раздельно аккумулированы все деньги национального фонда, и резерв правительства. Он увеличен, для того, чтобы правительство имело возможность быстро реагировать на все вызовы, которые могут происходить в течение даже одного дня», – прокомментировала **Гульжана Карагусова**.

Депутат мажилиса **Айкын Конуров** считает, что между исполнительными и монетарными властями есть определенная договоренность по курсу тенге на ближайшие полгода.

«Опираясь они могут на программу дедолларизации и приток долларов из Национального фонда по программе «Нурлы жол». Просчитать это несложно. А что касается заниженного курса, то корректировать трехлетний бюджет раз в полгода у нас уже стало традицией», – сказал депутат.

Энергетика

17-18 ноября в Алматы прошел 3-й Международный форум по устойчивой энергетике СНГ «Энергоэффективность, возобновляемая энергетика и развитие сетевой инфраструктуры» SEF-2015 Almaty.

Элина ГРИНШТЕЙН

Организаторами форума выступили Министерство энергетики РК и Центр инновационного бизнеса (IBCentre) – международная организация, сфокусированная на развитии энергетических инноваций и чистых технологий в Восточной Европе и Центральной Азии.

Лакомый кусок

Генеральный директор IBCentre **Виталий Давий**, говоря о причинах выбора для проведения форума именно Казахстана заметил, что в ближайшие

несколько лет РК может стать одним из ключевых направлений для инвестиций в сфере устойчивой энергетики. «Сегодня в стране активно формируются правила игры в этой отрасли, которые в первую очередь направлены на повышение инвестиционной привлекательности Казахстана», – комментирует г-н Давий.

О привлекательности Казахстана для инвесторов в сфере возобновляемой энергетики сказал и министр энергетики РК **Владимир Школьник**: «Сегодня Казахстан является одной из наиболее стабильных, экономически и политически, стран, где уделяют огромное внимание благоприятному инвестиционному климату и условиям ведения бизнеса. Многие зарубежные инвесторы в сфере энергетики Казахстана уже убедились на собственном опыте в преимуществах работы в нашей стране. Международное сотрудничество в направлении возобновляемой энергетики также имеет огромный потенциал».

>>> [стр. 3]



Alтын Bank

С кредитными карточками Alтын Bank расходы превращаются в доходы!

Расплачивайтесь кредитными карточками в супермаркетах и АЗС и получайте гарантированный возврат денежных средств или баллы Nomad Club!



www.altynbank.kz
☎ (2) 59 69 00

Лицензия Национального Банка Республики Казахстан №1.2.29194/33 от 29 декабря 2014 года

ASIA PACIFIC PROPERTY AWARDS
INTERIOR DESIGN

★★★★★
BEST ARCHITECTURE
MULTIPLE RESIDENCE
KAZAKHSTAN

BI-CITY
by INK Architects

2015 - 2016

Asia Pacific Property Awards - Независимая Международная Премия Недвижимости с 1995 года вручается за достижения в строительной области

BI CITY
город столиц

**ЛУЧШИЙ
АРХИТЕКТУРНЫЙ
ПРОЕКТ**

В КАЗАХСТАНЕ

ЗДЕСЬ СТРОИТСЯ СЧАСТЬЕ!

360-360

Все виды планировок в мобильном приложении BI GROUP

Тенговый кошмар Нацбанка

Нацвалюта

В начале недели глава государства Нурсултан Назарбаев, действуя по принципу: «доверяй, но проверяй» пригласил на разговор молодого премьера Кайрата Келимбетова. Впрочем, к вопросу о молодости у экспертов свои коррективы. Олжас Худайбергенов незадолго до встречи главы государства Нурсултана Назарбаева с Данияром Акишевым выложил на своей странице в «Фейсбуке» свое мнение по поводу нового председателем Национального банка и его первых шагов на этом поприще.

Гульмира САРБАСОВА

«Часто в отношении Акишева звучит критика, что он молод. На самом деле ему столько же, сколько было и его учителю Марченко, когда тот первый раз стал председателем Нацбанка, а Жандосов был еще моложе. Поэтому для занятия должности председателя его возраст не создает никаких проблем. Он не молодой, а достаточно взрослый, чтобы быть председателем. И надеюсь, что эта зрелость проявится и при подготовке ключевых документов», — комментировал эксперт Олжас Худайбергенов.

В ходе прошедшей встречи были обсуждены вопросы, связанные с текущей деятельностью и денежно-кредитной политикой Национального банка, обеспечением финансовой стабильности в стране, а также кредитованием бизнеса реального сектора экономики, — сообщает пресс-служба Акорды.



Перед Акишевым стоит сложная задача — вернуть доверие к тенге

Анализируя действия Нацбанка, директор ТОО «Oil Gas Project» Жарас Ахметов заявил «КЪ»: «На самом деле у Нацбанка нет хороших решений. Укрепление или поддержание курса тенге за счет интервенций доверия не вернет, но сократит резервы. Проводимая сейчас политика НБ по сжиганию кредитования вгоняет экономику в рецессию. Расширение же кредитования усилит давление на тенге. А сейчас мы видим попытки залатать «тришкин кафтан».

На переломе — после смены главы Нацбанка и исторического максимума на KASE, казахстанцы в большинстве своем стали прислушиваться к мнению финансовых аналитиков, все чаще сверяя свои действия с недельными прогнозами в СМИ. И так, что же готовит нам очередная неделя? По мнению казахстанских экспертов, в частности, старшего аналитика «Альпари» Анны Бодровой,

в предстоящие пять торговых дней курс будет в диапазоне 307,20–310 тенге за доллар.

«Прежде всего, заострю внимание на том, что «американец» пользуется спросом на глобальных рынках. Пара доллар/тенге в предстоящие пять торговых дней проведет в диапазоне 307,20–310,0. И здесь все еще сохраняется вероятность сильных колебаний. Евро/тенге будет торговаться в рамках 328,60–332,00. По моим наблюдениям, эта валютная пара с 6 ноября 2015 года держится в краткосрочном нисходящем канале за счет слабости евро-валюты на «Форексе». Полагаю, что валютная пара рубль/тенге удержится в границах отскок 4,10–4,65», — говорит «КЪ» финансовый аналитик.

Старший аналитик ГК Fogex Club Алена Афанасьева, характеризующая ситуацию на финансовом рынке, говорит: «На этой неделе будут опубликованы

американские данные по инфляции, в связи с чем не исключена высокая волатильность. Уверить инвесторов в высокие шансах на повышение ставки в декабре и укрепить позиции USD, в особенности против более рискованных валют, может только подтверждение дальнейшего роста ценового давления этого показателя». При этом аналитик также уверена в колебаниях в диапазоне 307,20–310 тенге за доллар. Наблюдения эксперта в течение всей прошлой недели привели ее к выводу, что «тенге потихоньку сдавал позиции против доллара США, достигнув отметки 307,73 на закрытии. Сегодня пара продолжила расти и добралась до отметки 308,36 тенге».

Напомним, что ранее Нацбанк выпустил заявление, в котором обозначил намерение минимизировать участие на валютном рынке. На своей странице в «Фейсбуке» комментарий по нему дал директор центра макроэкономических исследований Олжас Худайбергенов: «К сожалению, заявление крайне нелогичное, но обо всем по порядку».

1. В августе Нацбанк перешел на свободное плавание. После достижения курса в 240–250 тенге за \$1, обороты на KASE сильно упали до нескольких миллионов в день, но, несмотря на это, курс тенге начал быстро падать, дойдя до 285. Наиболее вероятной причиной являются спекуляции, ответом на что были интервенции. Собственно, возможность интервенций сохраняла изначально, оговаривая их применение в случае резких колебаний, создавая угрозу для финансовой стабильности. В середине октября Нацбанк принял решение продавать валюту Нацфонда напрямую рынку, чтобы исключить ошибочные толкования, что якобы деньги Нацфонда тратятся на поддержку курса — на самом деле они тратятся в рамках транс-

ферта из Нацфонда в бюджет или госкомпаниям. Так как им нужны тенге, то, естественно, Нацфонд должен продавать валюту рынку. В целом, это стандартная практика за последние несколько лет, когда ежегодно Нацфонд продавал большие суммы, значения которых менялись из года в год.

2. Однако в сегодняшнем заявлении новое руководство Нацбанка преподнесло все так, будто прямое участие Нацфонда на валютном рынке мешало свободному плаванию, и косвенно из текста возникает ощущение, что за счет средств Нацфонда поддерживался курс тенге. Если это является проявлением личного конфликта между Келимбетовым и Акишевым, которое, насколько я понимаю, имеет место, то тогда данный текст отражает низкий уровень заявлений, предполагающий смешивание личного отношения с государственными решениями. Если же такого нет, тогда Нацбанк вводит в заблуждение людей, выдавая продажу валюты из Нацфонда как участие Нацбанка на валютном рынке. Остается лишь добавить, что могут мешать лишь интервенции Нацбанка, но даже Центробанк России, который часто приводит в пример действия резкого сценария девальвации, часто использует интервенции как способ снижения волатильности курса.

3. Другим весьма странным моментом является то, что Нацбанк считает, что 5%-е номинальное ослабление курса сегодня (5 ноября 2015 года) «не несет угрозы для финансовой стабильности». Это фактически дает сигнал рынку, что скорость ослабления тенге в 5% за день не является критичным, а значит, не встретит сопротивления Нацбанка. Если это разовое событие, то, возможно, рисков не будет, но если такое повторится несколько дней подряд, то угрозы реализуются.

»» [стр. 3]

Аболиционизм от «Кселл»

MNP

В «Кселл» с мобильным рабством начали бороться раньше других операторов — внутри компании. Представители оператора сотовой связи рассказали о новой услуге и о том, чего ожидают в преддверии внедрения услуги MNP (Mobile Number Portability) на всем телеком-рынке страны.

Элина ГРИНШТЕЙН

Kcell VS Activ

Как известно, отмена мобильного рабства для всех операторов в Казахстане ожидается с 1 января 2016 года. Вместе с тем в «Кселл» возможность перейти от одного бренда компании к другому, не изменяя при этом номер телефона, начали предоставлять уже с 16 ноября текущего года. То есть абоненты Kcell и Activ уже сейчас могут сделать выбор в пользу наиболее подходящего для них бренда.

Основная разница между Kcell и Activ заключается в порядке расчетов. Так, если в Kcell кредитный порядок расчетов, то для номеров Activ предусмотрен только авансовый. Это означает, что, будучи абонентом Kcell, человек имеет возможность получить услуги в кредит и не задумываться о том, сколько денег у него на счету. По словам директора департамента по продажам и обслуживанию компании «Кселл» Марата Джилкибаева, это очень удобно, в первую очередь, для корпоративных клиентов. «Поэтому что компания, которая



Kcell проверит на практике идею смены оператора

предоставляет возможность своим сотрудникам пользоваться услугами сотовой связи, точно понимает лимит своих расходов и получает счета от компании, в данном случае от «Кселл», по окончании месяца для того, чтобы осуществить свои платежи. При этом сотрудники мобильны, постоянно имеют доступ к связи, к интернету, находясь, в том числе, за границей», — комментирует г-н Джилкибаев. А у абонентов Activ возможность получения услуг мобильной связи ограничена балансом. Примечательно, что при проведении различных внутренних исследований в компании приходило к выводу, что достаточно большое количество абонентов Activ по сути являются скрытыми «Кселл» истами». О востребованности новой услуги говорит также и тот факт, что в течение первого часа после запуска ей успели воспользоваться порядка 10 человек.

Любопытно, что, как следует из всемирной практики, авансовой формой обслуживания пользуются, в основном, абоненты стран с развивающимся рынком, где телеком только начинает набирать силу. А в странах Западной Европы, в США или Южной Кореи большинство абонентов предпочитают кредитную форму обслуживания.

Главный исполнительный директор АО «Кселл» Арти Отс заявил: «Мы считаем, что кредитная система обслуживания в Kcell привлечет многих абонентов Activ, которые хотят быть все время на связи, не задумываясь о пополнении баланса.

Запуск этой услуги полностью соответствует ожиданиям наших абонентов, которые сами предложили нам эту идею — сделать возможным переход между этими двумя брендами. Нам оставалось только воплотить ее в реальность».

»» [стр. 3]

Новый формат ритейла

Розничная торговля нынче переживает непростые времена. Большинство малых и средних предпринимателей стоят перед непростым выбором — перейти в режим жесткой экономики или рискнуть и сделать шаг вперед. Ко второму варианту склоняется компания-девелопер «Алматы Логистик Центр», приступившая к строительству торгово-фермерского центра MART Village в отдаленной от центра северной части города Алматы.

Арман БУРХАНОВ

Согласно планам компании планируемый к возведению торговый дом MART Village будет представлять собой современный крытый двухэтажный торгово-фермерский центр с общей площадью более 40 тыс. кв. м. и арендной площадью свыше 24 тыс. кв. м. Общая стоимость проекта оценивается в 6,005 млрд тенге, из которых 4,520 млрд тенге составляют кредитные средства Казкоммерцбанка.

Ядром центра станет Fresh Market, где будет производиться реализация фермерской продукции. Остальные торговые площади будут отданы под продажу строительных материалов, мебели, бытовой техники, товаров повседневного спроса, спортивных товаров, одежды и обуви. Для удобства посетителей торгового дома в нем будет организована зона фудкорта на 500 мест, а на прилегающей территории построено наземный паркинг на 350 мест.

По словам управляющего директора проекта Руслана Ерекешева, чтобы купить свежие продукты питания, особенно такие как мясо, фрукты и овощи, большинство людей все еще продолжают ездить на рынки, где они могут купить эти продукты еще и дешевле, чем в супермаркетах. «Однако, придя на базар, люди сталкиваются с такими проблемами, как отсутствие чистоты, должного сервиса, слишком низкая или высокая температура и т.д. Поэтому мы решили изменить эту ситуацию и предоставить



арендаторам с уличного рынка все условия для современной и цивилизованной торговли», — пояснил Руслан Ерекешев.

По информации владельцев проекта, новый торговый центр предоставит свои площади для арендаторов более низкой ценовой категории, чем в ТРЦ MART, расположенном в непосредственной близости от будущего торгового дома, что в итоге позволит сохранить для жителей района доступные цены на продукты питания и товары народного потребления.

Фермерская часть торгового центра — Fresh Market — будет оборудована холодильными камерами специального назначения для всех видов товаров, складскими и разгрузочными помещениями, зонами рубки, засолки, резки; торговые павильоны будут оборудованы холодильными витринами. Строительство ТД запланировано в Туркестанском районе Алматы, на земельном участке площадью 15 га, принадлежащем компании «Алматы Логистик Центр», рядом с ТРЦ MART. В настоящее время подрядными организациями производятся работы по подготовке площадки к началу строительства. Завершение строительства и ввод объекта в эксплуатацию запланированы в I квартале 2017 года.

Как отметила управляющий директор «Казкоммерцбанка» Айгуль Джайлаубекова, в нынешней непростой экономической ситуации банк финансирует только самые лучшие проекты.

«В связи с текущей рыночной конъюнктурой мы с особой тщательностью отбираем проекты, которые находятся в секторе

недвижимости, в том числе коммерческой. Этот проект заинтересовал «Казкоммерцбанк» своей моделью в целом, включая миграционный концепт, то есть объединение уже существующего ТРЦ MART со строящимся MART Village, где будет присутствовать еще и Fresh Market. Такие хорошо организованные рынки мы видели в разных странах, но в Казахстане они практически не представлены», — сказала она во время пресс-конференции в Алматы.

Второй критерий, по которому банк выбрал этот проект — это ориентированность на широкие слои населения и доступность цен для арендаторов.

По словам Айгуль Джайлаубековой, этот проект интересен еще и своим синергетическим эффектом, предполагающим смешение целевых аудиторий уже существующего ТРЦ MART, который активно посещает молодежь, семьи среднего достатка, и MART Village — тех посетителей, которые совершают ежедневные покупки, хотя экономят время и находят для своих потребностей все в одном месте.

Немаловажное значение имеет тот факт, что инвестор вкладывает в проект свои собственные финансы. «Эти и другие факторы делают весь комплекс MART, по мнению наших кредитных экспертов, очень востребованным», — сказала Айгуль Джайлаубекова.

По ее словам, это не первый опыт сотрудничества между банком и компанией «Алматы Логистик Центр». В 2011 году банк открыл для компании кредитную линию в размере 1,9 млрд тенге.

Целью финансирования являлось проведение проектных и строительно-монтажных работ для реконструкции здания под торгово-развлекательный центр MART в районе железнодорожного вокзала «Алматы-1». Общая стоимость проекта составила 2,791 млрд тенге. Объект был сдан в эксплуатацию в апреле 2013 года. В настоящее время посещаемость ТРЦ MART составляет 13 тыс. человек в день.

«Таким образом, у нас уже есть позитивная кредитная история с нашим клиентом, которая нам позволила снова с удовольствием поддержать новый проект», — добавила управляющий директор ККБ.

Директор международной консалтинговой компании в сфере недвижимости Colliers Баян Куатова также позитивно оценила строительство нового торгового центра, поскольку согласно исследованию, проведенному компанией, Алматы находится в начальной стадии по степени насыщенности торговыми домами в мире.

«По степени обеспеченности торговыми площадями мы видим, что Алматы находится между такими городами, как София, Афины и Киев. Даже город Киев опережает Алматы по количеству торговых помещений на душу населения. Для сравнения — в Москве и Санкт-Петербурге обеспеченность торговыми площадями в два раза выше. Таким образом, в нашем городе еще есть ниши, которые нужно заполнять», — сказала Баян Куатова.

По ее словам, одной из причин успеха существующего ТРЦ MART — это соответствие концепции той аудитории покупателей, которые живут в этом районе, а также наличие профессионального управления.

В целом, как отметили участники пресс-конференции, этот проект соответствует концепции правительства о переносе городских стихийных рынков в торговые центры современного формата. Его реализация будет иметь заметное позитивное влияние на социально-экономическую сферу мегаполиса за счет создания 2 тыс. дополнительных рабочих мест, а также благодаря росту налоговых поступлений в бюджет государства.

Хроники мажилиса

Согласились с президентом

Депутаты рассмотрели замечания президента страны в законопроект о государственной службе.

«Глава государства выразил возражение по поводу нескольких статей данного закона. Глава государства желает, чтобы вы, уважаемые коллеги, рассмотрели норму, которая касается пенсионного возраста политических государственных служащих», — сказал руководитель администрации президента РК Нурлан Нигматуллин.

Как сообщил председатель мажилиса Кабибулла Джакупов на пленарном заседании в среду, все участвовавшие в голосовании 100 человек проголосовали «за».

«Таким образом, в законе РК «О государственной службе» пункт 1 статьи 16 и статья 59 принимаются в редакции, предложенной президентом РК», — сказал Джакупов.

Там же дали «добро»

Депутатами нижней палаты парламента был одобрен проект Закона РК «О ратификации протокола о некоторых вопросах ввоза и обращения товаров на таможенной территории Евразийского экономического союза».

Документ определяет особенности регулирования ввоза и обращения отдельных видов товаров на таможенной территории Евразийского экономического союза в связи с присоединением Республики Казахстан к Всемирной торговой организации.

«Наши импортеры или участники внешнеэкономической деятельности будут иметь выбор между двумя опциями. Первое — это возить товары по импортным таможенным пошлинам, которые установлены ЕТТ. В данном случае товары могут свободно передвигаться по территории всего ЕАЭС. Второе — если товар завезен по более низким пошлинам, то данные товары будут использоваться только внутри



РК, в связи с тем, что это принимается изъятие из ЕТТ в соответствии с тарифными обязательствами принятыми Казахстаном при вступлении в ВТО», — сказала министр по делам экономической интеграции Республики Казахстан Жанар Айтжанова.

По ее словам, в целях недопущения провоза товаров, по которым уплачены более низкие пошлины, на территории других стран ЕАЭС, протоколом предусматривается создание системы учета Казахстана и обращения товаров, включенных в перечень изъятия на своей территории.

«Как уже было отмечено, в перечне изъятия содержатся те товарные позиции (около четырех тысяч), по которым РК будет применяться с даты вступления в ВТО более низкие импортные таможенные пошлины. В соответствии с указанной системой учета таможенные органы в электронном виде будут осуществлять обмен данными и сведениями из таможенных деклараций о ввозе и помещении в таможенные процедуры на территории Казахстана, также обеспечивается прослеживаемость товаров, включенных в данный перечень», — продолжила она.

Так, пониженные ставки пошлин применяются при ввозе товаров на территорию Республики Казахстан из третьих стран и их помещении под таможенные процедуры, пред-

плауации и выводе из эксплуатации ядерных, радиационных и электрофизических установок.

Так, законопроект предусматривает установление категорий радиационной опасности установок и источников ионизирующего излучения с целью разграничения требований безопасности; введение норм, устанавливающих порядок принятия решения о сооружении ядерных установок и пунктов захоронения; определение компетенции правительства и уполномоченного органа в области использования атомной энергии.

Кроме того, законопроект предлагает определить требования для предприятий, которые осуществляют деятельность в сфере использования атомной энергии.

Как отмечается в заключении профильного комитета, при обсуждении законопроекта во втором чтении в новой редакции изложены статьи 19 и 20, устанавливающие требования к квалификации персонала, занятого на объектах использования атомной энергии, и регламентирующие порядок их аттестации.

В частности, приняты нормы, обязывающие уполномоченный орган утверждать квалификационные требования для всех категорий персонала, занятого на объектах использования атомной энергии, а также предусматривающие назначение внеочередной аттестации только в отношении лиц, допустивших возникновение аварийных ситуаций или нарушение требований безопасности.

Законопроект дополнен нормой, предусматривающей допуск к обращению с отработавшим ядерным топливом только юридических лиц.

На пленарном заседании депутаты также одобрили во втором чтении сопутствующий законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам использования атомной энергии», который предусматривает внесение изменений в два кодекса и три закона РК по вопросам страхования, лицензирования в сфере использования атомной энергии, обеспечения радиационной безопасности.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050000, РК, г. Алматы, ул. Шевченко, 90, оф. 41

(ул. ул. Наурызбай батыра)

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

m.kairbekov@kursiv.kz

Зам. главного редактора:

Исгорь КЕБЕЛЮВ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

kursiv@kursiv.kz

Зам. главного редактора

по интернет-Версии:

Динара ШУМАЕВА

Тел. +7 (727) 232-45-55,

d.shumayeva@kursiv.kz

Коммерческий директор департамента

развития интернет-проектов:

Руслан ИСМАИЛОВ

Тел. +7 707 171 12 24,

r.ismailov@kursiv.kz

Редакция:

«Компании и рынки» Гульжанат ИХИЕВА

«Банки и финансы» Ольга КУДРЯШОВА

«Культура и стиль» Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:

Элеонора БЕЙСЕНОВА

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЬПЕНКО

Андрей НЕСТЕРОВ

Наталья ГРИГОРЬЕВА

Представительство в г. Астана:

г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,

оф. 201 В, БЦ «Держава»,

по вопросам размещения рекламы

обращаться по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель регионального

представительства:

Алина КОЖАХИМТОВА

Тел. +7 702 112 34 56,

astano@kursiv.kz

Корреспонденты в Астана:

Гульмира САРБАСОВА

Руководитель службы по рекламе и PR:

Алина ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Служба распространения:

Ертек МЕЙРАМ,

e.meyram@kursiv.kz

Полные индексы:

для юридических лиц — 15138,

для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве

культуры и информации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г,

выдано 15 января 2013 г.

Отмечено в телерадиоприемнике РПМ «Дэуир»,

РК, г. Алматы, ул. Казакжолы, 17

Тираж 10 300 экз.

16.11.2015–19.11.2015 – Международная выставка медицинской индустрии. Германия, Дюссельдорф.

16.11.2015–21.11.2015 – CHTF 2015 – XVII Международная выставка высоких технологий. Китай, Шэньчжэнь.

20.11.2015–22.11.2015 – «Индустрия здоровья и красоты». Россия, Севастополь.

21.11.2015–23.11.2015 – MOSCOW BUSINESS FORUM 2015. Россия, Москва.

24.11.2015–27.11.2015 – Машиностроение, металлургия, металлообработка, сварка. Украина, Киев.

25.11.2015–26.11.2015 – III Форум «Контактные центры в финансовом секторе». Россия, Москва.

26.11.2015–27.11.2015 – Международная выставка «Нефтебазы и наливные терминалы». Россия, Санкт-Петербург.

28.11.2015–06.12.2015 – Международная торговая ярмарка автомобилей, тининга, автоспорта и истории автомобиля. Германия, Эссен.

Аграрии под прессом

Субсидии

В распространенном министерством пресс-релизе об итогах года вновь делается акцент на неэффективности системы субсидирования сельского хозяйства.

Элина ГРИНШТЕЙН



Минсельхоз намерен укрупнить мелкие хозяйства

В Министерстве сельского хозяйства РК подвели итоги текущего сельскохозяйственного года. По данным ведомства, в отрасли наблюдается улучшение показателей. В частности, валовой выпуск продукции сельского хозяйства за 9 месяцев 2015 года по республике составил 1866,4 млрд тенге, увеличившись по сравнению с данными за аналогичный период прошлого года на 3,1%. В министерстве рост показателя объяснили увеличением объемов производства продукции растениеводства (на 3,1%), мяса всех видов (на 2,5%), коровьего молока (на 2,4%) и куриных яиц (на 11,8%). Вместе с тем увеличилась и численность поголовья скота и птицы в организованных хозяйствах. Лошадей – на 8,1%, КРС – на 2,6%, овец и коз – на 0,9%, птицы – на 5,2%. Увеличению данных показателей во многом способствовала реализация государственных программ по поддержке сельскохозяйственной отрасли. В 2015 году в рамках программ из государственного бюджета посредством субсидирования фермерских хозяйств было выделено 52,7 млрд тенге. Это на 30% выше уровня аналогичного периода 2014 года.

Министерство особо отмечает активность фермерских хозяйств по участию в таких программах АО «НУХ «КазАгро», как «Сыбага», «Кулан», «Алтын Асык». В рамках этих программ за 9 месяцев было закуплено 75 тыс. голов КРС, 25,2 тыс. голов лошадей, 72 тыс. овец из числа племенного поголовья. При этом 22% от общей численности КРС составило племенное поголовье (722 тыс. голов).

Однако министерство в очередной раз говорит о том, что по сравнению с ростом объемов субсидирования рост валового выпуска продукции сельского хозяйства весьма незначительный. Если объемы субсидирования растениеводства за последние 5 лет увеличились в 2,6 раза, а животноводства – в 2,1 раза, то валовой выпуск продукции сель-

ского хозяйства за этот же период вырос всего в 1,75 раза. При этом, как сообщается в пресс-релизе министерства, было выявлено, что из существующих на сегодня 16 направлений субсидирования сельского хозяйства субсидии на гектар в растениеводстве и повышение продуктивности в животноводстве, вне зависимости от условия эффективности производства, являются неэффективными. Напомним, данные субсидии выплачиваются фермерам за посевную площадь и производственную продукцию.

Как заявили в министерстве, барьером для эффективности производств является мелкотоварный характер хозяйств. В стране зарегистрировано 3856 коопераций фермеров, но это составляет менее 2% от общего числа сельхозформирований. При этом для большинства этих хозяйств в силу мелкотоварности остаются недоступными технологические производств и привлечение инвестиций. Выход из сложившейся ситуации министерство видит в укрупнении мелких хозяйств путем создания кооперации. Для этого был разработан проект закона «О сельскохозяйственных кооперациях», а также изменения и дополнения в имеющиеся законодательные акты о кооперации фермеров, которые были подписаны главой государства 29 октября текущего года.

Что же касается неэффективности системы субсидирования, то и в этой области, как известно,

Тенговый кошмар Нацбанка

«« [стр. 2]

Собственно, стабильность валютных курсов является одним из узловых моментов даже в условиях свободного плавания. В целом непонятно, зачем Нацбанк вообще обозначил одобрительное отношение к 5%-м колебаниям за день. И тем более непонятно, как высчитан именно этот порог.

4. Еще одним моментом является то, что это 5%-е изменение за день «не противоречит цели Национального банка по достижению стабильности цен». Судя по всему, позиция тех, кто ратовал за резкую девальвацию, но при этом отрицал рост цен как последствие девальвации, воспринимается

Нацбанком как логичная позиция. Если такая же позиция сохранится при последующем ослаблении тенге, тогда встанет вопрос о профессиональном уровне нового руководства Нацбанка. Препятствие руководству тоже зачастую справедливо критиковалось за непризнание негативных последствий ослабления тенге, но продолжение такой практики явно не способствует восстановлению доверия населения к политике Нацбанка.

5. Новое руководство Нацбанка, фактически пожурило прежде за участие на валютном рынке при резких колебаниях, для себя «сохраняет право на сглаживание больших колебаний курса, не от-

ражающих соотношение спроса и предложения и действия фундаментальных факторов». Это не только нелогично, но и в целом еще раз заставляет думать о том, что новое руководство достаточно эмоционально и необъективно подходит при формировании позиции по вопросам, связывающим два периода руководства. В целом необходимо исключить подобное, так как это создает прецедент, когда каждый следующий руководитель будет отсылаться на предшественника, способствуя снижению качества управления».

На встрече в Акорде Нурсултан Назарбаев подчеркнул, что Национальному банку необходимо принять меры для возврата до-

верия казахстанцев к тенге, а также продолжить работу по дедолларизации экономики. В условиях плавающего курса национальной валюты необходимо объяснить населению, что ничего экстраординарного не происходит, сообщает пресс-служба главы государства.

«На тенге оказывает влияние снижение цен на энергоносители, это естественный процесс. Вместе с тем необходимо следить за уровнем инфляции, обеспечением социально значимыми товарами, предусмотреть оказание помощи социально уязвимым слоям населения. Акимы областей должны контролировать эти вопросы», – сказал президент Казахстана.

Председатель Национального банка в свою очередь сообщил, что Казахстан вынужден считаться с текущими событиями на мировых финансовых и товарных рынках. В этих условиях нам важно проводить адекватную денежно-кредитную политику, осуществлять гибкое курсообразование. Самое главное – объяснить обществу, что сейчас происходит, отметил Д. Акишев. По итогам встречи глава государства дал ряд конкретных поручений.

К вопросу о прогнозе на эту неделю Жарас Ахметов подчеркнул эксклюзивно «КЪ»: «Я не жду ничего экстраординарного на этой неделе. Курс тенге, возможно, укрепится, но незначительно...»

Аболиционизм от «Кселл»

«« [стр. 2]

Порядок перехода

Услугой переноса номера может воспользоваться любой абонент Activ или Kcell, однако, существует ряд условий. Пока возможность сменить бренд внутри компании есть только у физических лиц. При этом телефонный номер должен быть официально зарегистрирован на абонента и не иметь задолженности. При соблюдении этих условий процесс перехода с Activ в Kcell и наоборот занимает в среднем 8 минут. Однако отсутствие официальной регистрации не является проблемой, оно просто может увеличить время перехода на 5-7 минут. Для осуществления перехода необходимо прийти в любой Kcell-центр или Kcell-Store, предоставить удостоверение личности и заполнить заявление. При этом услуга бесплатна для всех абонентов, так что сохраняется не только номер телефона, включая префикс, но и основной баланс. В целях информирования своих абонентов обо всех нюансах услуги перевода номера компанией «Кселл» был запущен специальный сайт www.mnp.kz, а также горячая линия 5151.

Новая услуга является очередным шагом компании по направлению к клиентам. Но вместе с тем, в преддверии ожидаемых реформ на рынке телекоммуникаций Казахстана «Кселл» продолжает свое развитие и в других направлениях. В частности, продолжается модернизация сети с фокусом на передачу данных и подготовка к запуску сети 4G. Кроме того, компания также ставит в приоритет дальнейшее расширение покрытия 3G и совершенствование качества голосовой связи.

Однако, как отмечалось министром сельского хозяйства Асылжаном Мамытбековым, все эти меры проводятся не в целях оптимизации бюджетных расходов и не в целях сокращения объемов господдержки, а, наоборот, для увеличения объемов производства, эффективности, производительности труда в сельском хозяйстве. «В программном документе «Агробизнес-2020» до 2020 года объемы мер государственной поддержки предполагаются увеличиться в 4,5 раза. Этим программных целей мы предполагаем дальше придерживаться, и эти темпы будут дальше наращиваться. Но наряду с увеличением субсидий мы должны смотреть на то, чтобы они были максимально эффективными», – комментирует г-н Мамытбеков.

Напомним, министерством планируется введение таких видов субсидий, как инвестиционное субсидирование, субсидирование процентной ставки, страхование в растениеводстве, субсидирование НДС, племенного дела, субсидирование затрат бизнес-ассоциаций на услуги научных организаций и усиление фитосанитарии.

Что ждуть от MNP?

Как отметил г-н Джилкибаев, в протяжении всех лет существования Kcell абоненты демонстрируют довольно высокий уровень лояльности к бренду: «Тут много факторов, для кого-то это имидж, для кого-то это составляющая престижа, для кого-то это возможность быть причастным к пресловутому 701-му префиксу. Разные вещи, но они нематериальные. Касательно прикладных вещей, это кредитное обслуживание и возможность находиться в роуминге и не задумываться о вашем балансе. Плюс, естественно, наличие доступа к передовым сервисным вещам, таким как Kcell-Store».

И фактор восприятия бренда играет значительную роль, учитывая грядущее внедрение MNP

для всех операторов. По данным исследования, проведенного компанией 4Service, 39% клиентов «Кселл» из числа опрошенных готовы сменить оператора из-за высоких цен на тарифы. Однако абонентам Kcell вряд ли стоит ожидать снижения цен. Как показывает мировая практика, запуск услуги MNP в таких странах, как, например, Турция или Финляндия, приводил к резкому обострению конкуренции между операторами и ценовым войнам. Но, как прокомментировал это г-н Джилкибаев, ценовые войны сами по себе хороши до тех пор, пока они сохраняют возможность инвестировать в инфраструктуру: «Что мы на сегодня видим? Рынок мобильной связи как таковой не растет. Более того, есть признаки того, что он сокращается, что существенно ограничивает возмож-

ности операторов в инвестициях в инфраструктуру. Все операторы играют по одним правилам. В первую очередь, выручка вся в тенге, основная часть капитальных вложений происходит в валюте. И в условиях девальвации, которая произошла совершенно недавно, возможности по инвестированию еще более снизились. Это первый фактор. Второй – снижая постоянно цены на тарифы, операторы вынуждены, так или иначе, прийти к точке понимания – когда они смогут или не смогут инвестировать в развитие новых поколений сети. Сейчас как раз этот момент наступил. У нас на пороге запуск LTE 4G, что предполагает покупку лицензии, а это десятки миллионов долларов, плюс инвестирование собственно в саму сеть – это опять же десятки миллионов долларов. Естественно, на рынке, на котором

цены постоянно падают, говорить об увеличении возможностей по инвестированию не приходится. Именно поэтому для потребителя и в целом для телеком-индустрии, важно сохранить возможность инвестировать в сеть».

По данным анализа группы «Верный Капитал», на конец 2014 года компания «Кселл» занимала в общей структуре абонентской базы 49%. И в компании не ожидают существенного изменения данных пропорций. Марат Джилкибаев считает, что большинство абонентов уже сделали свой выбор. Об этом можно судить по уровню проникновения мобильной связи – ведь сегодня практически на каждого человека, за исключением тех, кто не пользуется услугами сотовой связи (детей и пенсионеров), приходится 2–3 sim-карты.

АО «КазТрансГаз»: с заботой о людях

55 тыс. жителей Байдибекского района впервые будут обеспечены голубым топливом.

Ирина КАЗОРИНА

12 ноября на Южно-Казахстанскую область обрушился проливной дождь. Но погодное явление не сумело испортить всеобщего радостного настроения: в жилые дома районного центра Шаян начал поступать природный газ, в домах стало тепло и комфортно.

В райцентре торжественно ввели в эксплуатацию газопровод-отвод от магистрального газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент и автоматизированную газораспределительную станцию (АГРС) «Шалдар». В открытой всем ветрам степи высоко в небо поднялись языки яркого пламени символического факела. Он стал знаком того, что в отдаленные аулы юга пришла газификация.

В церемонии запуска газа и открытия автоматизированной газораспределительной станции приняли участие аким области Б. Атамкулов и генеральный директор АО «КазТрансГаз» К. Шарипбаев, представители подрядных организаций и местные жители. Реализация проекта по строительству АГРС и газопровода-отвода осуществлялась за счет собственных средств АО «КазТрансГаз», а его общая протяженность составила более 32 километров.

Генеральный директор АО «КазТрансГаз» К. Шарипбаев отметил, что компания уделяет особое внимание обеспечению благополучия людей. По его словам, люди, живущие в аулах, не должны чувствовать себя обделенными по сравнению с городскими жителями.

В рамках реализации посланий Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана «АО «КазТрансГаз» вместе с местными исполнительными органами ведет активную работу по газификации регионов страны, и ввод АГРС – яркое тому подтверждение. Проект газификации Байдибекского района имеет важное социальное-экономическое значение. Теперь у более чем 55 тыс. человек, проживающих здесь, появилась возможность пользоваться самым удобным топливом. Согласно техниче-



ским требованиям новая АГРС имеет высокую проектную производительность, что позволит покрыть потребности не только всех сельских округов Байдибекского района, но и расположенного по соседству Сузакского района с населением в 50 тыс. человек. Важно и то, что запуск газопровода имеет большое стратегическое значение для всего Казахстана. Он был построен по поручению Главы государства, и теперь стало возможным обеспечивать казахстанским газом не только юг страны, который сильно зависел от импорта, но и экспортировать голубое топливо в Россию и Китай. По газопроводу можно транспортировать порядка 80 млрд кубометров газа, подчеркнул глава компании.

Аким области Б. Атамкулов выразил благодарность руководству АО «КазТрансГаз» за то, что этот проект, на реализацию которого планировалось затратить три года, завершен в кратчайшие сроки.

– В этом году начали и в этом же закончили. Спасибо за оперативность. И я думаю, что эти слова может сказать каждый житель района, в чей дом пришел газ. Станция АГРС, запущенная сегодня, обеспечит природным газом жителей 35 поселков Байдибекского района. Часть поселков его уже получили. Газ придет на будущий год в Сузакский район. Для этих районов это особенно

актуально, так как эти регионы отличаются сложными климатическими условиями, и теперь жизнь аулчан стала гораздо комфортнее. Важно, что те задачи, которые поставил Глава государства Н. Назарбаев – обеспечить природным газом населенные пункты страны, мы выполняем и планомерно уходим от зависимости от импортированного газа. Собственный казахстанский газ – это другие цены и тарифы. А газификация аулов – это еще и возможность реализовать казахстанским газом проекты. Урбанизация отдаленных населенных пунктов с приходом газа меняет лицо аулов, психологию людей, они становятся по образу жизни ближе к городскому населению. Заинтересованность инвесторов, для которых важны коммуникации, значительно возрастает, – подчеркнул Б. Атамкулов.

В райцентре Шаян Б. Атамкулов и К. Шарипбаев побывали в гостях у ветерана Великой Отечественной войны Б. Игиснинова, который был призван в ряды советской армии в 1942 году, а вернулся в родной аул только в 1949-м. Участник войны награжден орденом Великой Отечественной войны и медалью за мужество. В дом уважаемого акакала природный газ был проведен в числе первых. Как обращаться с газовой плитой и обходиться без баллона, домочадцы научились быстро. И прямо с плиты с

жару гостям дочь хозяйина дома подавала роскошные баурсаки. За чашкой чая Б. Игиснинов и почетные гости поделились впечатлениями от важного события в истории Байдибекского района, ведь с приходом в дома голубого топлива в корне изменится жизнь шанцев.

– Я счастлив, что смог дожить до этого светлого дня всего района, когда в наши дома пришел природный газ. Трудно передать словами искреннюю благодарность за заботу о людях, которую оказывает Глава нашего государства Нурсултан Назарбаев. Вся его политика, дела направлены на то, чтобы жизнь казахстанцев становилась еще лучше. И конечно же, все мы очень благодарны компании «КазТрансГаз», которая работает для народа, несет тепло и уют в наши дома, – сказал ветеран.

Всего в Шаян голубое топливо получат 1500 абонентов. Уже проложены 80 километров распределительных сетей. Всего же эта АГРС обеспечит природным газом 8500 абонентов. В целом с введением в строй магистрального газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент, который соединил существующие сегодня в стране газосыевые магистрали в единую внутреннюю сеть, появилась возможность газифицировать более 500 населенных пунктов, расположенных вдоль трассы магистралей. А с ее запуском Казахстан полностью перешел на отечественный газ, добываемый в западных областях страны.

Пусть всегда будут солнце и ветер

«« [стр. 1]

Все по закону

Особое внимание в рамках форума было уделено вопросу создания отраслевой законодательной базы. На сегодня законодательная основа для развития возобновляемых источников энергии в стране создается весьма активно. Например, 4 июля 2013 года был утвержден усовершенствованный Закон РК «О поддержке использования возобновляемых источников энергии». Новая редакция данного закона направлена на поддержку как инвесторов, так и рядовых потребителей энергии. Основной его концепцией является введение системы фиксированных тарифов. Как отметил вице-министр энергетики РК Бакытжан Джакалиев, эта мера – не что иное, как гарантия для инвесторов по возвратности вложенных средств. Также введение фиксированных тарифов гарантирует покупку электроэнергии посредством создания расчетно-финансового центра по поддержке отрасли.



Правительство планирует утвердить комплексный план развития возобновляемой энергетики

«По мнению международных финансовых институтов, успешная реализация предложенной системы фиксированных тарифов основывается на доверии инвестора к ценам, выплачиваемым за электроэнергию и гарантированному для каждого возобновляемого источника на длительный период в порядке, установленном законодательством», – добавил г-н Джакалиев.

Фиксированные ставки были утверждены правительством летом текущего года для 4 типов возобновляемых источников энергии. Среди них ветровые, солнечные электростанции, объекты малой гидроэнергетики и биогазовые

комплексы. На сегодня прорабатывается также норма по ежегодной корректировке тарифов в рамках законопроекта о «зеленой экономике».

Молодо-зелено

Согласно Концепции по переходу к «зеленой экономике» и Стратегическому плану развития РК до 2020 года, Казахстан должен к этому времени увеличить долю возобновляемой энергетики в общем энергобалансе минимум до 3%. В частности, согласно Плану мероприятий по развитию альтернативной и возобновляемой энергетики в Казахстане на 2013–2020 годы

до конца 2020 года планируется ввести в эксплуатацию порядка 28 объектов солнечной энергетики суммарной установленной мощностью 713,5 МВт. Помимо этого будет также реализован целый ряд инвестиционных проектов в других направлениях возобновляемой энергетики.

А на сегодня в Казахстане уже работают 44 объекта возобновляемой энергетики суммарной мощностью 227,52 МВт. Из них 55 МВт составляют солнечные электростанции, 53 МВт – ветропарки, 119 МВт – малые ГЭС. Также в стране функционирует одна биогазовая установка мощностью 0,4 МВт.

К апрелю 2016 года правительство планирует утвердить комплексный план развития возобновляемой энергетики на период до 2030 года. В разработке соответствующего проекта правительственного постановления активное участие принимает Министерство энергетики Казахстана. Данный план направлен на значительное повышение инвестиционной привлекательности рынка возобновляемой энергетики Казахстана, а также создание четких правил игры, позволяющих компаниям планировать свою деятельность в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Илия ПСАЛТИРОВ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Македония в Республике Казахстан

Первый Посол Республики Македонии в Республике Казахстан. Илия Псалтиров закончил факультет менеджмента на кафедре экономики университета «Святого Кирилла и Мефодия» в 2002 году. Был магистрантом престижного колледжа Европы в Натолине (Польша). Имеет звание магистра по европейской политике по административным исследованиям. Закончил Школу политики Совета Европы в Страсбурге.

В 2012 году защитил докторскую диссертацию в области банковского дела в Институте экономики в Скопье, получив звание доктора экономических наук.

Работал главным консультантом в агентстве кадастра Республики Македония.

Работал экспертом-консультантом в Министерстве труда, занятости и социальных дел Республики Сербия, в Министерстве охраны

окружающей среды и территориального планирования Республики Македония. Имеет многолетний опыт в бизнес-секторе, в качестве директора по продажам в АО «Стопанска банк» в Скопье, а также в качестве директора компаний, в деятельность которых входили оперативный финансовый лизинг и выдача кредитов.

Свободно говорит на английском, французском, сербском и болгарском языках. Владеет польским, греческим и русским языками.

«Для казахского бизнеса Македония может стать дверью на 650-миллионный европейский рынок»

Имя Илии Псалтирова уже занесено в историю дипломатии, как первого чрезвычайного и полномочного посла Македонии в Казахстане. Здесь интересен тот факт, что собственно дипломатические отношения между нашими странами насчитывают уже 20 лет, но непосредственно посольство открылось только в ноябре прошлого года. На открытии посольства звучали только дежурные фразы о «расширении сотрудничества», и «Къ» решил встретиться с послом Македонии, чтобы узнать, что скрывается за этими фразами.

Игорь КЛЕВЦОВ

— **Порядка 20 лет Македония обходилась без персонального посла в Казахстане. Что изменилось?**

— Почему мы открыли посольство в Казахстане? Потому что мы считаем, что Казахстан очень сильная страна в Центральной Азии, и играет важную роль не только на политической арене региона, но и в региональной экономике. Поэтому я здесь. Перспективы экономических отношений Македонии и Казахстаном очень высокие. Когда мы обрели независимость, нужно было много средств на восстановление и развитие экономики. И естественно в первую очередь у нас сложились крепкие отношения с ближайшими странами. Сейчас у нас суфичит, например, с такими странами, как Косово, Сербия, кроме того, у нас хорошие торговые партнеры, это Германия, Австрия, Венгрия. Но это все страны, которые недалеко от нас. А ведь в дипломатии, как в бизнесе — необходимо минимизировать риски. И это значит, что Македонии нужно не только иметь экономические, политические и культурные связи в своем регионе, но и налаживать их и в других регионах, в данном случае в Азии. И Казахстан самая оптимальная страна для этого. Поэтому я здесь.

— **Вы сказали в дипломатии, как в бизнесе... Вы были бизнесменом?**

— Да. Я поднимал в общей сложности три бизнеса, и все три успешно.

— **А не жалевте что ушли из бизнеса в чиновник? И как вообще попали в дипломатию?**

— Стать дипломатом, это было моей мечтой. И я постоянно шел к этому, работал над собой. С отличием закончил школу, учился в самых известных и престижных школах в Европе — во Франции и Англии. Когда у нас, в Македонии, открылся институт геополитики, я пошел туда. Там принимали магистров или докторов наук, я уже закончил магистратуру и плюс к этому имел докторскую степень. Все знали о моей мечте, и сказали, развивай институт — станешь дипломатом. В институте геополитики я принимал участие в разработке кадастра государственной реорганизации, и наш кадастр стал третьим по популярности в мире, после голландского и шведского. И мне предложили попробовать себя на вакансии посла. Меня в правительстве уже хорошо знали, и премьер-министр и министр иностранных дел, но отбор был очень жесткий. Пришлось пройти несколько сложных собеседований. Я их прошел, и мне сказали, нужен такой человек, как ты, послом в Казахстане. И я считаю, что дипломат не чиновник, он тоже бизнесмен. Ведь в этой сфере деятельности, как и в бизнесе, нужно иметь высочайший уровень личной коммуникации и уметь договариваться.

— **Здесь вы уже год. С кем и о чем договорились?**

— Да, посольство открылось 1 ноября прошлого года. В этом году мы провели два бизнес-форума, в Астане и Алматы. Говорили о возможности бизнеса в Македонии, рассказывали казахским бизнесменам о преимуществах нашего инвестиционного климата. Ведь мы самая известная страна по привлекательности для инвесторов. Наши налоги самые низкие в мире. Мировой банк и мировой Экономический форум сделали анализ и сказали, что Македония — это лидер в мире по облегченному налогу. Мы очень много работаем над тем, чтобы



«Я думаю, что у Казахстана большие перспективы, связанные с молодым поколением ваших бизнесменов»

иностранные компании пришли к нам и открыли фабрики и заводы. Пять лет назад к нам начали заходить с производствами известные компании из Европы и Турции. Почему бы и казахским бизнесменам не подумать над расширением своего бизнеса?

— **А за сколько дней у вас можно зарегистрировать компанию?**

— За четыре минуты. Через Интернет.

— **Разве не нужно собрать какой-либо пакет документов, сделать печати компании, выбрать режим налогообложения...**

— Зачем? (посол искренне удивился — авт.) У нас есть центральный регистр, где достаточно просто зарегистрироваться и можете начинать зарабатывать свои деньги. И причем здесь налоги? У нас, как и в Казахстане, есть специальные экономические зоны. Их у нас 11. На их территориях налогов ноль. Мы бизнес ориентированная страна. Стоит сказать, что у нас есть проблема — высокий уровень безработицы. Почти 28% сейчас, год назад было 30%. И первоочередная задача правительства — это значительно уменьшить количество безработных в самые кратчайшие сроки. Поэтому налоги для бизнеса, который даст рабочие места — ноль. Скажу больше. Если вы открываете производство, то естественно вам нужно сырье, оборудование, как правило, это придется импортировать. Так вот, таможенных пошлин на ввоз всего необходимого для производства у нас тоже — ноль.

— **Не могу не спросить. А с коррупцией не столкнётся? Открою предприятие, и вдруг окажется, что для беспрепятственного ведения бизнеса нужно заплатить какому-нибудь чиновнику, контролирующим госорганом или еще кому?**

— Коррупция — это мафия. А с мафией хорошего бизнеса никогда не получится. Повторюсь, мы бизнес ориентированная страна, и нам важно поднять в стране производство. А так как в бюджете на это нет достаточных средств, нам нужны инвесторы. А коррупция снижает привлекательность инвестиционного климата. Мы даем все возможности для инвестора, все что хочет инвестор, только процветайте. У нас 11 экономических зон, вся необходимая инфраструктура за счет государства — дороги, электричество, вода и так далее. Только стройтесь.

— **Прямо мечта, а не страна...**

— Ну, примерно так сказали и ваши бизнесмены, которых мы приглашали в Македонию. Они просто поехали посмотреть, что

из себя представляет наша страна. А потом уезжать не хотели. Говорили, «я хочу здесь жить, я хочу делать у вас бизнес» (смеется).

— **А насколько в Македонии государство участвует в бизнесе.**

— Только несколько секторов под контролем, и то частично. Это касается стратегических и социальных объектов. А так все сейчас уходит под приватизацию. Дело в том, что первая приватизация была очень неудачной. Как раз из-за мафии. Некоторые объекты были проданы за очень маленькие деньги. И новые хозяева совсем не занимались, более того, не платили даже зарплаты рабочим. Были, конечно, и те кто очень хорошо отработал и сейчас держит приватизированные в свое время объекты на высоком уровне. Но таких оказалось не так много, как хотелось бы. Поэтому сейчас у нас новый этап приватизации. Что касается земли, то у нас есть закон, согласно которому государство продает землю, которая была в собственности государства на аукционе. Под строительство, бизнес. Сельскохозяйственные земли государство отдает на концессию на разные сроки, до 99 лет.

— **А кроме инвестиционного климата, что вы еще можете предложить казахскому бизнесу? Вкладывать деньги в небольшую страну, рынок которой не сравнится даже с казахстанским...**

— Никто и не говорит только о внутреннем рынке Македонии. Мы открываем перед казахскими бизнесменами двери в Европу. А это 650 миллионов населения. Это же уже достойный внимания рынок? Ведь Македония является кандидатом в Европейский союз. И у нас есть договор о свободной торговле со всеми странами ЕС, и к тому же такой же договор есть и с другими странами — кандидатами в Европейский союз.

— **А как насчет торговых отношений между нашими странами? Учитывая нашу высокую товарную импортозависимость, нам кроме нефти, газа и пшеницы особо предложить нечего. А вот вы, как бизнесмен, уже наметили примерные позиции импорта товаров из Македонии? Что можете предложить?**

— Вина. Те вина, которые мне довелось попробовать у вас, они не очень хорошего качества. А в Македонии очень хорошие вина. Это наш бренд. Последние два-три года на престижных международных выставках наши вина получают награды, занимая места на одном уровне с лучшими брендами Франции, Испании и Италии.

Кстати, я показывал наши вина нескольким вашим бизнесменам. И они заинтересовались. Сейчас мы работаем над этим вопросом. Еще есть высокий интерес к македонскому мрамору. Оказалось, что у вас мало кто знает, что наш белый мрамор самый лучший в мире. Например, здание Мажлиса в Узбекистане облицовано македонским мрамором. Практически все здания в столице Туркменистана облицованы мрамором, это наш белый мрамор. Если видели аэропорт в Абу-Даби, то он тоже облицован именно македонским мрамором. Я показывал вашим специалистам образцы, и они сказали что, да — хороший мрамор. Работаем сейчас и над контрактами поставок мрамора в Казахстан. Еще у нас есть большой кондитерский завод. Думаю, что реально наладить поставки и наших кондитерских изделий.

— **Кондитерские изделия из Македонии в Казахстан?**

— Да. Наш завод поставляет свою продукцию в 60 стран мира. И если поставляет в Монголию, почему не поставлять в Казахстан? Кстати, мы же на форум привозили и наших бизнесменов. И некоторые отрасли их заинтересовали. И потенциально они готовы открывать свой бизнес здесь. К тому же есть положительный пример. У вас на рынке цемента македонская компания работает уже почти 20 лет. И я с ними встречался, они собираются открывать в ближайшее время небольшое производственное предприятие. Должен сказать у вас очень много свободных ниш. И еще, на что я обратил внимание, у вас плохо развита сфера услуг. Точнее не достаточные для успешного бизнеса коммуникации работников сферы с клиентами. И думаю, наши бизнесмены могли бы многому научить в этой сфере.

— **То есть нельзя сказать, что Македонии от Казахстана нужны только деньги, то есть инвестиции?**

— Да, это было бы неправильной формулировкой. Экономическая дипломатия наш фокус, но я также работаю на образование и культуру. В этом году у нас 20 лет дипломатических отношений между Казахстаном и Македонией. Недавно было большое мероприятие, дипломатический прием, там были представители 20 стран мира. В этом году я провел много встреч с вашим руководством. Говорили о самых разных возможностях сотрудничества. Я могу уже точно сказать, что есть договоренности с правительством и министерством образования Македонии на выделение двух стипендий для

казахстанских студентов, чтобы они смогли получить образование в наших университетах. Я также лично договорился с президентом КИМЭПа на 10 стипендий для македонских студентов, чтобы они получили образование здесь.

Что касается развития культурных отношений, то признаюсь, дал меня это личное. Я думаю, что народы должны ближе узнавать друг друга именно через культуру. И я работаю над этим. На следующий год будет неделя македонской культуры в Астане и Алматы. Приедет известная македонская группа, будет совместный концерт с вашим симфоническим оркестром. Потом будет концерт нашего самого известного скрипки и самой известной македонской певицы. У них программа так и называется — «Скрипка и галок». Будет выставка фотографий Македонии, приедут

наши самые известные поэты, будет ночь поэзии.

— **Вы сказали, что культура, это личное...**

— У меня же вся семья работала в сфере культуры. Отец известный театральный актер. Мама преподавала балет. Я сам писал музыку, македонский поп. Кстати, в Алматы был в театре оперы и балета, договорившись о концертах в рамках недели Македонии. Искренне скажу, я восхищен. Прекрасное здание, изумительная лепка внутри, и роскошная акустика! Мне очень понравилось. В этом разбираюсь. Ведь в молодости я работал еще и на местном телевидении. У меня была программа о музыке. Каждое воскресенье с 9 до 11, очень популярная программа была. Работал и на радио, тоже вел программу о музыке. Кстати, был и журналистом, когда закончил магистратуру,

вел экспертный блог о Евросоюзе, экономике. Был членом Ассоциации журналистов Македонии. В общем, мой жизненный опыт очень интересный.

— **Полностью с вами согласен, от поп-композитора до посла...**

— **Но давайте вернемся к Македонии. Вообще-то у вас очень хорошая природа, но о туризме вы ни разу не упомянули.**

— Мы работаем и в этом направлении. Скопье, столица Македонии, в 1963 году была практически полностью разрушена сильным землетрясением. Пострадало очень много именно старых зданий, архитектурный облик столицы был потерян. Тогда очень многие страны помогли нам, чтобы вернуть городу прежний облик. Премьер-министр подготовил проект «Скопье 2000», направленный на восстановление прежнего облика. Проект много критиковали. Говорили, что это очень дорого, но сейчас, когда Скопье восстанавливается, много уже зданий заново отстроены по старым чертежам, мы видим, что все было правильно. Более того, мы очень много добавляем памятников, которых не было раньше, у нас же очень богатая история. А отрасль туризма развивается очень хорошо. На нас работает один из известнейших в Европе туроператоров. Природа действительно хорошая, есть уникальные озера. Например, в одном из озер вода с высоким содержанием йода, я был там с дочерью всего неделю, и после этого у дочери не было проблем с вирусными заболеваниями целый год. Кстати, есть одно озеро где три-четыре тысячи лет назад люди жили в домах на воде, мы сейчас это восстанавливаем, как раз в туристических целях.

— **Но привлекательность туристических стран это не только места куда можно поехать, немаловажны и цены. Как с этим?**

— Цены... Давайте сравним и вы сами решите. Скажем у вас обед на четыре человека в хорошем ресторане обходится в 20 тыс. тенге. Обед из двух блюд, плюс салаты и без спиртного. В Македонии обед на четыре человека в очень хорошем ресторане будет стоить 10 тыс. тенге, при этом стол будет буквально завален разными яствами, и конечно, с нашим вином. Считайте сами, дорого или нет. Мы готовимся открыть македонский центр в Казахстане. Мой друг здесь, бизнесмен, выделил 70 квадратных под это. Вот центр и будет заниматься вопросами развития культурных отношений, в том числе и туризма. Ведь в Казахстане мало что знают о нашей стране, и я намерен это исправить. Например, вы знаете, что Мать Тереза родилась в Скопье? Или что кириллица была придумана в нашем старейшем университете? Я уже всего год, но надеюсь, что здесь моего сде-

лал, чтобы казахстанцы узнали о нашей стране. У нас с Казахстаном безвизовый режим. Правда, пока односторонний. Но работаю над тем, чтобы и македонцы смогли летать в Казахстан без виз.

— **Семья здесь, в Казахстане?**

— Конечно, моя супруга и дети живут со мной в Астане. Когда приехали, дочку отдали в садик детский, сейчас она в школу пошла в Астане, в общую. Учить русский и казахский языки. Ей очень нравится. Мне очень важна поддержка семьи. Я хочу поставить посольство здесь на крепкие ноги. Я первый посол. И начинать всегда сложно.

— **Вы сказали дети, кроме дочек еще сын?**

— Да, ему почти год. Кстати, есть еще одно направление для торговли. У нас есть крупный фармацевтический завод. По производству, в нескольких сегментах, первые в Европе. Здесь в Казахстане сейчас продается два препарата нашего завода. Это связано с вопросом лицензий, насколько знаю на лицензирование находится еще несколько препаратов, а это долгий процесс, может занимать несколько лет. Так вот. Мы нашему сыну купили в местных магазинах детский крем, присыпку, детское масло... в общем, все, что нужно маленьким детям. Скажу честно, то, что у вас здесь продается, все очень хорошего качества. Пришлось позвонить в Македонию, и друзья мне прислали огромную посылку со всем необходимым. Когда я разговаривал с вашими бизнесменами, некоторые заинтересовались и этим направлением.

— **Кстати, такой вопрос. Здесь вы уже год, и много общались именно с казахскими бизнесменами. Есть какое-то качество у нашего бизнеса, которое отличает его от македонского?**

— Если проводить параллели, то отличие наверное заключается в том, что если в Македонии бизнес в 100 тыс. евро — это большой бизнес, то в Казахстане — мелкий. У вас миллионный размах. Кстати, у вас очень сложно работать с крупным бизнесом, очень сложно добиться встречи с топом госкомпаний. Но я вижу, что у вас подрастает другое поколение. Те, кто говорят на двух языках, учились в других странах мира, в Назарбаев университете. Я вижу в них качества, которые через 5-10 лет сделают из Казахстана другую страну, еще более успешную. Это поколение действует и думает, как европейцы. Они видят выгоду не только для себя, но и для страны. Они открыты к диалогу, активны. Они готовы двигаться к успеху не отдельно, а вместе со страной. Этот процесс трудный и длительный, но я думаю, что у Казахстана большие перспективы, связанные с молодым поколением ваших бизнесменов.

Подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц
АО Казпочта 1499

Дауыс Периодика 2770483
Nomad Press 3311240
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

I-ПОЛУГОДИЕ 2016

СВОЙ БИЗНЕС

Казахстанцам помогут осуществить мечту!

Осуществить свою мечту и открыть собственный бизнес, заниматься тем, что нравится, и получать за это деньги казахстанцам поможет программа «Дорожная карта бизнеса 2020».

Программа была разработана для реализации послания Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года. «Дорожная карта бизнеса 2020» – это программа выдачи государственных грантов и займов, снижения выплат процентов по кредиту, гарантирования кредитов и обучения предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан. Целью, которую преследует программа «Дорожная карта бизнеса 2020», является сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест, а также обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несрыбевых секторах экономики.

Основные задачи программы ДКБ 2020 обозначены – поддержка новых бизнес-инициатив, оздоровление предпринимательского сектора, снижение валютных рисков и усиление предпринимательского потенциала.

Реализация программы осуществляется по следующим направлениям: обеспечение занятости через развитие инфраструк-



туры и жилищно-коммунального хозяйства, поддержка частной предпринимательской деятельности; обучение и содействие в трудоустройстве, переселение в рамках потребностей работодателя.

В чем заключается программа ДКБ 2020?

«Дорожная карта бизнеса 2020» – это программа выдачи государственных грантов и займов, снижения выплат процентов по кредиту, гарантирования кредитов и обучения предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в РК.

Целью программы является обеспечение роста предпринимательства в приоритетных секторах экономики.

Участниками могут быть предприниматели МСБ, работающие в приоритетных секторах экономики – предприниматели, открывающие бизнес или желающие расширить существующий.

Программа имеет четыре основных направления: поддержка новых бизнес-инициатив, оздоровление предпринимательского сектора, снижение валютных рисков предпринимателей и усиление предпринимательского потенциала.

Реализация программы будет осуществляться в два этапа.

Первый этап – с 2010 года по 2014 годы, при этом 2010 год является пилотным.

В 2010 году решение задач программы реализовано по трем направлениям: поддержка новых бизнес-инициатив (за исключе-

нием подготовки кадров, молодежной практики и организации социальных рабочих мест); оздоровление предпринимательского сектора; поддержка экспортноориентированных производств.

В 2011–2014 годах решение задач реализовано по двум направлениям: поддержка новых бизнес-инициатив и поддержка экспортноориентированных производств.

Второй этап – с 2015 года по 2020 годы.

В 2015–2020 годах решение задач планируется реализовать по двум направлениям: поддержка новых бизнес-инициатив и поддержка экспортноориентированных производств.

Реализация ДКБ 2020 в Павлодарской области

Напомним, что «Дорожная карта бизнеса 2020» в «пилотном» режиме была запущена еще в 2010 году и с этого момента показала очень хорошие результаты. Если взять одну конкретную область республики, к примеру Павлодарскую, то в 2015 году на реализацию программы «Дорожная карта бизнеса 2020» из республиканского бюджета Павлодарской области было выделено 3,4 млрд тенге.

Из них 2,1 млрд тенге – на субсидирование процентной ставки по кредитам, 74 млн тенге – на предоставление банкам гарантий по кредитам, 14 млн – на гранты предпринимателям и 1,18 млрд тенге – на развитие производственной инфраструктуры.

В общем, с начала реализации программы на область выделено 15,3 млрд тенге. При этом создано свыше пяти тыс. новых рабочих мест и сохранено более четырех тыс. действующих.

Из всех проектов ДКБ 2020 59% сконцентрированы в Павлодаре, 41% – в моногородах и 7% – в сельской местности.

В текущем году на развитие малого и среднего бизнеса в моногородах в рамках Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» из республиканского бюджета выделено 316,8 млн тенге.

Кроме того, в рамках новой программы поддержки и развития бизнеса с 2016 года будут работать новые инструменты: микрокредитование субъектов малого предпринимательства, субсидирование процентной ставки по микрокредитам финансовых организаций, а также предоставление гарантий по займам микрофинансовых организаций.

Гранты на развитие бизнеса идут в село

С января текущего года в каждом городе и райцентре Павлодарской области работают центры поддержки предпринимателей РПП. Сотрудники Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» отмечают активизацию работы филиалов палаты в селах Павлодарской области. Одним из результатов деятельности РПП РК «Атамекен» на селе стала организация проведения курсов «Бизнес-советник» для сельских жителей.

Благодаря открытию центров поддержки предпринимательства сельчанам стали более доступными государственные программы поддержки сельского хозяйства. Многие начинающие предприниматели не могут самостоятельно составить бизнес-план, собрать необходимые документы, и поэтому очень востребованными становятся услуги поддержки предпринимателей по решению юридических и маркетинговых вопросов организации бизнеса.

В каждом районе работают по три менеджера, которые оказывают консультации предпринимателям в рамках государственных программ, разрешительных документов и сопровождению проектов. Причем консультанты оказывают комплексное сопровождение организации деятельности субъектов малого бизнеса.

В НПП РК «Атамекен» отмечают, что несколько предпринимателей благодаря обучению на курсах «Бизнес-советник» получили 10 государственных грантов на развитие бизнеса.

Только в III квартале текущего года менеджерами-консультантами палаты было проведено 452 проекта. С начала года по сегодняшний день менеджерами НПП оказано свыше 8000 консультаций более 4000 клиентов. Кроме того, специалисты проводят круглые столы, встречи с предпринимателями по проблемам ведения бизнеса.

Мечта павлодарки Эльмира Исайынова, молодая предпринимательница села Акку Лебяжинского района,

давно мечтала открыть кондитерский цех, но долго не могла решиться начать свое дело. По словам девушки, то не хватало денежных средств, то не могла рассчитать необходимые затраты на производство. По совету знакомых девушка обратилась в Палату предпринимателей Лебяжинского района. «Честно сказать, была удивлена, насколько оперативно решился мой вопрос. Специалисты предоставили всю информацию, объяснили, какие нужны документы, помогли составить бизнес-план. К концу месяца у меня на руках уже был готовый пакет документов», – рассказывает Эльмира.

Благодаря государственной поддержке в рамках программы «Дорожная карта занятости 2020» Эльмира Исайынова получила кредит и открыла кондитерский цех «Айсултан» и магазин.

Сегодня выпуск сладких изделий уже налажен, прилавки магазина радуют посетителя. В ассортименте Эльмиры всегда свежие хлебобулочные изделия, торты, пирожные и прочие сладости. Продукция очень востребована среди жителей села, поэтому долго не залеживается. Кроме того, здесь налажено производство тортов на заказ.

Несмотря на то, что цех пока выпускает небольшой ассортимент традиционных кондитерских изделий, продукция уже востребована не только в селе Акку, но и по всему Лебяжинскому району. Хорошо налажена сеть доставки, а объемы работ постепенно растут.

Эльмира благодарна специалистам палаты, которые помогли в практической реализации ее идеи. Ведь начинающий предприниматель всегда сталкивается с множеством проблем: как выбрать правильное направление бизнеса, где взять стартовый капитал и т.д.

Эльмира очень благодарна консультантам НПП РК «Атамекен» за помощь в реализации ее мечты. «Почти всю первоначальную работу по осуществлению моей мечты взяли на себя консультанты палаты. Это они подарили мне возможность заниматься своим любимым делом», – говорит Эльмира.

Молодая предпринимательница строит планы на будущее, а это дальнейшее расширение и модернизация производства, увеличение ассортимента продукции.

Многие землели Эльмиры также решили последовать примеру начинающей предпринимательницы. За последние три месяца Лебяжинский филиал Палаты помог еще 36 предпринимателям, решившим расширить свой бизнес или открыть новое производство.

Все в Ваших руках!

Многие казахстанцы, к сожалению, предпочитают сидеть сложа руки и ждать, когда все само собой осуществится, но такого не бывает. Если у Вас есть мечта, то боритесь за нее – используйте каждый шанс, который посылает вам судьба. Эльмира Исайынова на своем примере доказала, что все возможно, иногда стоит лишь прийти в нужное место и попросить помощи в осуществлении своей мечты.

«Бизнес-советник» поможет начать свое дело

С марта 2015 года Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» оказывает нефинансовую поддержку в рамках Единой программы поддержки и развития бизнеса ДКБ 2020.

Коротко о программе ДКБ 2020

Основные задачи программы ДКБ 2020 обозначены – поддержка новых бизнес-инициатив, оздоровление предпринимательского сектора, снижение валютных рисков и усиление предпринимательского потенциала.

Реализация программы осуществляется по следующим направлениям: обеспечение занятости через развитие инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства, поддержка частной предпринимательской деятельности; обучение и содействие в трудоустройстве, переселение в рамках потребностей работодателя. Целью программы является обеспечение роста предпринимательства в приоритетных секторах экономики, а также создание новых рабочих мест.

Участниками могут быть предприниматели МСБ, работающие в приоритетных секторах экономики – предприниматели, открывающие бизнес или желающие расширить существующий.

Программа имеет четыре основных направления: поддержка новых бизнес-инициатив, оздоровление предпринимательского сектора, снижение валютных рисков предпринимателей и усиление предпринимательского потенциала.

Проект «Бизнес-советник»

Реализация проекта «Бизнес-советник» осуществляется Национальной палатой предпринимателей Казахстана с 2015 года.

Проект «Бизнес-советник» представляет собой краткосрочное обучение населения с предпринимательской инициативой и действующих предпринимателей по созданию собственного бизнеса, маркетингу, управлению человеческими ресурсами, юридическим основам ведения бизнеса, финансам.

Программа обучения включает в себя следующие темы:

- введение в предпринимательство;
- психология предпринимательства;
- бизнес-план;
- маркетинговая деятельность;
- управление персоналом;
- финансы для предпринимателя;
- юридические аспекты предпринимательства;
- навыки использования информационно-коммуникационных технологий для ведения бизнеса.

В течение нескольких дней бизнес-тренеры рассказывают о том, как пройти регистрацию в качестве субъекта предпринимательства, как грамотно составить бизнес-план и воспользоваться условиями государственных



программ поддержки. Здесь же слушатели могут узнать, какие риски ждут потенциальных предпринимателей. По завершении участники получают сертификаты о прохождении курсов.

Отметим, что сертификаты о прохождении курсов «Бизнес-советник» являются обязательным условием для получения грантов по «Дорожной карте бизнеса 2020». Их наличие рекомендовано при частичном гарантировании кредитов для начинающих и молодых бизнесменов. Полученные знания обязательно понадобятся и при намерении взять кредит в банках второго уровня для старта проекта. Также в последующем, при наличии сертификата, начинающие предприниматели могут принять участие и в других проектах «Бизнес-школы», таких как «Бизнес-рост» и проектное обучение с применением принципов наставничества. Они будут проводиться для уже действующих предпринимателей, и являться своего рода курсами повышения квалификации.

Эксперты НПП РК «Атамекен» отмечают, что стать участником «Бизнес-советника» несложно, никаких ограничений нет – достаточно заполнить заявление в офисах палаты.

Курсы «Бизнес-советник» помогли открыть пекарню

Курсы «Бизнес-советник» побудили предпринимателя Виктора Шибкова к реализации инновационного проекта, своей мечты – открытию пекарни.

Ежедневно в Центр поддержки предпринимателей Астраханского филиала палаты предпринимателей Акмолинской области за консультациями обращаются десятки жителей района. Виктор Шибков, решивший стать предпринимателем, также захотел получить консультации экспертов палаты.

В первый свой визит он заинтересовался, какие программы есть для начинающих бизнесменов. Эксперты палаты проконсультировали его по имеющимся инструментам господдержки. Видя заинтересованность предпринимателя, ЦПП предложили составить курсы «Бизнес-советник».

Это стало определяющим фактором: после курсов Виктор сделал свой выбор. Открытие пекарни, не такой, какой нет в районе – так охарактеризовал он свой проект. Виктор Шибков уверен: «Открыть просто пекарню можно. Но в моих планах – наладить производство так называемого «сложного» хлеба. Выпекать, к примеру, хлебную продукцию с изюмом, то есть с разнообразной начинкой. Эту идею я почерпнул на курсах «Бизнес-советник». Там услышал, что успешней будет бизнес, у которого нет конкурентов».

К слову, потенциал у будущего предпринимателя есть. В райцентре у него имеется участок земли, где он решил начать строительство. Эксперты палаты поддержали его проект, проконсультировали, собрали все разрешительные документы. Препятствий со стороны властей не было, напротив, районный акимат также активно поддерживал начинание Виктора.

В течение дня был завершён сбор документов на участие в госпрограмме «Дорожная карта бизнеса 2020», в рамках которой Виктор Шибков планирует получить кредит. Вместе с этим будущий предприниматель интенсивно занимается составлением маркетинговой стратегии и бизнес-плана, в чем ему оказывают эффективную поддержку консультанты ЦПП.

Программа дает результаты

С марта 2015 года Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» оказывает нефинансовую поддержку в рамках Единой программы поддержки и развития бизнеса ДКБ 2020. Для этих целей во всех районах и моногородах областей республики открыты Центры поддержки предпринимательства, которые действуют на базе филиалов палаты по принципу «одного окна».

Результаты программы ДКБ 2020 по стране, по состоянию на 1 декабря 2014 года, включают в себя следующие данные – в проектах «Бизнес-советник» и «Бизнес-рост» приняли участие более 75 тыс. слушателей, в проекте «Школа молодого предпринимателя» получили 2109 участников. По состоянию на 1 января 2015 года прошли обучение по проекту «Обучение топ-менеджмента малого и среднего бизнеса» 1263 предпринимателя, по проекту «Деловые связи» – 2253 предпринимателя, из которых 324 прошли

стажировку в США и Германии; в рамках компонента «Старшие сеньоры» осуществлено 62 миссии. Кроме того, в рамках компонента «Бизнес-насихат» в 2013–2014 гг. в эфир республиканских телеканалов вышло 24 выпуска передачи «История успеха» на русском языке на телеканале «КТК», 10 специальных репортажей на казахском и русском языках на канале «31 канал» и 10 репортажей на канале «Казахстан». По 10 выпусков передачи «Территория бизнеса» на канале «7» и телеканале «Астана». Кроме того, отснято 40 информационно-образовательных видеороликов, направленных на популяризацию предпринимательства среди населения Республики Казахстан. Размещено в СМИ более 3700 материалов о мерах государственной поддержки, проведено 36 пресс-туров по проектам, реализованным в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020».

Проведены лекции, мастер-классы для начинающих предпринимателей во всех регионах Республики Казахстан, на которых обучено более 1650 человек. Выпущено 320 тыс. экземпляров лифтофов по разъяснению программы «Дорожная карта бизнеса 2020», а также разработаны и выпущены справочник «150 бизнес-идей».

Проведена работа по созданию инфраструктуры поддержки предпринимательства. Так, на 1 декабря 2014 года было открыто 17 центров обслуживания предпринимателей в областных центрах и крупных городах, в которых 68 тыс. предпринимателям оказано более 111 тыс. консультаций. В 27 центрах поддержки предпринимательства в моногородах более 27 тыс. предпринимателям оказано 50,3 тыс. консультаций. В 161 центре поддержки предпринимательства в малых городах и районных центрах 36,3 тыс. клиентам оказано более 62,8 тыс. консультаций. На региональном уровне оперируют 14 мобильных центров поддержки предпринимательства, которые оказали 26,8 тыс. выездных консультаций. Также оказывается сервисная поддержка действующей предпринимательской деятельности. Так, 45,6 тыс. предпринимателям оказано 159,6 тыс. услуг, при этом к этой работе привлечено 52 сервисные компании.

ЦПП – реальная помощь бизнесу

За второй квартал 2015 года в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в центрах поддержки предпринимательства районов и моногородов Атырауской области 522 клиентам оказано 1832 консультации (по итогам первого квартала текущего года обслужено 392 клиента, оказано 1303 консультации).

По итогам семи месяцев 2015 года количество клиентов составило 1108 человек, количество оказанных консультаций – 3988.

Консультации центров поддержки предпринимательства служат отправной точкой для тех, кто планирует открыть свое дело или расширить имеющийся бизнес.

Работа ЦПП по Атырауской области

Воспользовавшись поддержкой ЦПП:

– 34 клиента ЦПП получили микрокредиты для открытия своего дела, таких как перевозка пассажиров, переработка мясных продуктов, фотосалона, цеха по изготовлению пластиковых окон, швейного цеха, кулинарии и т.д.;

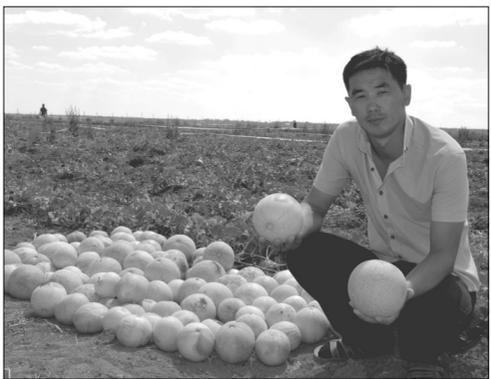
– 320 клиентов ЦПП прошли обучение основам ведения предпринимательской деятельности по проекту «Бизнес-советник»;

– 20 клиентов профинансированы по программам институтов развития «КазАгро»;

– один клиент был одобрен к грантовому финансированию по Единой программе поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020», приобретено необходимое оборудование, запущен мини-цех по переработке шерсти;

– четыре клиента ЦПП, воспользовавшись первоначальной консультацией о мерах государственной поддержки, получили одобрение в части субсидирования процентной ставки и гарантирования кредита в рамках Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020».

Также, в целях оказания информационных и консультационных услуг по инструментам государственной поддержки предпринимательства в сельских населенных пунктах области с апреля текущего года в рамках взаимодействия с региональным филиалом АО «Фонд развития предпринимательства» осуществляется деятельность Мобильный центр поддержки предпринимательства. По состоянию на 15 августа 2015 года, согласно разработанному графику, осуществлены выезды в 23 сельских населенных пункта.



«Бизнес-советник», направленного на обучение основам ведения предпринимательской деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и населения с предпринимательской инициативой.

Также в рамках данного проекта было проведено 18 обучающих курсов, по состоянию на 15 августа 2015 года обучение прошли 580 слушателей.

Отметим, что в текущем году в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в Атыраускую область было выделено 1 млрд 54 млн тенге, в том числе 998 млн тенге на субсидирование, на частичное гарантирование – 46 млн тенге и 10 млн тенге – на предоставление грантов.

Эксперты НПП РК «Атамекен» отмечают, что среди атырауских предпринимателей большим спросом пользуется направленная программа по частичному гарантированию по кредитам. В связи с чем с министерства национальной экономики было дополнительно запрошено 80 млн тенге. Многочисленные предприниматели с интересом получают гранты. На сегодня их количество превысило 20, однако средств выделено всего 10 млн тенге.

Бизнес Атырауской области растет

Новая теплица, новое крестьянское хозяйство и цех по производству изделий прикладного искусства – эти объекты пополнили число субъектов бизнеса в Махамбетском районе Атырауской области. Стоит отметить, что их создание стало возможным благодаря работе Центра поддержки предпринимательства Махамбетского района.

Отметим несколько наиболее ярких примеров помощи ЦПП предпринимателям.

Желая создать собственное дело, Самат Кожантаев обратился в районный центр поддержки предпринимательства, в котором консультанты ЦПП посоветовали ему воспользоваться программой «Жылыжай» от фонда финансовой поддержки сельского хозяйства и помогли оформить кредит по этой программе на сумму 5 млн тенге. Программа «Жылыжай» направ-

лена на создание и расширение сети мини-теплиц. Заем выдается сроком на пять лет под 9,5%.

Специалисты ЦПП также помогли Самату Кожантаеву зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя в налоговых органах. На август 2015 года объект был завершён на 80 процентов и сейчас его строительство близится к завершению.

Сам начинающий предприниматель Самат Кожантаев отмечает: «Строительство теплицы я начал три месяца назад. Ее площадь составляет 288 кв. метров. Хочу засеять овощи и бахчевые культуры, а также некоторые виды цветов. Полив будет идти посредством капельного орошения. В хозяйстве мне пока помогают два сына. В будущем, если буду расширяться, планирую взять на работу еще пару работников. Дау сегодняшний день опыта в бизнесе у меня нет, но это не страшно, так как я в любой момент могу обратиться в центр поддержки предпринимательства и получить необходимую помощь».

Еще одним успешным примером работы ЦПП можно считать крестьянское хозяйство «ССС», которое смогло получить в районе села Талдықол земельный участок площадью 15 га для занятия растениеводством. Кроме того, предпринимателем была оказана помощь в обеспечении необходимыми кадрами и спецтехникой в период полевых работ. На сегодня хозяйство засеяно на площади в два га дыни, арбузы, помидоры и огурцы.

«Ни для кого не секрет, что получить земельный участок – процедура не из легких. Порой это затягивается на полгода и более, в результате многие предприниматели не могут начать свой бизнес. Благодаря специалистам центра поддержки предпринимательства и филиала Махамбетского района палаты предпринимателей Атырауской области мне удалось получить земельный участок в течение одного месяца. На днях получили свой первый урожай. Пока небольшой, но это только начало. Сейчас подаю документы на получение субсидий. Специалисты ЦПП осуществляют полное сопровождение моего

бизнес-проекта», – отмечает глава крестьянского хозяйства «ССС» Сагатжан Сайлау.

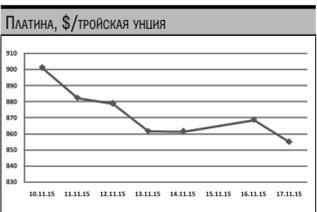
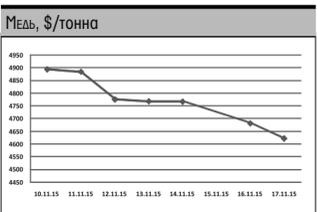
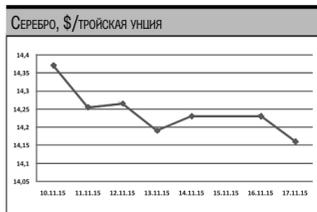
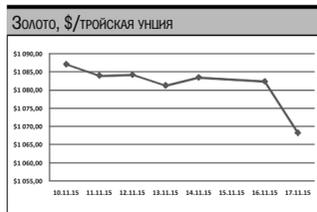
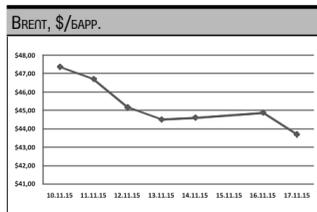
А индивидуальный предприниматель Нурлыбек Бисембаев обратился в ЦПП с просьбой оказать содействие в получении земельного участка под строительство цеха по выпуску изделий прикладного искусства. Неоднократные обращения самого предпринимателя в местные исполнительные органы результатов не давали. На это ушло больше года. Однако при содействии специалистов ЦПП и районного филиала палаты Нурлыбеку Бисембаеву наконец удалось получить земельный участок площадью 0,10 гектара в селе Береке Махамбетского района, в течение трех месяцев. На данный момент идет строительство объекта.

«Мой отец является мастером прикладного искусства. На протяжении многих лет он своими руками изготавливал казахский музыкальный инструмент – домбуру. Сейчас дело отца продолжаем и мы – три его сына. Дома мы создали небольшую мастерскую, однако, учитывая рост заказов, решили открыть цех по производству изделий прикладного искусства», – рассказывает Нурлыбек Бисембаев.

Молодой предприниматель также планирует изготавливать и другие виды казахских музыкальных инструментов, предметы быта из дерева и железа. Все – в национальном колорите. Помимо цеха по изготовлению и ремонту изделий прикладного искусства предприниматель планирует открыть магазин по реализации готовой продукции. Он готов предоставить у себя торговые места и другим мастерам прикладного искусства.

«Хотелось бы выразить большую признательность Национальной палате предпринимателей за открытие на районе центров поддержки предпринимательства. Я действительно ощутил их поддержку. Специалисты палаты всегда готовы оказать необходимую помощь. Это и юридические консультации, и услуги по налоговым и бухгалтерским операциям, и многое другое. Главное, что все – совершенно бесплатно. Палата предпринимателей для нас, начинающих бизнесменов, как старший брат. В бизнесе немало рисков, но я знаю, что всегда смогу получить у них помощь», – считает Нурлыбек Бисембаев.

Напомним, центры поддержки предпринимательства в начале текущего года были открыты во всех семи районах Атырауской области. Всего с начала года специалистами ЦПП Махамбетского района предпринимателям было оказано свыше 760-ти различных услуг. В целом, с 2013 года в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в Атырауской области было профинансировано 325 проектов на общую сумму 34 млн тенге, в результате создано более 2800 новых рабочих мест.



Бюджетный приговор

Почему в бюджете РК заложена цена в \$40 за баррель – мнение эксперта

Нефть

Ноябрьский отчет Международного энергетического агентства (МЭА) зафиксировал рекордный уровень запасов сырой нефти в мировых нефтехранилищах стран ОЭСР – 2,98 млрд баррелей, что почти на 260 млн баррелей (+9,6%) больше средних значений в этом отчетном периоде. Разговоры о рекордной загруженности мощностей по хранению и продолжающемся росте запасов длятся уже несколько месяцев, и вот столь авторитетное агентство подтвердило этот факт, приговорив нефтяные цены к дальнейшему падению.

Олжас БАЙДИЛЬДИНОВ, независимый эксперт

В отчете МЭА также приводятся данные о том, что в плавучих нефтехранилищах (супертанкерах) находится еще около 100 млн баррелей.

Попробуем разобраться, что означают эти цифры, и как они повлияют на дальнейший расклад. Естественно, МЭА опирается на проверенные данные, и у нас нет поводов сомневаться в объективности приведенных цифр. Однако этот анализ отражает лишь крупнейшие хранилища 34 стран ОЭСР, то есть правильнее читать, что хранилища стран ОЭСР заполнены «не менее» чем на 3 млрд баррелей, к которым для понимания полной картины необходимо добавить некоторый уровень запасов, не включенных в вышеуказанный отчет.

Предполагая, что запасы больше указанных данных на 10%, поскольку есть значительные объемы нефти «в пути», которая, как уже всем стало понятно, не идет на потребление, а «оседает»



Придется жить и при низких ценах на нефть

в нефтехранилищах. В этом случае мы получаем запасы около 3,3 млрд баррелей сырой нефти.

Фактическое потребление нефти в странах ОЭСР в 2014 году составляло 45,06 млн баррелей в сутки, таким образом текущих коммерческих запасов стран ОЭСР хватит на 73 дня! Это действительно очень высокий показатель, так как традиционный уровень «запасов/потребления» прежде находился в районе два месяца.

Естественно, аналогичных актуальных данных по мировым запасам нефти в других странах нет, но надо полагать, что и они зашкаливают. И рост запасов нефти – это только победа, так как теперь наблюдается и рост запасов нефтепродуктов.

При этом, согласно последнему отчету ОПЕК, мировая добыча нефти в октябре составила 94,2 млн баррелей в сутки, при текущем спросе в 92,9 млн баррелей в сутки. Таким образом, на рынке по-прежнему наблюдается существенное превышение предложения над спросом, что и является причиной роста запасов и снижения цен.

Порция негативной информации для нефтяных цен последовала и о нефтяной корзине ОПЕК: средняя цена поставок нефти за последний месяц упала ниже

уровня в \$40 за баррель (впервые с 2009 года).

Итак, мировые хранилища нефти заполняются рекордными темпами, низкие цены стимулировали рост спроса, но не физического потребления нефти, а производители и не думают снижать объемы добычи.

Нефтяным ценам есть куда падать даже без учета прочих «непроизводственных» факторов (повышение ставки ФРС, замедление темпов роста в крупнейших экономиках мира и др.). В этой связи \$40 за баррель, заложенные в основе бюджета РК на следующий год, выглядят обоснованно, и, вероятнее всего, в 2016 году среднегодовой уровень цен сложится на уровне \$40-45 за баррель нефти сорта Brent.

Предвостиком восстановления цен, на мой взгляд, является ослабление курса национальных валют Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар, Кувейт, Бахрейн, Оман), которое будет свидетельствовать об исчерпании запаса прочности и невозможности дальнейшей ценовой войны. Вполне возможен вариант активизации рынка слитков и поглощения (M&A) на нефтяном рынке, ведь кризис – это самое лучшее время для приобретения подешевевших активов.

Кроме того, по различным данным около 50-70 млн баррелей сырой нефти находятся в хранилищах Ирана, которые начнут поступать на рынки после снятия санкций (возможно, уже в феврале-марте следующего года).

Следует отметить, что добыча стран ОПЕК по-прежнему стабильна и держится на уровне 31,8 млн баррелей в сутки, при этом прогнозируется, что в следующем

году добыча в других странах сократится ориентировочно на 500 тыс. баррелей в сутки, которые, к слову, могут быть легко замещены другой нефтью – Иран обещал увеличить поставки на те самые 500 тыс. баррелей в сутки в течение года после снятия санкций.

Таким образом, нефтяным ценам есть куда падать даже без учета прочих «непроизводственных» факторов (повышение ставки ФРС, замедление темпов роста в крупнейших экономиках мира и др.). В этой связи \$40 за баррель, заложенные в основе бюджета РК на следующий год, выглядят обоснованно, и, вероятнее всего, в 2016 году среднегодовой уровень цен сложится на уровне \$40-45 за баррель нефти сорта Brent.

Предвостиком восстановления цен, на мой взгляд, является ослабление курса национальных валют Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар, Кувейт, Бахрейн, Оман), которое будет свидетельствовать об исчерпании запаса прочности и невозможности дальнейшей ценовой войны. Вполне возможен вариант активизации рынка слитков и поглощения (M&A) на нефтяном рынке, ведь кризис – это самое лучшее время для приобретения подешевевших активов.

Кроме того, по различным данным около 50-70 млн баррелей сырой нефти находятся в хранилищах Ирана, которые начнут поступать на рынки после снятия санкций (возможно, уже в феврале-марте следующего года).

Иранская угроза

Соседи

Издание Bloomberg Business опубликовало свое видение развития ситуации на российском рынке нефти.

Дана АРКАБАЕВА

В Европу поставляется 70% российской нефти. Конкуренция за долю на этом рынке с другими странами нарастает одновременно с усилением борьбы против экономической рецессии в РФ. В то время, когда все внимание обращено на укрепление позиции Саудовской Аравии в Восточной Европе, куда большая угроза идет из другой части Ближнего Востока, пишет Bloomberg Business.

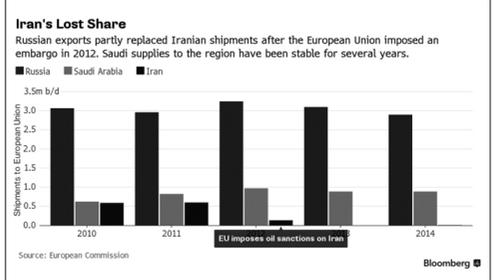
Саудовская Аравия начала поставки своей нефти на такие традиционные российские рынки, как Польша и Швеция. Однако, по заверениям консультантов из Stratfor Texas, поставки арабской нефти не будут настолько большими, чтобы значительно снизить цены. В отличие от этого, всплеск иранского экспорта после отмены санкций может подорвать объем российских поставок в этот регион уже в следующем году, сообщает KBC Advanced Technologies.

Половину государственных доходов России приносит продажа нефти и газа, и падение цен на сырье усилило экономические последствия от международных санкций из-за конфликтов в Украине. Увеличение иранского экспорта после ряда ядерных сделок с мировыми державами может усугубить положение, пишет издание.

ской нефти сорта Urals, а скочий с ним – это только иранская нефть», – сказал по телефону старший аналитик в области энергетики по Ближнему Востоку и Южной Азии Майкл Нэби-Оскоу, сотрудник компании Stratfor.

До санкций

Иранские поставки нефти в Европу достигли 600 тыс. баррелей в день, или 17% всего производства, до того как санкции запретили импорт данного сырья в Европу в 2012



году. После снятия ограничений министр нефти Биджан Намдар Зангане сказал, что приоритетом Национальной иранской нефтяной компании будет возвращение доли на рынке, независимо от влияния на цены.

«Иран будет завоевывать рынок довольно агрессивно, – заявил Bloomberg глава отдела исследований и анализа рынка Gunvor Group Ltd Дэвид Файф. – Они хотят вернуть свои прежние позиции». Бывшие покупатели иранской нефти в Южной Европе уже высказали свою заинтересованность в возобновлении сделок с Тегераном. Hellenic Petroleum SA находится «в процессе инициирования диалога» с иранской Национальной не-

фтяной компанией, равно как и «большинство западных компаний», отметил представитель компании Василис Тсайтас по электронной почте. Hellenic работает на трех из пяти заводов в Греции с общей мощностью 341 тыс. баррелей в день, согласно его веб-сайту.

Иранская альтернатива

«Иранская нефть однозначно будет альтернативой для рассматривания, если санкции будут сняты», – сообщил по электронной почте

Игнасио Родригес Солано, представитель Cia Espanolade Petroleos SAU. Компания имеет три завода в Испании общей мощностью около 520 тыс. баррелей в день. Поставки из Ирана погашают 30% потребности Hellenic в сырье и 15% в CEPESA, и частично были заменены российским экспортом после введения санкций.

Возобновление поставок иранской нефти в Европу окажет давление на цены марки Urals, основного экспортного сорта России, отметил Эханс Уль-Хак, главный аналитик в KBC.

В то время как потеря доходов в Южной Европе достигнет только \$153 млн, или около 0,4% от всего прогнозируемого дохода по рос-

сийскому углеводородному экспорту за год, влияние цен может в конечном итоге распространиться на другие рынки, включая северозапад Европы. В свою очередь, это означает, что окончательные потери «могут быть намного больше», сказал г-н Уль-Хак.

После входа Саудовской Аравии на рынок Польши главным исполнительным директором ОАО «Роснефть» Игорь Сечин на конференции в Москве обвинил конкурентов в «активных поставках» сырья на традиционные для России рынки. В своем экономическом обзоре Банк России заявил, что поставки саудовской нефти в Европу могут представлять «дополнительные риски для российского экспорта, платежного баланса и прежде всего – для бюджета России».

Тем не менее, в то время как крупнейший производитель на Ближнем Востоке, возможно, и готовится к конкурентной войне в Европе, пока это никак отражается на цифрах статистики. По данным Международного энергетического агентства, поставки арабы сырой нефти в Европу составили 780 тыс. баррелей в день в июле, несильно изменившись от показателей второго квартала. Россия же поставляет в два раза больший объем черного золота в данный регион.

Планы Саудовской Аравии по расширению в Европе, скорее всего, останутся в небольших пределах, поскольку Азия все еще предлагает лучшие цены и более удобную транспортировку, сообщил Уль-Хак.

Намерения Ирана по увеличению производства до прежних уровней означают, что «Тегеран будет выходить на новые рынки, включая те, которые традиционно принадлежат России», считает бывший иранский дипломат и директор Varzi Energy Ltd Мехди Варзи.

KAZ Minerals преддрекают уход с биржи

ГМК

Рынок металлов, по мнению выражению аналитиков, неумолимо «медвежий», и в такой ситуации можно объявлять о любых сокращениях, и это никак не повлияет на цены. Аналитики отмечают, что инвесторы не столько обеспокоены, как это можно было предположить, террористическими актами в Париже, сколько сконцентрированы на том, увеличит ли ФРС процентную ставку в декабре. Однако основным фактом продолжающегося падения цен на сырье является слабющий китайский спрос.

Юрий ЦАЙ

На внешних рынках

Неделю назад даже сообщение бельгийской цинковой компании Nyrstar о намерении сократить поставки цинкового концентрата на 400 тыс. тонн оказалось не в состоянии поддержать цены на цинк. Хотя тремя неделями ранее подобное сообщение от Glencore несколько взбудило цветные металлы, в том числе и медь. На утрехтинских торгах, 10 ноября, на Лондонской бирже снижение цен на металлы продолжалось из-за слабых экономических и внешне-торговых данных из Китая. Китайский CPI (индекс потребительских цен) в октябре вырос на 1,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, тогда как PPI (индекс цен производителей) упал на 5,9%, снижаясь вот уже 44 месяца подряд. Импорт меди показал сокращение объемов с 460 тыс. тонн в сентябре до 420 тыс. тонн в октябре.

Тем не менее в среду, 11 ноября, на фоне ослабления курса доллара США к евро цена цинка к окончании сессии на LME скакнула на \$21, достигнув на послеобеденных торгах до \$1 605 с \$1 553,50 за тонну. Цена всех основных металлов, кроме свинца, выросла: медь (+0,26%), алюминий (+0,66%), цинк (+1,12%), никель (+1,74%), олово (+0,68%). Стоимость свинца снизилась на 0,86%.

Впрочем, как показали утренние торги 12 и 13 ноября, это было временным явлением и котировки цветных металлов продолжили снижаться по причине активных продаж на фоне торможения эконо-



Цены на металлы катятся вниз из-за слабющего Китая

номики КНР. Аналитики Barclays прогнозируют дальнейшее снижение стоимости меди в IV квартале по причине ее избытка на рынке в объеме 375 тыс. тонн. Средняя цена ожидается на уровне \$4 850 за тонну. Аналитики ANZ отмечают, что эффект от объявленных Glencore сокращений уже полностью нивелирован и в ближайшем будущем спотовые цены, скорее всего, продолжат идти вниз. Однако в 2016-2017 годах, когда реально проявится эффект от сокращения предложения, эксперты ожидают даже некоторого восстановления цен.

Аналитики также отметили, что в целом на прошлой неделе, впервые с 2009 года, медь продавалась по цене ниже \$5 000 за тонну каждый день. «Все это, – как подчеркивает сырьевой аналитик Barclays Дейв Дэвис, – подтверждает тот факт, что на рынке нарастают «медвежий» настроения по отношению к Китаю и меди».

Между тем в четверг, 12 ноября, Народный банк Китая сообщил, что уровень кредитования в стране резко снизился в октябре после максимумов сентября, указывая на замедление экономики, – в дополнение к череде слабых экономических данных, опубликованных ранее на неделе. Министерство труда США объявило в свою очередь о снижении на 0,4% октябрьского индекса промышленных цен, что говорит о низкой инфляции в стране. Экономисты прогнозировали рост показателя на 0,2%.

В понедельник, 16 ноября, несмотря на рост фьючерсных контрактов на медь на утренней сессии, стоимость меди на Лондонской бирже металлов снизилась по итогам торгов на 2,8% относительно результатов пятницы, до \$4 690 за тонну. Как подчеркнул аналитик Guotai Junpan Futures Цзи Сяньфей, инвесторы не столько обеспокоены, как это можно было предположить, террористически-

о возможным делистинге акций с LSE. Ведущий эксперт «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов объясняет снижение стоимости бумаг неблагоприятной ценовой конъюнктурой на рынке меди. Тем не менее аналитик исключает возможность проведения делистинга акций. В компании KAZ Minerals также опровергают информацию о возможном уходе с биржи. «Информация о предполагаемом делистинге не соответствует действительности», – подчеркнули в компании.

Другое подразделение некогда единого «Казхмыса» 12 ноября провело производственное совещание, на котором официально была озвучена информация о создании горно-производственного комплекса ТОО «Корпорация «Казхмыс», генеральным директором которого назначен Саят Бакиров и обогатительно-производственного комплекса под руководством генерального директора Ардагера Аринова. Генеральный директор ТОО «Корпорация «Казхмыс» Бахтияр Крыкпшев, отметив ухудшение показателей по технике безопасности, подчеркнул, что несмотря на падение цен на мировом рынке, корпорация не будет снижать темпов. «В такое время выживают только те компании, которые не останавливают свою работу», – объяснил гендиректор.

В то же время АО «Шубаркольский мир», входящее в Евразийскую группу, в октябре установило рекорд, добыв 1,3 млн тонн угля, что на 153 тыс. тонн больше предыдущего максимума, установленного в сентябре. АО «Шубаркольский мир», отменив в этом году свое 30-летие, в последние годы постоянно наращивает объемы добычи высококачественного угля. Только в этом году потребителям было отгружено 1,2 млн. тонн продукции.

В понедельник, 16 ноября, российская компания Polymetal International объявила о завершении ТЭО проекта «Кызыл» в ВКО. Вероятные рудные запасы месторождения Бақырчак проекта «Кызыл» составили 29,2 млн тонн руды со средним содержанием золота 7,7 г на тонну сырья. Первые 10 лет месторождение Бақырчак будет разрабатываться открытым способом, с производительностью 1,8 млн тонн руды в год. Далее работы перейдут на подземную добычу с производительностью 1,2 млн тонн в год. Первоначальные капитальные затраты по проекту «Кызыл» оцениваются в \$328 млн. Polymetal планирует начать полномасштабное строительство во втором квартале 2016 года, переработку – во второй половине 2018 года.

Далее, уже на этой неделе, аналитики подсчитали, что акции KAZ Minerals на Казахстанской бирже (KASE) с начала года подешевели на 40,2%, а на Лондонской фондовой бирже (LSE) аж на 69,3%. Столь резкое снижение котировок спровоцировано слухи

Каковы последствия повышения акциза на бензин?

Цена на отечественный бензин неконкурентоспособна по сравнению с импортом из-за создания неравных условий на рынке Казахстана

Принятое на днях постановление правительства об увеличении в 2,3 раза ставки акцизов на отечественный бензин не предполагает повышение акциза на импортные нефтепродукты. Принимая во внимание грядущее сезонное снижение спроса на ГСМ как в Казахстане, так и в соседней России, местные производители могут оказаться в крайне невыгодном положении. Импортное топливо, по-прежнему облагаемое низкой ставкой акциза, может заполнить рынок, лишив возможности казахстанских поставщиков реализовать свою продукцию.

Отметим, что в последнее время на оптовом рынке нефтепродуктов наблюдалось «сезонное» понижение цен на ГСМ: например, в ноябре цена снизилась на 4% по сравнению с октябрём. Однако принятое на днях постановление правительства об увеличении ставки акцизов, поставило на этой положительной тенденции «крест». Если следовать логике, то «оптовики» должны были поднять

цены. Но в этом случае местные производители не смогут составить конкуренцию с импортом российских продуктов. Получается, что на рынке созданы неравные условия для отечественных и импортных оптовых поставщиков.

Такое положение вещей может негативно отразиться на всей отрасли. До недавнего момента поставка сырья на внутренний рынок давала возможность нефтяникам поддерживать на заданном уровне темп добычи, ведь сокращение производства неминуемо влечет за собой и сокращение рабочих мест. Нефтяники и без того сейчас работают в жестких рамках, поэтому компенсировать акциз за свой счет не в состоянии. Во-первых, за последний год нефть подешевела почти на 60% – еще в ноябре 2014-го Brent продавался в среднем по \$79 за баррель. А 16 ноября текущего года цена нефти Brent на мировых рынках составила \$40,4 – такого низкого показателя рынок не видел с 2009 года. Во-вторых, экспортные таможенные пошлины на нефть и темные нефтепродукты в Казахстане завышены и составляют \$60 за тонну (столько же, сколько в 2013 году, когда Brent стоил \$109 за баррель). Отметим, что экспортные пошлины составляют до 40% от нетбэка (чистой

производственной стоимости) нефтепользователей. Добавим к этому действующий пять лет запрет на вывоз из страны светлых нефтепродуктов, в том числе и дизтоплива, не пользующегося спросом на внутреннем рынке большую часть года. 10%-й рост тарифов на транспортировку нефти по магистральным нефтепроводам, а также внушительное повышение тарифа отечественных НПЗ за переработку нефти. И все это на фоне сгущающихся туч над мировой экономикой. Во времена высоких цен на энергоносители государство снимает с нефтяников сверхдоходы, но в неблагоприятный период стоило бы пересмотреть налоговую политику. Об этом в СММ не раз заявляли эксперты, однако пока изменений не происходит. Более того, принимаемые решения лишь нагнетают обстановку. К примеру, добавив проблем продвигаемое министерством финансов Казахстана обязательное оснащение с 2016 года резервуаров производственных объектов производителей нефтепродуктов, баз нефтепродуктов и заправочных станций контрольными приборами учета. По данным участников рынка, оборудование бюджет-статистической нефтебазы средне-стоить ее владельцу около \$500

тыс. Вполне вероятно, что это отразится и на потребителях.

Слову, к повышению акцизов на бензин подвигло необходимость в сокращении маржи поставщиков ГСМ – именно такое объяснение дал министр национальной экономики Казахстана Ерболат Досаев. Маржа эта, по его словам, сформировалась из-за отказа от госрегулирования цен на АИ-92. Однако, по мнению ряда экспертов, истинная причина – в необходимости пополнения бюджета. Доходы казны ниже ожидаемых, вот и изыскиваются дополнительные средства. Сверхдоходы оптовиков, как и утверждение о том, что введение новой ставки акциза снизит их, – всего лишь миф. Оптовая цена топлива на 61% состоит из цены производителя нефти, на 22% – из стоимости переработки, 16% приходится на налоги. Оставшийся 1% – это и есть «колоссальный» доход оптового поставщика. К тому же, принимая в расчет действующие курсы валют, цена на АИ-92 за последнее время не только не выросла, но еще и снизилась в два раза. В 2014-м литр самой ходовой марки топлива стоил 128 тенге при курсе USD/KZT 150 тенге или 85 центов. Сегодня литр АИ-92 стоит 40 центов.

КОМПАНИИ И РЫНКИ

Неоднозначный обменник

Аналитика

Сложившаяся ситуация на валютном рынке РК, заметно увеличила объем операций с иностранными валютами, вынуждая население испытывать шок от неопределенности, скупать инвалюту. Так, по данным Национального банка Республики Казахстан, по итогам сентября 2015 года всего по республике обменными пунктами было куплено 1 117 млн единиц валюты в USD и продано 1 525 млн единиц. Для сравнения в 2014 году всего за сентябрь было куплено 862 млн единиц валюты в USD, продано 1 432 млн ед. Прирост по объему покупки USD составил 30%, по сравнению с сентябрем 2014 года составил 30%, по сравнению с сентябрем 2014 года составил 30%.



Доллар в рост, налогов меньше

Область приходится 11% от всех операций в валюте RUR, чуть меньше, а именно 9% от общего объема занимает Павлодарская область и 8% за Костанайской областью. Доля Карагандинской и Северо-Казахстанской области составляет 6%. В целом на территории Республики Казахстан зарегистрировано 933 обменных пункта. Из них наибольшее количество обменных пунктов расположено в Алматы, его доля - 21% от общего количества, что составляет 200 обменных пунктов, 16% занимает Южно-Казахстанская область, там количество обменных пунктов составляет 146 единиц. В городе Астана расположено 73 обменных пункта, удельный вес составляет 8%, 7% от общего количества - это обменные пункты Алматинской области Восточного Казахстана, что составляет 68 и 63 пунктов, соответственно. Как говорилось выше, наибольшая доля операций проводится в Алматы, 48% от общего объема приходится на Южную столицу. Астана занимает 16%, Карагандинская область - 6%, 4% всех операций евро проводится в Южно-Казахстанской области, 18% в объеме купли/продажи рублею. Астана занимает 16%, Карагандинская область - 6%, 4% всех операций евро проводится в Южно-Казахстанской области, 18% в объеме купли/продажи рублею.

Сложившаяся ситуация на валютном рынке РК, заметно увеличила объем операций с иностранными валютами, вынуждая население испытывать шок от неопределенности, скупать инвалюту. Так, по данным Национального банка Республики Казахстан, по итогам сентября 2015 года всего по республике обменными пунктами было куплено 1 117 млн единиц валюты в USD и продано 1 525 млн единиц. Для сравнения в 2014 году всего за сентябрь было куплено 862 млн единиц валюты в USD, продано 1 432 млн ед. Прирост по объему покупки USD составил 30%, по сравнению с сентябрем 2014 года составил 30%, по сравнению с сентябрем 2014 года составил 30%.

Сложившаяся ситуация на валютном рынке РК, заметно увеличила объем операций с иностранными валютами, вынуждая население испытывать шок от неопределенности, скупать инвалюту. Так, по данным Национального банка Республики Казахстан, по итогам сентября 2015 года всего по республике обменными пунктами было куплено 1 117 млн единиц валюты в USD и продано 1 525 млн единиц. Для сравнения в 2014 году всего за сентябрь было куплено 862 млн единиц валюты в USD, продано 1 432 млн ед. Прирост по объему покупки USD составил 30%, по сравнению с сентябрем 2014 года составил 30%, по сравнению с сентябрем 2014 года составил 30%.

налоговых выплат за 2015 год по состоянию на сегодняшний день уже показывает значительный прирост в 2,95 раза по сравнению с итоговим показателем за 2014 год. Третью строчку рейтинга занимает сеть «Алдин Эксчейндж», число обменных пунктов которой составляет - пять единиц. С начала года всего компанией было выплачено налогов на сумму 7,69 млн тенге. Исходя из данных по выплатам за 2013 и 2014 годы, прирост по сравнению с предыдущим годом составил 78,06%.

Сложившаяся ситуация на валютном рынке РК, заметно увеличила объем операций с иностранными валютами, вынуждая население испытывать шок от неопределенности, скупать инвалюту. Так, по данным Национального банка Республики Казахстан, по итогам сентября 2015 года всего по республике обменными пунктами было куплено 1 117 млн единиц валюты в USD и продано 1 525 млн единиц. Для сравнения в 2014 году всего за сентябрь было куплено 862 млн единиц валюты в USD, продано 1 432 млн ед. Прирост по объему покупки USD составил 30%, по сравнению с сентябрем 2014 года составил 30%, по сравнению с сентябрем 2014 года составил 30%.

Доля налоговых выплат обменными пунктами Алматы, в общем объеме налогов и других платежей в государственный бюджет (в млн тенге)

Table with 4 columns: год, сумма налоговых поступлений от Алматы в госбюджет, сумма налоговых выплат обменных пунктов, доля. Rows for 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, and Янв-сент 2015.

Топ-30 обменных пунктов Алматы по объему выпланных налогов и других платежей в бюджет (в тыс. тг.)

Table with 7 columns: №, Наименование компании, Кол-во обменных пунктов, В 2013 году, В 2014 году, изм. 2014/2013 г., изм. 2014/2013 г. (%), по сост на 10.11.2015. Lists top 30 exchange points.

* Составлено Kursiv Research по данным Нацбанка и КДР РК

на то, что объем налоговых отчислений 2014 года сократился на 12,5%, по сравнению с 2013 годом. На сегодняшний день наблюдается прирост отчислений на 45,3%.

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

www.kursiv.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ: ВЫШЕ ВСЯКИХ ОЖИДАНИЙ >>> [стр. 10]

БАНКИ И ФИНАНСЫ: МИРОВОЙ ГИГАНТ ЗАМЕДЛЯЕТ ОБОРОТЫ >>> [стр. 11]

РИТЕЙЛ: КУРИЛЬЩИКОВ УДАРЯТ ПО КОШЕЛЬКУ >>> [стр. 13]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ: ДЮРЕР И РЕМБРАНД ИШУТ ХОЗЯИНА >>> [стр. 16]



Где в Казахстане верят банкам

Инфографика

Вклады физических лиц и небанковских юридических лиц в банки РК по состоянию на 1 октября 2015 года составили 8,80 трлн тенге, что на 864,95 млрд тенге или на 10,90% больше по сравнению с данными месяца ранее и на 1,78 трлн тенге или на 25,49% больше соответствующего периода прошлого года.

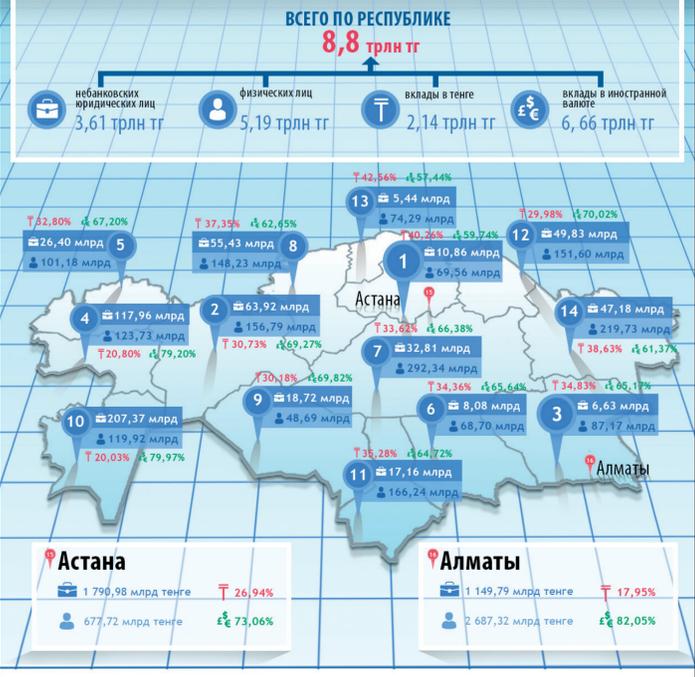


К тому же в Алматы самый низкий объем тенговых вкладов, на долю которых приходится всего 17,95% или 668,87 млрд тенге. Остальные 82,05% или 3,15 трлн тенге приходится на долю вкладов в инвалюте. Алматы больше всего вкладов в инвалюте, на ее долю приходится 292,34 млрд тенге. В столице наибольший объем вкладов приходится на долю небанковских юридических лиц, что составляет 1,80 трлн тенге, и это чуть ли не единственный регион, где вклады юрлиц превышают вклады физических лиц. Объем вкладов физических лиц составил 677,72 млрд тенге. Что касается валютных вложений денег, то уровень доверия к тенге здесь выше среднего. Их соотношение составляет 26,94% (665,15 млрд тенге) и 73,06% (1,80 трлн тенге) в национальной и иностранной валюте соответственно. При этом в столице наблюдается самый высокий отток вкладов в наличную валюту. За год их объем сократился на 533,34 млрд тенге, в то время как

вклады в иностранной валюте увеличились на 852,63 млрд тенге. 3,72% от всех вкладов приходится на Мангистаускую область, это на 31,49 млрд тенге больше показателя годом ранее. Вклады небанковских юридических лиц сократились на 9,98 млрд тенге и составили 32,81 млрд тенге, то вклады физических лиц увеличились на 63,71 млрд тенге до 292,34 млрд тенге. Соотношение тенговых и вкладов иностранной валюты составило 33,62% (109,31 млрд тенге) и 66,38% (215,84 млрд тенге) соответственно. Следом по объему вкладов в размере 266,91 млрд тенге и с долей 3,03% в общем объеме вкладов составили остальные 79,97% или 261,74 млрд тенге. Вклады Карагандинской об-

ласти незначительно отстает от Мангистауского региона. Здесь их объем составил 325,151 млрд тенге, что на 53,73 млрд тенге больше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Если вклады небанковских юридических лиц региона за год сократились на 9,98 млрд тенге и составили 32,81 млрд тенге, то вклады физических лиц увеличились на 63,71 млрд тенге до 292,34 млрд тенге. Соотношение тенговых и вкладов иностранной валюты составило 33,62% (109,31 млрд тенге) и 66,38% (215,84 млрд тенге) соответственно. Следом по объему вкладов в размере 266,91 млрд тенге и с долей 3,03% в общем объеме вкладов составили остальные 79,97% или 261,74 млрд тенге. Вклады Карагандинской об-

Вклады юридических и физических лиц по РК по состоянию на 01.10.2015 г.



Кризис благотворно действует на казахстанский рынок e-commerce

Онлайн

За последние три года рынок электронной коммерции в Казахстане вырос в 3,5 раза, чему способствовало глубокое проникновение Интернета. Даже несмотря на изменившуюся экономическую ситуацию, представители российской компании KuriVip Group, ожидают, что в ближайшие годы отрасль продолжит активно развиваться. Об этом они сообщили на пресс-конференции, прошедшей в Алматы 17 ноября.



Все больше торговцев уходит в Интернет

электронной коммерции. Потребительские доходы в этот период стали снижаться, доля импульсных покупок сокращается в разы, а каждое решение о покупке требует от покупателя более взвешенного, обдуманного и рационального. Тем не менее, если одного кризиса ведет к краху, то для сферы e-commerce кризис является драйвером роста. В 2015 году общие продажи KuriVip Group офис компании. По словам генерального директора онлайн-агентства Юлии Земляниковой, на сегодняшний момент количество имеющихся доступ к Сети казахстанцев оценивается примерно в 10 млн человек. Большая часть интернет-покупателей находится в ключевых городах Казахстана, в особенности в Алматы и Астане. Изучая предпочтения казахстанцев, в компании сделали вывод, что местные клиенты приоткрыты в выборе одежды - предпочитают качественные лекала, обращают внимание не на то, из какого материала она сделана. Расплатившись за покупки, сделанные онлайн, жители Казахстана в основном предпочитают наличным, в отличие от жителей Европы, которые практически в 100% случаев используют банковскую карту. Коммерческий директор KuriVip Group Юлия Денищикова объяснила, как кризис повлиял на рынок

компании KuriVip Group, является рост числа заказов, делающихся с мобильных устройств и трансграничная торговля. Первый тренд подтверждается даже тем, что по результатам прошлого года планшетов было продано намного больше, чем ноутбуков. Эта тенденция подталкивает интернет-магазины к разработке мобильных версий своих сайтов. Компания KuriVip Group получает порядка 40% заказов через мобильные устройства и приложения, а в следующем году хочет довести этот показатель до 50%. Что касается трансграничной торговли, то в России, к примеру, по итогам 2014 года, ее доля в общем объеме рынка e-commerce достигла 15% с показателем более 85 млрд рублей. Основная категория товаров, реализуемых через Интернет - это fashion-одежда и обувь. По прогнозам представителей KuriVip Group, в течение последующих пяти лет рынок e-commerce в Казахстане будет находиться в активной фазе роста. Говоря о том, как кризис повлияет на поведение клиентов, они поделились ожиданиями, что те, кто предпочитает покупать через Интернет - это fashion-одежда и обувь. А вот клиенты в middle-сегменте, даже если сумма стоит 300 евро и есть возможность купить ее за 100 евро, но, только подождав 2-3 месяца, клиента это не устроит, - привела пример Юлия Земляникова. Другими глобальными трендами на рынке электронной коммерции, как поведали представители

Справка «Къ»

Официальные данные по объему рынка e-commerce нет, в связи с отсутствием технологий расчета, но по некоторым оценкам в 2015 году доля электронной коммерции может достичь 4% от всего рынка ритейла в республике. По данным Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции только за прошлый год число транзакций в казахстанских интернет-магазинах увеличилось в три раза с 10% до 29%.



Это верно для Казахстана. И для компании «Шеврон». Поэтому мы инвестируем в людей. Делимся знаниями и опытом. Воспитываем настоящих лидеров. Сегодня 3 из 4 наших менеджеров - это казахстанцы. Они укрепляют позиции нашей компании. Ими гордится вся страна. Узнайте больше на сайте www.ChevronKazakhstan.com

CHEVRON и CHEVRON Мобилар являются зарегистрированными торговыми знаками Chevron Intellectual Property LLC. HUMAN ENERGY является торговым знаком Chevron Intellectual Property LLC. © 2014 Корпорация Chevron U.S.A. Inc. Все права защищены.

Сильные кадры. Блестящее будущее.

МЫ СОГЛАСНЫ.

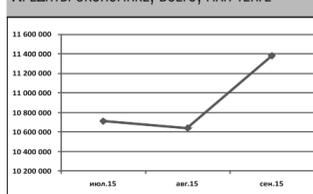
Адилгер Даулетьяров Директор TOO Novus Sealing Caspian

Евгений Легин Генеральный менеджер Атырауского завода трубопроводной арматуры Подразделение «Шеврон» в Казахстане

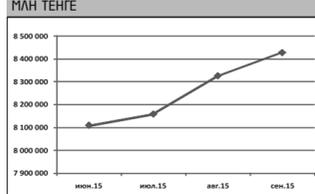
Kursiv Research

БАНКИ И ФИНАНСЫ

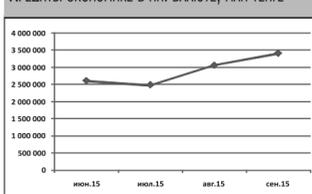
КРЕДИТЫ ЭКОНОМИКЕ, ВСЕГО, МЛН ТЕНГЕ



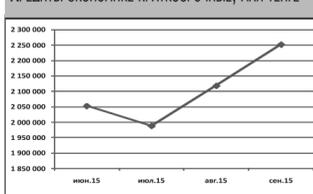
КРЕДИТЫ ЭКОНОМИКЕ В НАШ. ВАЛЮТЕ, МЛН ТЕНГЕ



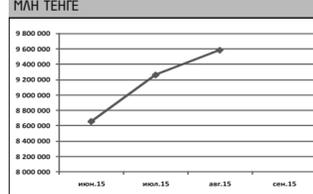
КРЕДИТЫ ЭКОНОМИКЕ В ИН. ВАЛЮТЕ, МЛН ТЕНГЕ



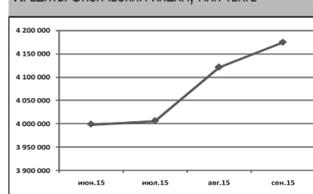
КРЕДИТЫ ЭКОНОМИКЕ КРАТКОСРОЧНЫЕ, МЛН ТЕНГЕ



КРЕДИТЫ ЭКОНОМИКЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ, МЛН ТЕНГЕ



КРЕДИТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ, МЛН ТЕНГЕ



Нацбанк не будет мешать курсу тенге

Регулирование

Действия Национального банка в дальнейшем будут направлены на сокращение прямого вмешательства в процесс курсообразования. Национальный банк не будет мешать фундаментальному тренду, но при этом обеспечит недопущение резких и дестабилизирующих изменений обменного курса. Об этом в ходе расширенного заседания правительства в Акорде заявил председатель Национального банка Казахстана Данияр Акишев.



Динара ШУМАЕВА

Нацбанк будет сокращать прямое вмешательство в процесс курсообразования

Напомним, что 18 ноября в Астане состоялось расширенное заседание правительства с участием президента страны, на котором обсуждалось текущее состояние в экономике и пути выхода из кризиса.

В частности, в докладе выступил новый глава Национального банка Данияр Акишев. Он начал с разъяснения новой денежно-кредитной политики регулятора, направленной прежде всего на сохранение низкого уровня инфляции и рыночного курсообразования тенге.

«Стабильность цен – главный приоритет Национального банка. В этой связи для достижения низкого уровня инфляции будет проведен целый комплекс мероприятий в рамках денежно-кредитной политики, включая вопросы регулирования процентных ставок, тенговой ликвидности и гибкого обменного курса», – сказал Данияр Акишев.

По данным Нацбанка, за 10 месяцев 2015 года инфляция составила 8,2%, что соответствует 9,4% в годовом выражении. При этом до августа 2015 года низкий уровень инфляции обеспечен в основном ограничением денежного предложения и сокращением монетизации экономики, что привело к снижению кредитования. Основной прирост цен произошел в октябре (за месяц – 5,2%) в результате влияния ослабления тенге в августе и сентябре 2015 года.

По сообщению Данияра Акишева, к концу 2015 года инфляция превысит прогноз в размере 6–8%, ранее установленный Национальным банком.

«Поэтому мы ожидаем, что в 2016 году уровень инфляции будет находиться ближе к верхней границе коридора, предусмотренного прогнозом правительства и Национального банка в 6–8%», – сказал глава Нацбанка.

Что касается курса тенге, Данияр Акишев считает, что вероятность существенного изменения курса в ближайшее время незначительна.

«Большинство негативных сценариев уже реализовались. Стоимость барреля нефти опустилась с \$110 до \$44, курс российского рубля снизился с 34 до 65 рублей за доллар, происходит замедление темпов роста китайской экономики. Привлекательность тенговых инструментов с точки зрения доходности сейчас достаточно высокая», – уточнил он.

По его словам, с 5 ноября 2015 года Национальный банк сократил свое участие на валютном рынке.

«Мы дали возможность рынку самостоятельно найти баланс спроса и предложения. Подобная политика обеспечивает сохранение золотовалютных резервов и своевременное достижение адекватного уровня конкурен-

тоспособности отечественных производителей», – сказал Данияр Акишев.

По его словам, действия Нацбанка и в дальнейшем будут направлены на сокращение прямого вмешательства в процесс курсообразования.

«Национальный банк не будет мешать фундаментальному тренду, но при этом обеспечит недопущение резких и дестабилизирующих изменений обменного курса», – подчеркнул глава Нацбанка.

Новый глава Нацбанка также пообещал расширить список инструментов по кредитованию экономики и предоставление ликвидности.

«По мере стабилизации инфляции и ситуации на валютном рынке Национальный банк расширит потенциал инструментальной денежно-кредитной политики в части предоставления рынку ликвидности», – заключил Данияр Акишев.

Выше всяких ожиданий

Банк

Народный банк Казахстана представил отчетность за 3-й квартал 2015 года. Чистая прибыль банка выросла на 31,2% по сравнению с 2014 годом. Банк демонстрирует здоровый рост, даже несмотря на переоценку доходов банка за счет валютных позиций в результате падения тенге.

Ольга КУДРЯШОВА



Народный добавил оптимизма финансовому сектору

Председатель правления Народного банка Умут Шахметов отметил, что рост активов в банковском секторе на 40% в большей степени объясняется переоценкой валютных активов в результате девальвации. «Цифры немного искажены за счет переоценки валютных депозитов и активов на балансах, поэтому это требует уже более подробного анализа, и внутри каждого банка нужно смотреть, какая доля депозитов была в валюте, какая доля кредитов», – отметила банкир.

Спикер рассказала, что активы банка с учетом девальвации выросли на 35%, составив 3793 млрд тенге, без учета девальвации рост составляет 16,8%. По кредитному портфелю брутто рост с начала года на 17,1%, или 2265 трлн тенге, без учета девальвации – 5,4%. По чистым кредитам прирост составил 5,6% с начала года, а с учетом девальвации – 19,4%, или 1967 трлн тенге.

«Если говорить о вышечных цифрах, то в целом ситуация у Halyk Group хорошая, мы показываем здоровый рост», – отметила г-жа Шахметова.

Банкир рассказала, что банку удалось восстановить лидирующие позиции по уровню розничных депозитов. «На 1 июля Халык банк потерял первое место на рынке по розничным депозитам, в результате слияния БТА и Казкоммерцбанка, однако в октябре банк восстановил позиции, и на сегодняшний день Халык банк является первым по объему розничных депозитов, доля на рынке приросла на 2%», – добавила она.

Г-жа Шахметова отметила, что при резонансных событиях на рынке в банке всегда наблюдается приток клиентов. «В рамках депозитов, если говорить по разбивке, то у нас 75% в розничном портфеле депозитов находятся в долларах, 25% – в национальной валюте, на 1 октября долларизация увеличилась», – сообщила она. В корпоративном бизнесе общая цифра составляет 34% в долларах. Общая цифра по депозитам в долларах составила 67%. Провизии по портфелю снизились по отношению к полугодью и составили 13,1%, уровень NPL снизился на 0,5% – с 13,3% на 1 июля до 12,8% на 1 октября. «За два года в банке было списано проблемных кредитов на сумму около 110 млрд тенге, 2 млрд было списано в течение третьего квартала 2015 года», – рассказала председатель правления банка.

Чистая прибыль по сравнению с 2014 годом осталась на прежнем уровне и составила 92 млрд тенге по результатам 3-го квартала. По сравнению с 3-м кварталом 2014 года прирост составил 31,2%. «Если исключить в цифрах 2014 года влияние пенсионного фонда (в первом квартале 2014 года банк еще владел своим пенсионным фондом), то чистая прибыль в 2015 году составляет 92 млрд, а в 2014 году она составила бы 83,3 млрд тенге. Таким образом, здоровый прирост по чистой прибыли без учета пенсионного фонда год к году составил 10,4%», – пояснила она.

Чистый процентный доход увеличился на 17% и составил 114,3 млрд тенге. Транзакционный банкинг вырос на 14,2%, составив 38,9 млрд тенге. Возвратность на активы за 9 месяцев составила 25,5%, за аналогичный период 2014 года цифра находилась на уровне около 30% с учетом доходов пенсионного фонда. Чистая маржа увеличилась и составила 6,5% вместо 5,6% в 2014 году.

Заместитель председателя правления банка Марат Альменов отметил, что за три квартала 2015 года по розничному кредитованию банк выдал 236 тыс. займов на общую сумму около 240 млрд тенге, что на 35% больше аналогичного показателя 2014 года. «Увеличение произошло практически по всем статьям кредитования: ипотека, автокредитование, потребительские и беззалоговые займы. Благодаря этому банку удалось увеличить свою долю на рынке кредито-

вания на 2,5%, и мы занимаем практически лидирующие позиции, наша доля составила 15,7% на рынке розничного кредитования», – отметил г-н Альменов.

Кроме этого, спикер рассказал о ходе реализации двух государственных программ: программы поддержки отечественных автопроизводителей, или программы льготного кредитования, а также программы по рефинансированию ипотечных займов.

По программе автокредитования, стартовавшей в апреле 2015 года, Народному банку был выделен лимит 4 млрд тенге. На сегодняшний день в банке принято 1800 заявок на сумму 4,4 млрд тенге, одобрено и выдано уже около тысячи заявок на сумму 3,1 млрд тенге. Г-н Альменов рассказал, что также рассматривается выделение дополнительных средств на продолжение программы банку и уже в ближайшее время состоится заседание государственной комиссии по распределению дополнительных денег.

Что касается программы по рефинансированию ипотечных займов, в рамках которой банку было предоставлено 33,6 млрд тенге, то в настоящее время банк лидирует по освоению программы. Первое заявление по программе было принято 24 июня. Принято более двух тысяч заявок на сумму 10,8 млрд тенге, банком одобрено 1600 заявок на сумму 8 млрд тенге и фактически рефинансировано 1300 заявок на сумму 5,7 млрд тенге. Он отметил, что по некоторым категориям тенговые займы составляют всего 28%, основная часть рефинансируемых заявок – валютные. От заемщиков, относящихся к социально уязвимым слоям населения, принято 240 заявок на сумму 1 млрд тенге, а большую часть – 600 заявок – составляют проблемные, на сумму 5 млрд тенге. Он отметил, что не все заемщики подпадают под условия программы. Около 70% заемщиков, получивших отказ

по рефинансированию, не проходят по пункту единственного жилья, многие заемщики имеют дополнительные земельные участки или дачи. 10% клиентов получили отказ в результате несоответствия по жилой площади. По условиям программы, установленным Нацбанком, она должна составлять 120 кв. м. Имели место и случаи добровольного отказа заемщиков от рефинансирования, что составляет 7% от общего числа. В эту категорию попали заемщики, у которых остаток судовой задолженности составляет 500 тыс. тенге и меньше, а также заемщики, находящиеся в бракоразводном процессе, продающие имущество и так далее.

По программе по компенсации вкладов в банке принято и оформлено 39 240 депозитов на сумму 17,7 млрд тенге. По условиям программы компенсации могут получить клиенты, чей остаток по вкладу составлял 1 млн тенге и менее, программа действует до 1 декабря 2015 года. Г-н Альменов отметил, что существенные изменения в 3-м квартале произошли по дистанционным каналам и услугам. «Мы запустили абсолютно новый интернет-банкинг для физических лиц – мобильную версию интернет-банкинга», – отметил он.

1 октября банк запустил новое приложение для телефонов на платформе Android и iOS. «Мы считаем, что по количеству скачиваний и по рейтингу за третий квартал мы находимся в разделе финансовых лидеров. Наши клиенты скачивают и оценивают новые возможности банкинга», – подчеркнул зампред.

Общее количество клиентов мобильного банкинга на 1 октября составляет 1140 млн пользователей, количество зарегистрированных пользователей по интернет-банкингу – 616 тыс. клиентов, добавил он.

По мнению аналитиков «Асыл-Инвест», эти результаты позитивны для долевых инструментов банка. «Отчетность показала, что качество активов банка устойчиво в нынешних негативных макроэкономических условиях, и этот год будет не менее удачным, чем прошлый с точки зрения прибыльности», – отмечают они. Аналитики предполагают, что результаты по прибыли могут превысить текущий прогноз руководства банка в 100 млрд тенге. По их подсчетам, за последние четыре отчетных квартала чистая прибыль банка составляет 112,9 млрд тенге. Они также подчеркивают, что банк получает дополнительные доходы от переоценки финансовых инструментов за счет ослабления тенге в 4-м квартале текущего года до отметки выше 300 тенге.

Бизнес пострадал от девальвации тенге

Девальвация

По итогам 3-го квартала в Казахстане резко выросло число предприятий, испытавших негативное влияние на хозяйственную деятельность вследствие девальвации тенге. Такие результаты показал конъюнктурный опрос предприятий реального сектора экономики за 3-й квартал 2015 года, опубликованный на сайте Национального банка.

Динара ШУМАЕВА



Количество предприятий, пострадавших от девальвации, выросло в 2 раза

продукцию, ухудшении условий кредитования и сохранении высоких процентных ставок по кредитам в тенге.

Доля убыточных и низкорентабельных предприятий в среднем по реальному сектору снизилась ввиду некоторого увеличения рентабельности продаж в обрабатывающей отрасли. Вместе с

тем предприятия ожидают продолжения негативной тенденции в 4-м квартале 2015 года в связи с ожидаемым снижением спроса на производимую продукцию.

В 3-м квартале 2015 года снижение объема производства предприятий продолжилось (ДИ = 47,2). В 4-м квартале 2015 года предприятия ожидают про-

должения замедления объема производства (ДИ = 47,4). Уровень загрузки производственных мощностей предприятий в 3-м квартале 2015 года увеличился: доля предприятий, производственных мощностей практически не изменилась и составила 14,1%, доля предприятий, имеющих загрузку производственных мощностей менее 50%, снизилась до 33,1%.

В 3-м квартале 2015 года задолженность предприятий по кредитам банков увеличилась: ДИ = 51,5. Активы предприятий увеличились до 52,2 (с 49,7 во 2-м квартале 2015 года), собственный капитал снизился: ДИ = 47,0 (49,8 во 2-м квартале 2015 года).

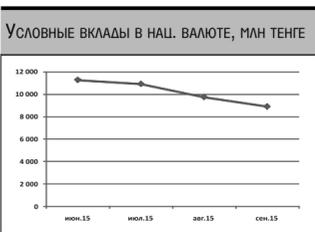
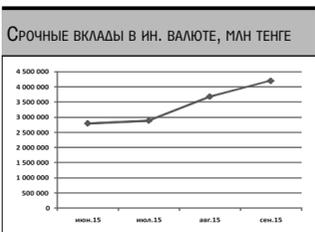
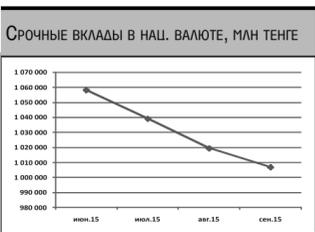
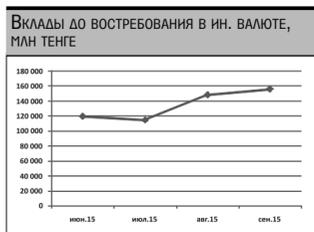
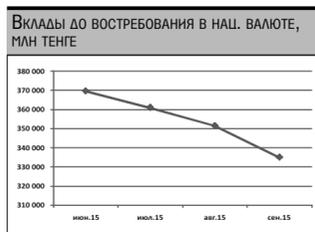
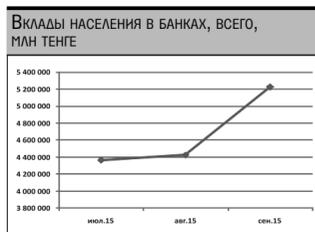
В 3-м квартале 2015 года объемы депозитов предприятий в банках в целом по экономике снизились (ДИ = 49,9). Крупные предприятия также снизили объемы депозитов в банках до 49,5 (с 51,6 во 2-м квартале 2015 года). Предприятия в 4-м квартале 2015 года ожидают дальнейшего снижения объемов депозитов.

Основные тенденции в реальном секторе	
Конъюнктура спроса и цен на готовую продукцию, сырье и материалы	Оценка деловой активности предприятий и эффективности производства
Спрос на готовую продукцию продолжил снижение ↓	Загрузка производственных мощностей увеличилась ↑
Цены на сырье и материалы остались в области роста ↓	Объемы производства находятся в области снижения ↓
Оценка финансово-экономического состояния предприятий	Влияние банковской системы
Увеличилась доля низколиквидных предприятий ↓	Инвестиционная активность предприятий увеличилась ↑
Рентабельность продаж снизилась ↓	Доля предприятий, которым отказано в кредите, увеличилась ↓
Влияние изменений валютного курса	Разрыв между фактической и приемлемой процентной ставкой кредитования в тенге остаётся высоким ↓
Резко увеличилась доля предприятий, отметивших наличие негативного влияния изменения курса тенге к USD, EURO и RR ↓	

↑ - позитивное изменение ↓ - негативное изменение

НОВОСТИ ВСЕЙ СТРАНЫ

NUR.KZ



Обвалит ли рынок акций ставка ФРС?

Регулирование

Ожидаемое повышение ставки ФРС в декабре 2015 года не обязательно повлечет за собой коррекцию рынка акций США, многие будут зависеть от последующих действий Физрезерва. Однако повышение ставки приведет к дальнейшему укреплению доллара по отношению к национальным валютам мира. К такому мнению пришли большинство опрошенных аналитиков в Казахстане.

Динара ШУМАЕВА



Повышение ставки ФРС еще не означает коррекцию рынка

регулятором не столь высока и находится в районе 40%. Оценки в размере 70% опираются на хорошее состояние рынка труда, однако инфляция продолжает оставаться достаточно низкой, что может оказать влияние на решение ФРС», — считает он.

Аналитик также подчеркивает, что состояние подкрепляет и европейских экономик продолжает оставаться слабым. По его мнению, это скажется на оценке членами ФРС рисков для экономики США со стороны внешних рынков, что станет сдерживающим фактором.

Ерлан Абдикаримов также достаточно скептически оценивает возможность повышения ставки в декабре, поскольку считает, что целевые показатели, на которые ориентируется ФРС, еще не достигли необходимых уровней. «Целевыми уровнями для ФРС является достижение 2%-го уровня инфляции при улучшении показателей занятости и темпов роста ВВП. С этой точки зрения ВВП и безработица находятся на комфортных уровнях, однако инфляция все еще не выросла до нужного уровня. По данным ОЭСР, в сентябре инфляция сползла ниже желаемых уровней практически во всех развитых экономиках мира», — говорит он.

По его словам, еще одним доводом против повышения ставки является волатильность фондовых рынков. «Все мы видели снижение индекса S&P 500 на ожиданиях повышения ставки в октябре, после чего рынок резко начал расти. Поэтому вероятность повышения ставки на декабрьском заседании пока оценивается нами как низкая», — считает эксперт.

Что будет с акциями США?

Опрошенные аналитики не ждут резкой коррекции рынка акций США, поскольку считают, что этот сценарий уже заложен в существующей динамике рынка. «Сам подъем ставки, в случае если он произойдет, в моменте вряд ли станет спусковым крючком для сильного снижения мировых рынков, учитывая готовность игроков к этому событию», — комментирует Богдан Зварич. По словам Анаеса Калдыбаева, ФРС вполне ясно и своевременно информирует о своих планах и игроки рынка уже учли предстоящие изменения в своих страте-

гиях, поэтому резких коррекций на рынке акций не ожидается. По мнению Ерлана Абдикаримова, даже если ставку начнут повышать в декабре, это не обязательно означает автоматическую коррекцию рынков. «Что мы видим сейчас. Да, ФРС может начать цикл повышения ставок, однако доллар на данный момент не является базовой валютой фондирования на финансовых рынках. Если посмотреть на опыт конца 90-х годов и на 2003–2008 годы, то рынки начинали падать после последовательной серии повышения ставок, что занимало в среднем от одного года до двух лет. На данный момент речь идет лишь о единичном повышении ставок», — говорит представитель ИК «Фридом Финанс».

К тому же, по его словам, сейчас основные монетарные центры ставки ликвидности на рынки — это ЕЦБ и Банк Японии, серьезно увеличивающие свои портфели, вслед за которыми растут и фондовые рынки. Особенно это заметно по тому, что в последние два года растут только развитые рынки. А развивающиеся рынки ушли в даунтренд.

«Если резюмировать, то рано говорить о решающем влиянии одиночного повышения ставки и необходимо внимательно следить за дальнейшими действиями и стратегией ФРС в целом. Мы не связываем возможное первое повышение ставок с коррекцией фондовых рынков в краткосрочном и среднесрочном горизонте», — сообщил Ерлан Абдикаримов.

Куда пойдет доллар?

Все опрошенные аналитики говорят об укреплении доллара, в случае если ставка ФРС будет повышена.

О ставке

Ставка по федеральным фондам (англ. federal funds rate) — процентная ставка, по которой банки США предоставляют в кредит свои избыточные резервы на короткие сроки (как правило, overnight) другим банкам. Банк-заемщик и банк-кредитор договариваются между собой о процентной ставке по займу; среднее взвешенное ставок по всем таким операциям называется эффективной ставкой по федеральным фондам (англ. federal funds effective rate). Целевая ставка по федеральным фондам (англ. federal funds target rate) определяется на заседаниях Федерального комитета по операциям на открытом рынке ФРС США, которые обычно проводятся восемь раз в год, приблизительно раз в семь недель. Комитет также может проводить дополнительные заседания и менять целевую ставку вне своего обычного расписания.

Напомним, что, по данным Bloomberg, около 70% аналитиков США ожидают повышения ставки Федеральной резервной системой (ФРС) в декабре 2015 года. Повышение ставок осуществляется впервые за 10 лет: последний раз ставки увеличивали в июне 2006 года. Некоторые эксперты полагают, что ставки повысят еще несколько раз в 2016 году.

Цель ФРС

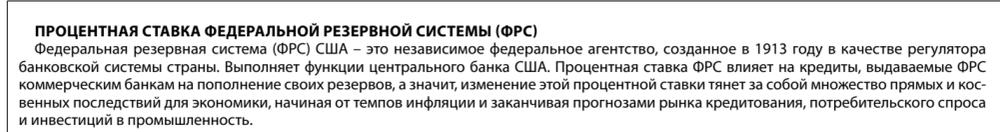
Как пояснил директор Real Invest Group по инвестициям Анаес Калдыбаев, у ФРС есть несколько инструментов для влияния на экономику США и самое действенное из них — это ставки по федеральным фондам. Когда экономика страны замедляется, ФРС понижает ставки, что в теории снижает стоимость кредитов и увеличивает объем денег в экономике, тем самым стимулируя участников рынка к капитальным затратам и созданию новых рабочих мест.

Когда экономика в хорошей форме, но есть риск роста инфляции, ФРС повышает ставки. После кризиса 2008 года последние были самым затылком, из-за этого ставки были на нулевом уровне почти 10 лет.

«ФРС должна повысить ставки не только из-за опасений по росту инфляции, а больше во избежание образования новых финансовых пузырей и для того, чтобы иметь инструмент по регулированию ставок в случае ослабления экономики», — говорит Анаес Калдыбаев.

По словам инвестиционного аналитика ИК «Фридом Финанс» Ерлана Абдикаримова, главная цель повышения ставок — это переход к следующей фазе цикла их движения, после длительного периода низких ставок, которые вводились для борьбы с рецессией, безработицей и дефляцией в экономике США.

«Затем после пяти лет мягкой кредитной политики мы видим восстановление рынка труда, ускорение темпов роста ВВП и рост фондовых рынков. Однако есть опасения возникновения пузырей как на фондовых, так и на кредитных рынках», — заметил он.



Мировой гигант замедляет обороты

Макроэкономика

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) опубликовала обзор, согласно которому экономический рост Китая может замедлиться к 2017 году, понизившись до 6,2%. Несмотря на то что это может сильно повлиять на экспортно ориентированные отрасли, эксперты считают что Китай пока еще сохранит статус экономического лидера.

Ольга КУДРЯШОВА

В обзоре ОЭСР говорится, что причиной снижения экономического роста Поднебесной станет переориентация китайской экономики на внутреннее потребление и сферу услуг вместо экспорта продукции промпроизводства.

Согласно отчету новым лидером по экономическому росту станет Индия, чей ВВП к 2017 году должен расти на 7,5%. В 2014 году Китай рос на 7,4%, Индия — на 7%. В отчете также отмечается, что российская экономика вырастет до 1,7% к 2017 году.

«Замедление экономического роста КНР и тем более возможная девальвация юаня рискует нанести сильный удар по экспортно ориентированным отраслям и бюджетным доходам. Экономика КНР действительно резко замедлилась и существенно отстает по темпам роста от индийской», — заявляет финансовый аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ» Тимур Нигматуллин.

Его поддерживает старший аналитик «Альпари» Анна Бодрова, отмечая, что положение китайской экономики нанесет удар по всему мировому сообществу. «Сокращение темпов роста экономики Китая в долгосрочной перспективе отразится

на всех без исключения мировых экономиках, включая Казахстан, за счет резкого уменьшения финансовых потоков в инвестиционные проекты. Например, товарооборот между Китаем и РФ в этом году заметно просел, хотя параметры инвестиций в проекты пока остались прежними», — пояснила она.

По ее мнению, продолжающееся снижение ВВП Китая вынудит власти сконцентрировать все финансовые потоки внутри страны, сосредоточившись на внутренней экономике. «Однако во власти НБК перепазустить свою экономическую систему, именно этим сейчас и занят китайский регулятор», — добавила она.

Аналитик «ФИНАМ» отмечает, что, безусловно, Китай и Россия являются важнейшими торговыми партнерами Казахстана, но подчеркивает, что в отличие от РФ внешняя торговля с КНР формирует значительную часть положительного сальдо торгового баланса Казахстана.

«Россия — важный торговый партнер, и экономика Казахстана сильно зависит от нее в том числе и с точки зрения динамики ВВП. При прочих равных условиях выход экономики РФ из рецессии поддержит экономику Казахстана ввиду сильных экономических связей», — считает он.

В результате пятничных событий во Франции азиатские фондовые рынки пошли на снижение, в понедельник фондовые рынки Гонконга и Шанхая потеряли около 2% на утренней торговой сессии. Японский Nikkei и корейский Kospi открылись на 1,4% ниже, прежде чем отыграли позиции.

Австралийский ASX All Ordinaries также упал примерно на 1% на утренних торгах. Снижение произошло и на фондовых рынках Ближнего Востока, индекс Саудовской Аравии Tadawul снизился на 2,8%, в то время как дубайский DFM закрылся на 3,7% ниже. Эталонный индекс Египта EGX потерял 4,2% в воскресенье. Французский бенчмарк, парижский CAC открылся в понедельник в стандартном режиме, однако под знаком повышенной безопасности. «То, что произошло в Париже, создает состояние неопределенности на рынках. Сейчас сложно предположить, куда в ближайшие дни, когда могут быть приняты какие-то важные



Экономика КНР резко замедлилась и существенно отстает по темпам роста от индийской

«Китай на экономику Казахстана может повлиять только опосредованно, так как у нас нет глобальной зависимости от Китая. В мировой экономике Китай является одним из крупнейших потребителей сырья, и состояние экономики Китая влияет на мировые цены на сырьевые товары», — считает директор BRB INVEST Галим Хусаинов.

Эксперт отмечает, что переориентация китайской экономики на потребление — естественный процесс, поскольку с ростом благосостояния населения растет и внутреннее потребление.

Как поменялся ВВП Китая за год?

В 2014 году в макроэкономическом отчете МВФ было зафиксировано, что китайская экономика стала крупнейшей в мире при пересчете ВВП по паритету покупательной способности (ППС), тем самым обогнав США. Согласно данным Государственного статистического управления (ГСУ) КНР, ВВП Китая по итогам 2014 года составил 63,65 трлн юаней (\$10,4 трлн), что на 7,4 больше, чем в 2013 году. Согласно данным МВФ, Китай нарастил долю в мировом выпуске до 16,48% — против 16,28% у экономики США. МВФ также прогнозировал, что в 2015 году разрыв по ППС составит уже больше \$900 млрд в пользу Китая, а к 2019 году китайский ВВП по ППС будет опережать американский почти на \$5 трлн. Однако, согласно предварительным данным Государственного статистического бюро Китая, ВВП Поднебесной за 2015 год показал следующие цифры в годовом выражении: в 1-м квартале он составил 7%, во 2-м квартале — 7% и в 3-м квартале — 6,9%.

Инвесторы не испугались терактов во Франции

Фондовый рынок

Фондовые рынки восстановились после теракта во Франции, который повлек снижение на фондовых площадках. Аналитики считают, что большого резонанса на мировых рынках не произошло и нет причин ожидать какого-либо обвала.

Ольга КУДРЯШОВА



Фондовые рынки восстановились после теракта во Франции

решения, пойдут рынки. На этом фоне игроки предпочитают искать безопасные активы. В такой ситуации основная идея инвесторов — сохранить средства, а не заработать», — отметил в понедельник аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ» Богдан Зварич. Он заметил, что эта тенденция будет иметь место как на европейских, так и на мировых площадках в целом. Однако допустил, что спрос на высокорисковые активы может вернуться по прошествии нескольких дней, когда ситуация стабилизируется.

По мнению аналитика «Альпари» Анны Кокоровой, снижение на азиатских фондовых рынках не связано с парижскими событиями. Во вторник азиатские индексы росли, незначительное снижение (менее 1%) показали китайские индексы. «Однако это среднестатистическое движение на рынках, совсем не связанное с терактами в Париже. Можно сказать, что азиатские рынки вообще никак не отреа-

Почему растет Индия?

Г-н Нигматуллин рассказал, что экономический рост в Индии происходит на фоне общей либерализации экономики и реформ, направленных на привлечение инвестиций. Впрочем, немаловажным аспектом является эффект низкой базы.

«Поскольку все мировые экономики связаны между собой торговыми отношениями, оживление в любой из них позитивно скажется на остальных», — отметила г-жа Бодрова.

«Индия проходит примерно такой же путь, как и Китай, и сейчас рост осуществляется исключительно за счет дешевой рабочей силы. Замедление китайской экономики в мире может быть нивелировано ростом экономики США и развивающихся экономик, таких как Индия», — считает г-н Хусаинов.

Несмотря на возможное снижение роста китайской экономики, г-жа Бодрова считает, что в долгосрочной перспективе экономика Китая все-таки сохранит статус безусловного лидера за счет уже накопленной мощи. «Это больше не всемирная ремесленная мастерская, это глобальное предприятие очень серьезного масштаба», — добавила г-жа Бодрова.

росли, оправившись от событий в Париже, произошедших в пятницу.

Во время европейской утренней сессии французский CAC 40 поднялся на 1,43%, германский DAX 30 повысился на 1,30%, STOXX EURO 50 вырос на 1,32%.

Однако европейские акции восстановились на фоне ожиданий, что Европейский центральный банк до конца года расширит свою программу по стимулированию, направленную на поддержку роста цен в еврозоне.

На рост акций повлиял рост кредиторов Societe Generale, BNP Paribas и Commerzbank, которые укрепились на 0,82; 0,72 и 0,44% соответственно.

Напомним, в результате теракта в театре «Батаклан» в Париже погибли 130 человек и более 350 ранены. Трагедия оказалась самой большой атакой во Франции со времен Второй мировой войны. Теракт спровоцировал авиаудары со стороны Франции по позициям «Исламского государства» в Сирии, Франция участвует в борьбе с ИГИЛ в составе международной коалиции.

Что происходит с фондовым рынком?

Несмотря на прогнозы аналитиков, в среду европейские фондовые индексы снизились из-за сохраняющихся угроз безопасности. Так, во время европейской торговли утром STOXX EURO 50 ослаб на 0,59%, французский CAC 40 потерял 0,82%, в то время как германский DAX 30 понизился на 0,45%. Лондонский индекс FTSE 100 опустился на 0,39%, находясь под давлением потерь в горнодобывающем секторе. В США фондовые рынки указывают на снижение в преддверии открытия. Фьючерс на Dow Jones Industrial Average показывает 0,13%-й спад, фьючерс на S&P 500 сигнализирует о 0,15%-м падении, в то время как фьючерс на Nasdaq 100 сообщает о сокращении на 0,19%.

Возвращая традиции овцеводства

Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» в рамках госпрограммы «Дорожная карта бизнеса 2020» осуществляет поддержку начинающих фермеров.

Для стимулирования сельхозпроизводителей в Казахстане реализуется отраслевая программа «Агробизнес 2020», которая включает в себя несколько приоритетных направлений по развитию мясного животноводства, повышению его экспортного потенциала.

О программе

Согласно принятой отраслевой программе по развитию агропромышленного комплекса на 2013–2020 годы «Агробизнес 2020» правительство намерено содействовать созданию в стране условий для повышения конкурентоспособности субъектов АПК. К примеру, в сфере мясного животноводства стоит задача продолжить работу по повышению экспортного потенциала и стимулированию сельхозпроизводителей к расширению поголовья. Государственная поддержка будет распространяться и на развитие таких традиционных для Казахстана направлений, как коневодство и овцеводство.

Данная программа направлена на поддержку аграриев, предоставляя им дополнительную помощь.

Основной целью программы является проведение модернизации отрасли и увеличение конкурентоспособности производимой продукции. Планируется, что к 2020 году государственная



поддержка сельхозпроизводителей увеличится в четыре раза. Для достижения цели работа в рамках программы будет проводиться по четырем направлениям, включая финансовое оздоровление, повышение доступности товаров, работ и услуг для субъектов агропромышленного комплекса (АПК), развитие государственных систем, их обеспечение и повышение эффективности систем государственного реагирования.

На реализацию программы, рассчитанную до 2020 года, будет затрачено 3 трлн 122,2 млрд тенге, из них 2,662 млрд тенге – бюджетные средства. Основная часть денег – 74% – будет направлена на мероприятия по повышению экономической доступности товаров, работ и услуг. 13% бюджета будет выделено на развитие государственного обеспечения АПК, 12% занимает финансовое оздоровление.

нитинговым лабораторным исследованиям, до 0,4% к 2020 году. Финансовое оздоровление будет осуществляться через реструктуризацию, то есть снижение ставки вознаграждения, пролонгацию сроков возврата кредитов, предоставление льготного периода по погашению основного долга, списание штрафов и пеней, а также рефинансирование, финансирование кредитов и проектов фермеров и финансирование сельхозпроизводителей для погашения имеющихся задолженностей.

Таким образом государство сможет облегчить кредитную нагрузку и избежать финансовой неустойчивости большого количества субъектов АПК. Общая сумма финансирования составит 375,6 млрд тенге.

Как следует из программы, государство осуществляет поддержку, предоставляя субсидии, возмещение затрат на приобретение основных средств и пополнение оборотных средств до 7% годовых, а по лизингу сельхозхозяйственной техники – до 4% для АПК. Решение по каждому субъекту будет приниматься в индивидуальном порядке, в соответствии с правилами субсидирования ставок вознаграждения по кредитам.

По данным министерства сельского хозяйства, предлагаемый механизм гарантирования денежных и товарных кредитов заключается в том, что организации, имеющие статус финан-

сового агентства, в лице банков второго уровня, организаций холдинга «КазАгро» и СПК будут выдавать гарантии сельхозпроизводителям по обеспечению возврата денежного или товарного кредита (семена, ГСМ, запчасти, минудобрения, гербициды, корма, ветпрепараты и так далее). Денежные кредиты будут выдаваться кредитными учреждениями, специализирующимися на их производстве или реализации. Роль государства будет заключаться в возмещении части вознаграждения за выданную СХТП гарантию.

В результате государственного регулирования АПК планируется повысить эффективность агрохимического обслуживания и сортоиспытания сельхозкультур, развить систему информационного обеспечения, оказания госуслуг для субъектов АПК и технического регулирования в сельском хозяйстве, повысить эффективность госконтроля и надзора, и создать условия для развития производства и оборота органической сельхозпродукции.

В этих целях планируется проведение четкого контроля над агрохимическим состоянием земель сельскохозяйственного назначения, внедрение технологий точного земледелия, предусматривающей детализированный контроль на основе реальных данных и направленной на рост урожайности и качества продукции. Продолжаются мероприятия по автоматизации госуслуг и активизации деятельности госорганов по оказанию услуг через ЦОНЫ.

Программа развития АПК на 2013–2020 годы будет реализована в два этапа. Первый рассчитан на 2013–2015 годы, когда закладываются прочный фундамент развития АПК, формируются законодательная база по применению мер финансового оздоровления субъектов АПК и создаются условия для развития производственной и оборота сельскохозяйственной продукции. Второй этап намечен на 2016–2020 годы, когда предстоит существенно нарастить объемы производства сельхозпродукции, уменьшить зависимость от импортных товаров.

Реализация программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в Акмолинской области

За период реализации с 2010 года по 1 октября 2015 года по всем направлениям программы «Дорожная карта бизнеса 2020» региональным координационным советом одобрено 449 проектов на сумму кредита 54,1 млрд тенге.

В 2015 году в рамках реализации программы из республиканского бюджета на поддержку частного предпринимательства выделено 1,8 млрд тенге. На 1 октября 2015 года одобрено 124 заявки. В рамках реализации ДКБ 2020 по направлению с начала реализации программы «Поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов» просубсидированы 53 проекта на 6,9 млрд тенге. В рамках второго направления «Отраслевая поддержка предпринимателей, осуществляющих деятельность

в приоритетных секторах экономики и отраслей обрабатывающей промышленности» выданы кредиты на 24 проекта в сумме 524,5 млн тенге. По третьему направлению «Снижение валютных рисков предпринимателей» просубсидирован один проект на сумму 148,6 млн тенге. В рамках четвертого направления «Нефинансовые меры поддержки предпринимательства» на курсах обучились 5803 человека, по сервисной поддержке участие приняли 3164 человека. А также через Центр обслуживания предпринимательства города Кокшетау и центры поддержки предпринимательства в районах 2460 предпринимателям оказано 4856 услуг в виде консультаций (в сфере бухгалтерского и налогового учета, налогообложения и налогового администрирования, услуги по таможенным процедурам, оказание юридических услуг, услуги по вопросам маркетинга и др.).

Говоря о результатах реализации ДКБ 2020 отметим, что в регионе в малом и среднем бизнесе занято 132,6 тыс. человек, что составляет 30% от экономически активного населения области. С начала года от субъектов МСБ в государственный бюджет поступило налогов и платежей на 18,8 млрд тенге, с ростом на 12,6% к уровню 2014 года. Объем инвестиций в основной капитал в Акмолинской области достиг 134,5 млрд тенге, из которых 73% (97,9 млрд тенге) направлены на развитие отраслей промышленного сектора (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт). Также объем внешних инвестиций составил 7,3 млрд тенге.

Реальный пример работы НПП РК «Атамекен» по программе «Дорожная карта бизнеса 2020»

Эксперты ЦПП помогли жителю села Зеленый бор Буралеевского района Райымжану Ахметову стать полноценным фермером с собственным хозяйством и поголовьем скота. Начинаясь изначально лишь подсобное хозяйство, открыл индивидуальное предприятие «Каусар». Необходимую консультационную, информационную поддержку, а также полное сопровождение проекта он получил в Буралеевском центре поддержки предпринимательства.

Эксперты ЦПП проконсультировали предпринимателя, по какой программе наиболее выгодно и эффективно взять заем. В итоге через пару месяцев Ахметов в рамках госпрограммы «Алтын асык» получил кредит в размере полутора млн тенге. Этим средств оказалось достаточно для приобретения более тридцати голов мелкого рогатого скота.

«У казахов есть поговорка: «Хочешь разводить животных, разводи овец, ибо их богатства неисчерпаемы». Судите сами – овца дает мясо, молоко, шерсть, шкуру. При этом овцы неприхотливы, гораздо легче переносят низкие температуры. Поэтому, думаю, не прогадаю с этим бизнесом», – уверен Райымжан Ахметов.

Сейчас крестьянин завершает постройку овчарни и, как рачительный хозяин, запасается необходимыми кормами.

Реализация ДКБ 2020 в Актыобинской области

Актыобинская область принимает активное участие в реализации программ государственной поддержки предпринимательства, в том числе программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в Актыобинской области поддержку от фонда «Даму» в 2014 году получили свыше 3262 предпринимателей.

В 2013 году было одобрено 94 проекта предпринимателей на получение субсидий по кредитам на общую сумму 15,77 млрд тенге. По гарантированию кредитов подписаны договоры гарантий по 24 проектам на сумму 1,28 млрд тенге. Государственные гранты на развитие нового бизнеса в рамках ДКБ 2020 получили 14 предпринимателей области.

Также за 2013 год в региональном филиале фонда «Даму» по Актыобинской области было оказано 4653 услуг 3154 субъектам МСБ и физическим лицам в рамках нефинансовой поддержки предпринимательства, в том числе по проекту «Бизнес-советник» было обучено 908 человек. В декабре был запущен пилотный проект «Бизнес-советник-2» для действующих предпринимателей на тему «Разработка бизнес-планов и оценка инвестиционных проектов» в городе Актобе и в моногороде Хромтау. На трех тренинг-семинарах обучение прошли 72 предпринимателя области.

По проекту «Деловые связи» прошло обучение 35 предпринимателей. Кроме того, четыре руководителя предприятий области прошли стажировку на предприятиях США.

По проекту «Обучение топ-менеджмента малого и среднего бизнеса» прошли обучение 17 человек, в том числе 11 сельских предпринимателей.

В 2013 году был запущен новый проект «Старшие сеньоры», суть которого – приглашение за счет государства иностранных экспертов на местные предприятия. По данному компоненту актыобинские предприниматели проявили большую активность – в филиал поступила 21 заявка от местных предприятий на участие в проекте «Старшие сеньоры». Консультации от канадских экспертов получили три компании Актыобинской области.



году помогла 16 начинающим предпринимателям с ограниченными возможностями в открытии собственного бизнеса, в рамках программы им была оказана спонсорская и благотворительная помощь.

За 2013 год в Центрах поддержки предпринимательства в г. Актобе и в моногороде Хромтау было оказано 1783 услуги 1335 субъектам МСБ и физическим лицам. С мая 2013 года заработал Мобильный центр поддержки предпринимательства, в рамках которого было оказано 479 консультационных услуг 437 субъектам МСБ и физическим лицам в районах области. МЦПП 35 раз выезжал в сельские округа и районные центры области.

2013 год в Актыобинской области завершился торжественным открытием Центра обслуживания предпринимателей (ЦОП) в г. Актобе. В здании ЦОПа помимо филиала фонда «Даму» расположились филиалы таких институтов развития, как «КазАгроФинанс», «Аграрная кредитная корпорация», «Фонд поддержки сельского хозяйства». Все эти институты развития направлены на реализацию важнейших государственных программ поддержки бизнеса, в том числе «Дорожная карта бизнеса 2020», «Дорожная карта занятости 2020», «Агробизнес 2020». Основная цель – это оказание комплексной поддержки предпринимателям области в режиме «одного окна».

Актыобинский бизнес получает реальную поддержку

Идея открытия мини-завода по производству лево-кирпичей пришла в голову молодому предпринимателю Айболату Бижанову еще в прошлом году. Предприниматель держит магазин строительных материалов в городе Эмба Мугалжарского района и реализует жителям города качественную продукцию,

начиная от гвоздей, заканчивая самым основным строительным материалом – кирпичами. «В настоящее время строительная отрасль развивается достаточно активно. Спрос на строительные материалы остается высоким. Ракушечник, силикатный кирпич, блоки из ячеистого бетона... Выбор велик, но я решил заняться производством строительного материала, который ничем не уступал бы им по качеству и легко собирался, как Lego. Эта ниша не освоена в Мугалжарском районе, хотя направление перспективное. Со своей идеей я пришел в филиал Палаты предпринимателей Актыобинской области в городе Эмба и попросил оказать мне содействие в создании мини-завода по производству лево-кирпичей», – рассказал Айболат Бижанов.

В частной собственности у предпринимателя имелась пустующая земельный участок размером 0,0236 га, там-то и планировал разместить производство.

Директор филиала Тлек Накпаев включил его в список участников в конкурсе «Актобе start-up» и помог с разработкой бизнес-плана для приобретения необходимого оборудования. Идея была признана перспективной, дошла до финала конкурсов, но, к сожалению, не была признана лучшей. Первая неудача не испугала бизнесмена, и он направил все свои силы на магазин. За полгода он собрал всю выручку от торговой точки. Накопил один млн 300 тыс. тенге для приобретения оборудования и снова обратился к Тлеку Накпаеву уже с просьбой в поиске оборудования.

«Просмотрев прайс-листы нескольких компаний, реализующих производственную линию, мы остановились на оборудовании, цена которого устроила Айболата. Предприниматель заключил договор на поставку, и оборудование в сжатые сроки было доставлено в Эмбу. Сейчас Айболат Бижанов уже начал производить продук-

Актыобинский центр развития предпринимательства оказал 385 сервисных услуг

385 сервисных услуг оказали консультанты актыобинского центра развития предпринимательства с 1 апреля 2015 года. Начальник отдела сопровождения проектов, анализа и мониторинга программ развития Палаты предпринимателей Актыобинской области Бауржан Даркулов отмечает: «С 1 апреля 2015 года мы приступили к оказанию сервисных услуг по поддержке действующего бизнеса в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020». На 1 июня 303 субъектам предпринимательской деятельности оказано 385 сервисных услуг. Большая активность наблюдается и со стороны сельских предпринимателей – 84 предпринимателя из районов области получили 111 услуг».

Как показывает практика, чаще всего представителей малого и среднего бизнеса интересуют услуги в сфере бухгалтерского учета и налоговой отчетности. Не менее востребованы услуги по подготовке бизнес-планов, маркетинговому исследованию рынка. Нуждаются актыобинские предприниматели и в юридических консультациях. Оказанием этих услуг занимаются 20 менеджеров-консультантов.

Кроме того, с мая текущего года в ЦРП проводят обучающие тренинги по программе «Бизнес-советник». Уже обучено 212 человек. До конца года планируется увеличить их число до 2000.

Поднимая бизнес

НПП РК «Атамекен», в рамках программы «Производительность 2020» и «Дорожная карта бизнеса 2020», помогает начинающим и действующим предпринимателям работать на благо казахстанского общества.

В Палате предпринимателей Актыобинской области предпринимателям рассказали о новых сервисных инструментах государственной поддержки в рамках программы «Производительность 2020».

В семинаре-совещании приняли участие руководители промышленных предприятий области обрабатывающего сектора, а также представители АО «КИРИ».

Заместитель директора ПП Актыобинской области Жанаим Кельбатырова проинформировала участников о том, что в текущем году постановлением правительства РК принята программа «Производительность 2020» в новой редакции, согласно которой изменены условия и механизмы предоставления инструментов государственной поддержки, а также внедрены новые сервисные инструменты государственной поддержки.

«Теперь предприниматели не только могут приобрести оборудование и технику в лизинг, но также могут рассчитывать на возмещение следующих видов затрат, понесенных предприятиями при разработке комплексного плана для получения лизингового финансирования, разработке и/или экспертизе ТЭО, обучении кадров, в том числе за рубежом, привлечении иностранных специалистов, а также при проведении технологического аудита, энергоаудита, консалтинга в области информационных технологий. В этот список также входят поисковые конструкции, технологий, оборудования и определение возможности их внедрения на производстве, на услуги по обеспечению, сопровождению и управлению нормального хода процесса производства и реализации продукции», – сообщил заместитель директора Центра инструментов поддержки АО «КИРИ» Диас Сериков.

Кроме того, расширена сфера деятельности подпадающих под действие программы участников. Предприниматели смогли получить ответы на интересующие их вопросы по Единой программе поддержки и развитию бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020».

Напомним, что программа «Производительность 2020», наряду с действующей программой «Дорожная карта бизнеса 2020» является инструментом реализации государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014.

Планируется, что программа будет реализована по двум направлениям. Первое предусматривает поддержку новых бизнес-инициатив и модер-



низацию действующих предприятий. Второе направление – оздоровление предприятий как подготовительный этап перед модернизацией. По данным Министерства индустрии и новых технологий, предпринимательские данные аудита показывают, что 20% из обследованных предприятий могут модернизироваться без оздоровления, а 80% предприятий требуют оздоровления, а только затем модернизации.

В рамках первого направления меры государственной поддержки предусматривают: субсидирование процентной ставки по кредитам и лизинговым операциям финансовых организаций; частичное гарантирование по кредитам или лизинговым операциям финансовых организаций; развитие производственной инфраструктуры; грантовую поддержку, в том числе инновационные гранты; предоставление сервисной поддержки ведения бизнеса.

В рамках второго направления предусмотрены: субсидирование процентной ставки по имеющимся кредитам; рассмотрение вопроса предоставления отсрочки по погашению налоговой задолженности в бюджет без начисления пени, которая будет предусмотрена в установленном порядке в Налоговом кодексе; рефинансирование займов путем размещения целевого долгосрочного займа в финансовых организациях и вхождение в уставный капитал предприятий.

В рамках программы ДКБ 2020 НПП РК «Атамекен» помогла актыобинке стать бизнесвумен. Не один год Фаузия Ибрагимова проработала кондитером на заводе-кухне Донского горно-обогатительного комбината. Благодаря таким мастерам, как она, выпечка ДГОКа долгие годы

пользовалась большим спросом у жителей Хромтауского района. В 2013 году женщина решила применить свои знания и способности с пользой для семьи и открыть свою кулинарию. Опыт есть, желание работать на себя тоже имеется. Не раздумывая, начинающий предприниматель арендовала помещение и принялась за дело.

Продукция от Фаузии Башировой пришлась по вкусу горожанам. Предприниматель решила закупить дополнительное оборудование и увеличить ассортимент выпечки. Но реализовать проект не позволяла площадь арендуемого помещения. Тогда она пришла в филиал Палаты предпринимателей Актыобинской области в Хромтауском районе за консультацией.

«Конечно же, мы посоветовали ей приобрести помещение – это гораздо удобнее, чем его арендовать. Когда предпринимательница пришла к нам, она даже представления не имела о том, что действует программа «Моногород», по которой предприниматель может получить кредит под 14%, 10% из которых субсидируются государством. Так, Фаузия Ибрагимова стала первым предпринимателем в Хромтау, получившим кредит в рамках программы по развитию моногородов. На сумму в 7,5 миллионов тенге она купила магазин, расположенный в центре города, и открыла в нем кулинарию. Этот проект эксперты НПП «Атамекен» сопровождали от получения заявки до открытия кредитной линии.

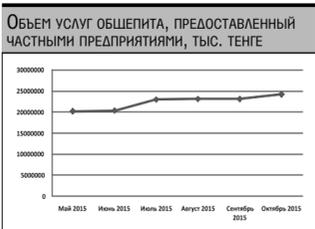
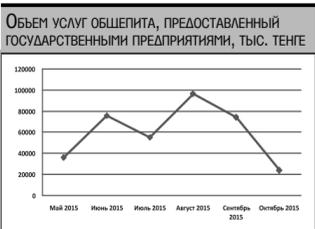
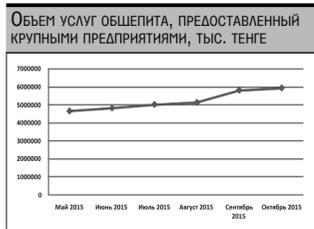
Бизнесвумен завезла из России новое оборудование и сейчас проводит ремонт в уже собственном магазине. Сегодня юристы Палаты оказывают предпринимательнице содействие в оформлении документов на земельный участок.

Отметим, что в Казахстане каждое пятое новое рабочее место создано в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020». Около 80 тысяч представителей малого и среднего бизнеса воспользовались государственной поддержкой. И число это постоянно растет.

Предприниматели получают субсидии от государства и гарантирования по кредитам банков второго уровня. Представители бизнеса могут выиграть гранты на новые бизнес-идеи. А государство в лице профильного ведомства обеспечивает подведение инфраструктуры. Работа в этом направлении активизирована по максимуму.

Кроме того, участники программы получают сервисную поддержку и специализированный консалтинг, проходят необходимое обучение и стажировку за рубежом. За четыре года на реализацию программы из Республиканского бюджета было выделено более 132 млрд тенге. Один из значимых результатов реализации программы – создание около 300 тыс. рабочих мест. Налоговые поступления в бюджет составили порядка 52 млрд тенге.

Доля кредитов по программе составляет около 15% от всех выданных МСБ кредитов. По программе удешевлены кредиты на сумму 817 млрд тенге при плановом показателе – не менее 400 млрд. Участниками программы выпущено товаров на сумму более 700 млрд тенге. Кроме финансирования программа направлена и на обучение бизнесменов, как начинающих, так и тех, кто намерен расширить свое дело. По информации главы минрегионразвития за несколько лет в рамках проекта «Бизнес-советник» обучение прошли более 52 тысяч предпринимателей и физических лиц.



Базары в тренде

Магазинам советуют стать ближе к народу

Тенденция

Крупные магазины Казахстана могут выжить во время кризиса, если станут дискаунтерами, считают аналитики розничного рынка. Подобная тенденция наблюдается в России, где сегмент «дешевых» магазинов растет быстрыми темпами.

Гулжанат ИХИЕВА

В Казахстане наступила эра функционального ритейла, когда покупатель будет интересоваться только ценой, считают аналитики компании Nielsen в Казахстане. И в таком случае казахстанских ритейлеров от банкротства может спасти только переход в этот формат.



Чтобы выжить, ритейлу нужно избавиться от дорогих торговых площадок

Говоря о местоположении магазинов-дискаунтеров в Казахстане, г-н Локтев рекомендует открывать их в спальных районах, заняв так называемую позицию «у дома» на небольшой площади, так как большие магазины обходятся дорого, не считая того, что дискаунтеру необходимо подумывать о сокращении расходов на логистику. Импортная составляющая продукта или полностью импортированный товар, конечно, будет дорожать, но цены нужно поднимать постепенно, чтобы как можно дольше удерживать покупателя, считает эксперт.

На рынке могут остаться только такие компании, которые работают без партнеров – они могут повышать цены ненамного или же вообще не повышать

Что касается прогнозов относительно крупных и известных торговых центров страны, которые при всем желании не смогут превратиться в дискаунтеры, эксперты рынка считают, что девелоперы «в результате продолжительных переговоров» будут снижать ставки или предоставлять скидки арендаторам.

кулы до 18 месяцев в одном из наших ТРЦ. При этом в прессе, на пресс-конференциях они будут декларировать, что у них все в порядке и ожидается прибытие новых брендов. Возможно, зайдут два-три интересных бренда, но основную часть будут составлять неизвестные турецкие либо российские бренды. Эта информация нигде на рынке освещаться не будет, но мы понимаем, что любой новый игрок будет давить на ставки», – говорит директор по развитию компании Union Space (MEXX, Motivi, New Yorker) Музаффар Мадалиев.

Также, по его мнению, ТРЦ станут более разговорчивыми с казахстанскими производителями одежды. Он советует не ориентироваться на первоначальные ставки ТРЦ по аренде – на данный момент стоимость торговой площадки арендатор может понизить в три раза.

«Сейчас это можно сделать запросто. Потому что очередь из тех, кто хочет зайти в ТРЦ не стоит. Более того, цены можно фиксировать в тенге без привязки к доллару – можно договориться. На данный момент этот рынок принадлежит арендаторам. Ожидается, что магазины, присутствующие в ТРЦ будут закрываться, поэтому, не думаю, что зайти туда будет проблематично», – уверен г-н Мадалиев.

Основанием для таких предсказаний служит прежде всего падение покупательской способности и переход покупателей среднего сегмента в магазины эконом-сегмента.

В Казахстане есть очень популярная и большая сеть-дискаунтер под названием... базары

«Сейчас такое ощущение, что средний класс «отменили». Это люди, которые работали менеджером или начальником какого-нибудь отдела и покупали вещи в среднем, скажем за \$100. И они, конечно, не увидят никакого повышения зарплат. Почему у нас сейчас пророст продаж магазинов New Yorker 20% по стране? Потому что к нам приходят люди, которые еще недавно покупали одежду брендов другого уровня. А в среднем сегменте, где одна вещь стоит \$70-100 партнерский бизнес не выживает. И через два-три года в Казахстане он развалится, если экономика будет в таком же состоянии, как сейчас», – сказал эксперт.

По его мнению, на рынке могут остаться только такие компании, как Inditex (бренды Zara, Massimo Dutti – «Къ»), которые работают без партнеров – они могут повышать цены ненамного или же вообще не повышать.

Первую цену или долю в бизнесе

Таковы требования супермаркетов к местным производителям

Проблема

За право поставить продукт на полку с производителя в супермаркетах просят сумму большую, чем его годовой оборот, сообщили эксперты Союза пищевых предприятий Казахстана на II Азиатском Бизнес-саммите розничной торговли. Завышенные ставки торговых сетей являются главным препятствием между местным производителем и покупателями. Однако сети готовы выпустить казахстанских производителей в свои магазины. Но только если производитель отдаст товар по первой цене и доверит дальнейшую «раскрутку» бренда самим ритейлерам.

Гулжанат ИХИЕВА

В Союзе пищевых предприятий Казахстана считают, что проблему казахстанских производителей можно решить, выделив в супермаркетах 30% полок под продукцию местного производства по каждой категории, и разработав отдельную программу для входа в сети для казахстанских производителей.

По словам вице-президента Союза пищевых предприятий (СППК) Казахстана Айжан Наурузалиевой, только за право поставить продукт на полку с производителя в супермаркетах просят сумму большую, чем его годовой оборот. «Первый барьер для вхождения в торговую сеть – это неизвестность торговой марки местного производителя, второй барьер – неопытный бюджет входа в торговую сеть. В качестве примера приведу, в союзе у нас есть небольшая компания, которая достаточно давно работает на рынке и разрабатывала новую торговую марку, с которой хотела бы выйти в сеть. Им подсчитали бюджет для входа в магазин и рекламный бюджет на один месяц.

Введение единицы SKU (Stock Keeping Unit – идентификатор товарной позиции – «Къ») – в среднем 15 000 тенге. Ежемесячные



Отечественному производству сложно договориться с маркетом

ретро-бонусы – от 10% от объема продаж. Стоимость входа производителя с 10 товарными позициями и объемом продаж в 500 000 тенге в месяц будет стоить 150 000 тенге, и ежемесячные ретро-бонусы – 150 000 тенге. Минимальный маркетинговый бюджет 500 000 тенге», – приводит цифры г-жа Наурузалиева.

Между тем, по мнению большинства ритейлеров, участвовавших в дискуссии, главная проблема местных производителей заключается в неумении работать над продвижением своего товара. И зачастую товары у начинающих предпринимателей просто пропадают на складах магазинов.

Директор торговой сети Best Store Андрей Яценко считает, что товаропроизводители Казахстана, желающие продавать свою продукцию в торговых сетях, должны отдавать ее ритейлерам по первой цене, так как «красные» менеджеры, к сожалению, не умеют работать с торговыми марками. И это единственный доступный путь для местных производителей на полки супермаркетов, а бесплатные полки ничем не помогут.

«Потому что нужно понимать, что такое торговая марка. Это – добавленная стоимость к себестоимости! И все. Поэтому, если не умеете создавать торговую марку – не нужно туда лезть. Хотите загрузить производственную мощность? Дайте первую цену торговым сетям – они будут делать свои торговые марки. А вы будете зарабатывать на других своих торговых марках. Остальное не имеет никакой перспективы. Вот вам выход из ситуации. Но заставлять сети давать вам полноценное пространство? Вы им дадите долю в

производстве? Нет. Зачем тогда вы хотите, чтобы я инвестировал свои деньги?», – возмутился г-н Яценко.

В качестве примера неумелого «красного менеджера» была приведена также знаменитая кондитерская фабрика «Рахат», которая, по мнению г-на Яценко, будет терять свою долю рынка. В частности, компанию обвинили в пренебрежении своими обязательствами перед ритейлерами. По словам представителей торговых сетей, фабрика в предновогодние дни предпочитает продавать конфеты на рынке, где деньги можно получить незамедлительно, нежели на своих пустующих полках в сетях, где платеж отсрочен. Взаимные упреки и обиды торговцев с производителями был также дополнен таким примером, когда начинающий производитель может договориться с розничной сетью, но из-за неграмотных со-

трудников сетей теряют не только прибыль, но и сам бизнес. Как заметил генеральный директор LEMONADOFF FOOD Азиз Эрметов, один заведующий магазином любого из сетей может обанкротить любого начинающего предпринимателя.

«К примеру, этот менеджер скажет, чтобы везли в магазин два фургона товара на акционный период. По договору, то, что не продается – возвращается, и он об этом знает. А наш производитель, бедолага, вложил все свои последние деньги, которые взял в кредит и везет эти две фуры. Проходит акция. А потом этот безграмотный менеджер звонит и говорит, чтобы везли непроданные полторы фуры товара», – говорит г-н Эрметов.

«По моему мнению, какими бы ни были местные производители, их можно и нужно перевоспитать, иначе в эпоху глобализации они будут поглощены транснациональными компаниями. И одним из важных составляющих при продвижении местного товара является также патриотизм как со стороны розничной торговли, так и потребителя.

«Меня радуют некоторые наши регионы, к примеру, Южно-Казахстанская область. В Шымкенте все пьют напитки местного завода «Визит» и шымкентское пиво. Кто бы ни заходил из «транснационалов» – не выдерживают. Там же Coca-Cola продается меньше, чем «Визит». Это благодаря патристическим чувствам и приверженности к местным брендам, что и должно присутствовать на рынке», – заключил спикер.

Справка «Къ»

Маркетинговый бюджет казахстанской торговой сети на один месяц:

1. Участие в журнале торговой сети (опция обязательная во всех маркетинговых договорах) – в среднем 290 000 – 300 000 тенге (за 3 недели)
2. Размещение дополнительного фирменного оборудования – 90 000 тенге
3. Размещение товара на паллете – от 40 000 до 75 000 тенге
4. Брендирование паллеты – 75 000 – 150 000 тенге
5. Проведение деэстаки – 40 000 – 90 000 тенге в день
6. Размещение товара на основных полках магазина в торцевой зоне – 80 000 тенге
7. Брендирование полок – от 15 000 до 150 000 тенге
8. Размещение шелфтюкеров, воблеров – от 5 000 – 20 000 тенге
9. Размещение баннеров и ролл-апов внутри магазина – от 10 000 – 50 000 тенге за единицу
10. Размещение билбордов на торцах и территории магазина – от 50 000 – 500 000 тенге

Через 21 день со дня поставки Поставщик получит на свой счет:

При минимальном бюджете – 700 000 тенге (затраты на вход составят 53%)

При максимальном бюджете – 195 000 тенге (затраты на вход составят 87%)

Курильщики ударят по кошельку

Сигареты в Казахстане могут подорожать до 1 тыс. тенге за пачку

Акцизы

Если правительство Казахстана одобрит предложение неправительственных организаций, предлагающих повысить акцизы в три раза, то цены на пачку хороших сигарет могут подняться до 1 тыс. тенге, а контрабандная продукция займет половину рынка табачной продукции.

Гулжанат ИХИЕВА

«Мы видим, что сегодня государство намерено поднимать налоги целиком. Вчера вышла новость о том, что подымают акцизы на нефть. И это несмотря на то, что даже после корректировки курса валют наша продукция остается достаточно дорогой. Некие общественники предлагают поднять акцизы на табачную продукцию в три раза. Предлагается поднять акцизы на сигареты с 3 900 тенге до 12 тыс. тенге за 1 тыс. штук. В таком случае пачка сигарет будет стоить от 450 до 750 тенге. А хорошие сигареты могут дойти до 1 тыс. тенге за пачку. И контрабанда займет половину рынка», – заявил глава альянса «Бизнес против коррупции» Денис Кривошеев на встрече с журналистами во вторник. К



Курение станет мерилом состоятельности

тому же, по его мнению, если сейчас в Казахстане курящий человек тратит в среднем 8% от ежедневного дохода, то после повышения акцизов эти расходы составят 16%, что будет «бить» по семейному бюджету, так как повышение цены останавливать курящего не будет.

По словам заведующей лабораторией развития налоговой системы российского института экономической политики им. Гайдара Натальи Корниенко, если акцизы повысят в три раза, то в Казахстане будут самые высокие ставки среди стран Евразийского экономического пространства. «Мировой опыт говорит о том, что ставки акцизов на такую ад-

диктивную продукцию должны повышаться не резко, а с небольшой индексацией – по 5%. Когда происходит резкое повышение, «вымывается» дешевый сегмент, что приводит к увеличению ввоза контрафакта. Во-вторых, происходит перераспределение бюджета в семьях, потому что курящий человек все равно будет курить, если не сможет бросить. В России мы стали наблюдать, что растет сегмент больших пачек – если раньше в пачке было 20 штук, то сейчас производители туда кладут 30 штук, чтобы дать скидку потребителю. Запрета по закону на это нет. Только проблема в том, что если человек курит пачку в день, он так и будет

курить пачку – 20 там штук или 30», – говорит г-жа Корниенко.

Как отметила специалист, в РФ закон запрещает делать скидки на табачную продукцию, но тем не менее производители сумели обойти закон, и формат больших пачек все же позволяет экономить курильщику до 10%. К примеру, стоимость одной штуки сигарет «Балканской звезды» в стандартной пачке стоит три рубля одна копейка, а если брать большую пачку – два рубля восемь копеек.

Обратный эффект в России дал также запрет на выкладку сигарет на полки. «У нас запрещена выкладка. Вы еще с этим не столкнулись. Это способ продажи сигарет, одобренный ВОЗ в пользу здравоохранения. Но оказалось, что запрет на выкладку может играть в пользу развития нелегального рынка. К примеру, Роспотребнадзор может обнаружить контрабандные сигареты с белорусскими акцизными марками, однако поскольку нет контроля за тем, что творится под прилавком, продавец вполне может сказать, что сигареты эти принадлежат ему, и он их не продает. А при этом белорусские сигареты в два раза дешевле, чем российские. К слову, в Беларуси объем производства сигарет в два раза превышает объем потребления. За последние четыре года производство сигарет увеличилось на 4 млрд штук. И белорусскому правительству все равно где продаются эти сигареты, так как налоги уплачены

в стране», – предостерегает эксперт. По словам спикеров, объем контрабанды алкогольной продукции в стране приблизился к отметке 30%, что «срывает план по

сбору налогов» несмотря на двойной рост акцизов за последние два года. Потери табачных налогов в казне значительно меньше. За последние четыре года ставки

и сборы табачного акциза в бюджет выросли примерно на 300%. Тем не менее, государство теряет уже примерно 10 млрд тенге в год от «серого импорта» табака.

Рост контрабандной продукции может спровоцировать уход в теневой сектор экономики более 90 млрд тенге и стагнацию легальной торговли.

www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

Экономика Казахстана:

адекватный ответ на внешние вызовы

Сегодня много пишут о том, что происходит в мировой экономике и как это повлияло на казахстанскую. Растет число критиков-пессимистов, не признающих очевидные успехи, и как противовес им – оптимистов-энтузиастов, отрицающих очевидные недостатки. На фоне безапелляционных заявлений «пессимистов-оптимистов» выделяются эксперты, пытающиеся дать не только оценку происходящим процессам, но определенные прогнозы и рекомендации – что необходимо делать правительству, чтобы страна смогла выйти из кризиса относительно безболезненно. Предлагаем вам познакомиться с видением специалистов Казахстанского института развития индустрии.

Айдын КУЛЬСЕИТОВ,
председатель правления
АО «Казахстанский
институт развития
индустрии»



Экономику страны ждет основательная перезагрузка

Часто государство обвиняется в противоречивых действиях – к примеру, с одной стороны, объявляется политика разгосударствления и внедрения принципа «желтых страниц», а с другой – мы видим строительство завода одним национальным холдингом или организацию авиакомпании другим. Вся эта путаница и кажущаяся противоречивость происходит от смешения в головах обывателя трех направлений деятельности государства, связанных с разными временными рамками планирования. Существуют цели долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные. Соответственно, пакеты мер государства по каждому из трех направлений могут не только различаться, но и противоречить друг другу. Более того, результаты работы одноуровневых государственных политик могут порой входить в определенный антагонизм.

Основной капитал
Отдельно стоит вопрос улучшения качества человеческого ресурса через трансформацию социальной системы. Система должна не просто обеспечивать минимум по медицине и образованию и помогать бедным, но и стать основным фактором повышения глобальной конкурентоспособности страны. Человеческий капитал по своей сути – это экономически активные люди, готовые и умеющие работать по современным требованиям, со знанием иностранных языков (особенно английского). И именно этот капитал становится главным ресурсом страны, который должен заменить ухудшающийся природный ресурс. Поэтому повышение производительности труда, которое входит в дисбаланс с задачей повышения занятости населения. Здесь следует отметить, что в мире, несмотря на общий рост объемов производства в обрабатывающем секторе, численность его работников стабильно сокращается. Например, в США с 2008 по 2014 год зафиксировано сокращение работников в этом секторе почти на 1 млн человек. Это влияние роста производительности труда за счет технологий. И это долгосрочный тренд, который будет сопровождать качественный рост обрабатывающего сектора и в Казахстане.

Именно по этой причине сейчас рассматривается возможность исключения из программы индустриализации показателя роста занятости. В то же время создание новых рабочих мест предусматривается в рамках других направлений государственной политики – социальная защита, инфраструктурное строительство, урбанизация, развитие сферы услуг и другое.

Однако речь не конкретно об индустриализации, а о правильном разделении уровней задач, поставленных президентом в Стратегии «Казахстан-2050» перед правительством. Исходя из этого прежде всего следует определиться с долгосрочной экономической политикой до 2025 года, как промежуточного этапа реализации «Стратегии-2050». Главная цель, на наш взгляд, это запуск нового драйвера экономики, коим, исходя из реалий, может стать лишь бурное развитие предпринимательства, что заложит основу для расширения казахстанского среднего класса.



возможности ангажированных государственным органами решений; изменить подходы в фискальной и денежно-кредитной политике, которые должны перейти из режима «соковыжигания» в режим стимулирования экономики; продолжить политику снижения административных барьеров и повышения качества госуслуг. Синергетическим эффектом данной трансформации станет снижение уровня коррупции и улучшение инвестиционного климата – основных условий для развития частного предпринимательства.

Вперед к пятилетке
Если переход на новую долгосрочную модель экономического роста будет осуществлен, должны быть поставлены и соответствующие задачи среднесрочного характера, с горизонтальным планированием до пяти лет. К примеру, в рамках экономического развития стоит задача перехода к сервисно-индустриальной модели роста. Вкратце это означает продолжение и усиление системной работы, начатой в рамках первой индустриальной пятилетки, по повышению эффективности обрабатывающего сектора и ориентированию бизнеса на повышение производительности труда и капитала, выходу на экспортные рынки, а также стимулированию развития смежных продуктивных секторов услуг.

Обрабатывающая промышленность имеет потенциал роста экспорта на \$10 млрд только по приоритетным 14 секторам ГПИИР и на целевых рынках

Фактически речь идет о формировании основы для посткризисного развития. Бизнесу и государственному сектору предстоит оптимизация по издержкам, перераспределение неэффективных расходов в пользу инвестирования в основную капитал и эффективность персонала, маркетинг.

При этом однозначно необходимо продолжать и завершить крупные отраслево-ориентированные проекты в автомобилестроении, агрохимии, нефтехимии, цветной металлургии, в том числе при прямой поддержке государства. Бюджетные средства предлагаются сфокусировать на масштабировании сервисной поддержке – стимулировании производительности и экспорта, обучении руководящего менеджмента, подготовке кадров, вне-

природных ресурсов является самодостаточным в бюджетном плане, став средоточием МСБ, активного развития сектора услуг, естественным центром притяжения для населения других регионов и даже стран, с активно формирующимся новым поколением инновационного бизнеса. Тезис о том, что в больших городах сектор услуг приобретает гораздо большую эффективность, подтверждает разница в производительности труда в сфере услуг в городах Алматы и Астане и в других регионах страны. В мегаполисах производительность в услугах от 2 до 7 раз выше, чем в остальных областях, за счет концентрации спроса, снижения издержек и усиления конкуренции.

Экспортные перспективы

Сейчас ситуация такова, что экспорт обрабатывающей промышленности в 2014 году сократился по сравнению с 2008 годом на 13%, или на \$2,5 млрд. Однако анализ показывает, что падение произошло за счет снижения стоимостного объема экспорта базовых металлов. Так, экспорт металлургической продукции снизился в основном из-за ценового фактора на 28%, или \$3,6 млрд.

Однако неметаллургический обрабатывающий сектор увеличил свой экспорт на \$1,1 млрд, показав рост на 16% и потеснив металлургию в структуре экспорта на 11%.

То есть уже идет постепенная диверсификация экспортной корзины и все больше предпринимателей начинают выходить и конкурировать на внешних рынках. И этот тренд очень важно сохранить и усилить. В рамках аналитического обеспечения актуализации госпрограммы индустриализации было выявлено пять секторов с наивысшим экспортным потенциалом – пищевые продукты, цветная металлургия, автомобилестроение, электротехника и нефтегазохимия.

Стремиться быть святейшего папы римского – позиция в сегодняшних условиях не самая правильная. Нужно перенимать у партнеров, в том числе западных стран, передовые методы поддержки, продвижения и защиты отечественного бизнеса

Для этого по методике, разработанной нашим Институтом совместно со специалистами Всемирного банка, была построена «гравитационная модель» торговли для каждого сектора, учитывающая размеры потенциальных рынков, расстояние до них, наличие общих страновых характеристик (язык, финансовые операции, история, правовая система) и другие факторы. Анализ показал значительный отрыв доли Казахстана на внешних рынках от «справедливых» значений, с учетом этих факторов торговли. При достижении этих долей в 2019 году обрабатывающая промышленность имеет потенциал роста экспорта на \$10 млрд только по приоритетным 14 секторам ГПИИР и на целевых рынках.

Запуск крупных экспортно ориентированных проектов в нефтехимии, автомобилестроении, цветной металлургии, в том числе совместно с ТНК, мог бы обеспечить до \$3,5 млрд дополнительной экспортной выручки. Масштабное развитие экспортно ориентированных производств продуктов питания и электротехники может дать к 2019 году дополнительно \$2,5 и \$1 млрд соответственно.

При этом основным импортером нашей обработанной

Страна	Обрабатывающая пр-ть			Услуги		
	2000	2014	2000-2014	2000	2014	2000-2014
Австралия	12.6	6.8	-5.8	69.8	70.4	0.6
Беларусь	31.6	26.3	-5.3	46.7	48.7	2.0
Бразилия	15.1	10.9	-4.2	68.0	71.0	3.0
Европейский Союз	18.8	14.7	-4.1	69.6	74.7	5.1
Казахстан	17.7	11.2	-6.5	50.8	59.4	8.6
Китай	31.9	30.8**	-1.1	39.8	48.2	8.4
Корея	29.0	30.3	1.3	57.5	59.4	1.9
Малайзия	30.9	24.0	-6.9	43.1	50.4	7.3
Мексика	20.3	17.7	-2.6	61.6	62.7	1.1
Норвегия	10.0	7.8	-2.2	56.6	59.9	3.4
Россия	17.1*	14.8**	-2.3	55.6	59.8*	4.2
США	15.7	12.4**	-3.3	75.6	78.1*	2.4
Турция	22.3	17.8	-4.5	57.4	64.9	7.5
Украина	19.2	13.1	-6.1	46.6	62.8	16.2
ЮАР	19.2	13.3	-5.9	64.8	68.0	3.2
Япония	21.2	18.5**	-2.6	67.3	72.6*	5.2
ОЭСР	18.1	14.8**	-3.3	70.9	74.5*	3.6
Мир	18.7	15.8**	-3.0	66.9	70.5*	3.6

Примечание: * 2002 год **2013 год
Источник: Всемирный банк

Мировой тренд перераспределения структуры ВВП в сторону сектора услуг (в % от ВВП)

Динамика экспорта РК в обрабатывающей промышленности, 2008-2014 гг.



Почему-то под диверсификацией часто имеют в виду прежде всего рост доли обрабатывающего сектора, а не снижение доли горнодобывающего. Но если следовать данному определению, то чуть ли не единственной «репрезентативной» страной со значительными положительными сдвигами в диверсификации является Южная Корея – и то на 1,3% за 15 лет. При этом надо учесть, что у этой страны практически нет внутреннего горнодобывающего сектора.

Анализ мировых трендов показывает, что, несмотря на номинальный рост обрабатывающей промышленности, доля ее в структуре мировой экономики неуклонно сокращается за счет роста сектора услуг. В то же время обрабатывающий сектор, являясь источником материального производства обработанных и готовых товаров, более устойчив, в отличие от горнодобывающего сектора и АПК, к внешним неконтролируемым факторам, влияющим на ценовые колебания. Особенно если учитывать, что нефть, металлы и другие сырьевые товары во многом стали инвестиционными товарами, а следовательно, объектами финансовых манипуляций на биржах, это делает относительно слабой связь между рыночной и реальной (определяемой из спроса и предложения) стоимостью на них.

Давайте рассмотрим структуру экономик таких схожих с нами стран, как Австралия и Канада. Доля обрабатывающего сектора в них составляет соответственно 6 и 11%, однако диверсификация и устойчивость экономики обеспечиваются секторами смежных продуктивных услуг. Что они собой представляют? Весь сектор услуг можно условно поделить на две части: то, что создает нематериальный продукт (сервис, ремонт, проф. услуги, инжиниринг, логистика, услуги быта и общепита и тому подобное), и то, что перераспределяет добавленную стоимость от материальных и нематериальных продуктов (торговля, финансы, риелторство и другие посреднические услуги).

То есть промышленное производство, агропромышленный сектор и продуктивные услуги создают общественные блага,

а сектор посреднических услуг должен обеспечить их эффективный оборот в экономике. Логично предположить, что эффективная структура экономики та, в которой меньшая доля непродуктивных (посреднических) услуг обеспечивает эффективный оборот и распределение большей доли материальных и нематериальных общественных благ. Если доля посреднических услуг будет превышена, это будет означать сравнительно низкую конкурентоспособность бизнеса в результате излишних издержек на неэффективных посредников и тому подобное.

Возвращаясь к примеру Австралии и Канады, следует отметить, что в этих странах суммарная доля обрабатывающей промышленности и продуктивных услуг составляет соответственно 44 и 47%. Считаем, что и Казахстан мог бы использовать данные цифры в качестве бенчмарка при определении целевых индикаторов диверсификации экономики через построение сервисно-индустриальной модели экономики.

В заключение хотелось бы отметить, что, как это правильно подчеркивается многими экспертами, во многом кризис обусловлен структурными диспропорциями в экономической политике, и, следовательно, «лечить» их надо в первую очередь макроэкономическими средствами. Таким как постепенное увеличение денежной массы в экономике и ее наведение на кредитование реального сектора, решение проблемы накопленных «плохих кредитов» коммерческих банков, наращивание инвестиций в инфраструктуру и жилищное строительство до момента оживления частных инвестиций с одновременным разгосударствлением экономики, снижение издержек бизнеса через изменение налогового и административного регулирования.

Предполагается, что для этого в ближайшем будущем будут актуализированы все среднесрочные программы социально-экономического блока. Но степень их изменений – «косметический ремонт» или основательная перезагрузка – зависит от решения правительства по долгосрочной экономической политике.





Успешные истории казахстанского бизнеса

Жамбылские бизнесмены в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» получат бесплатную сервисную поддержку.

В Жамбылской области стартовала бесплатная сервисная поддержка субъектов предпринимательства.

Руководитель Палаты предпринимателей Жамбылской области **Карлыгаш Аралбекова** отмечает: «Мы объявляем о старте оказания бесплатной сервисной поддержки всем желающим субъектам малого и среднего бизнеса в рамках единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020». С 2014 года именно палата предпринимателей является оператором сервисной поддержки. Прошлый год для нас был очень показательным в том плане, что предприниматели и все желающие ими стать очень активно пользовались нашими бесплатными услугами».

В 2014 году планировалось оказать сервисные услуги для 500 предпринимателей, но фактически по заявкам палата предпринимателей оказала в два раза больше услуг – для примерно одной тысячи субъектов бизнеса.

«В этом году планируем оказать сервисную поддержку не менее 1500 субъектам предпринимательства», – подчеркнула руководитель РПП Жамбылской области.

По ее словам, до этого палата предпринимателей оказывала консультации и услуги по семи направлениям. Изучив прежний опыт и потребности бизнесменов, с нынешнего года добавила еще один вид услуг – по вопросам менеджмента.

Также, по ее словам, будет увеличено количество консультантов по маркетингу, поскольку анализ поступивших в прошлом году заявок на оказание сервисных услуг показал большую потребность



Руководитель Палаты предпринимателей Жамбылской области Карлыгаш АРАЛБЕКОВА

в написании бизнес-планов для предпринимателей. Будут работать 16 консультантов в Таразе и 11 в районах, по одному в каждом из центров поддержки предпринимателей. Также предполагается, что по мере необходимости мобильные группы консультантов будут выезжать в районы области и на местах оказывать услуги, консультировать сельских предпринимателей, добавила г-жа Аралбекова.

Сервисная поддержка предпринимателей уже приносит свои плоды
Успешными историями ведения бизнеса при сервисной поддержке палаты предпринимателей делаются представители бизнеса Жамбылской области.

Глава крестьянского хозяйства «Серик» **Дархан Аккуманов** обратился в филиал палаты предпринимателей в Байзақском районе за помощью в реализации проекта на 70 млн тенге по созданию крупного тепличного хозяйства. Предпринимателю бесплатно составили бизнес-план и полностью сопроводили проект в получении средств по госпрограмме «Дорожная карта бизнеса 2020» для строительства инфраструктуры на пять млн тенге.

Кроме того, филиал палаты предпринимателей помог получить разрешительные документы для открытия теплицы. Консультант районного ЦПП помог предпринимателю подготовить необходимые документы для получения 30% инвестиционного субсидирования

через региональный филиал АО «КазАгроМаркетинг» по Жамбылской области в сумме порядка 22 млн тенге, сейчас его заявление рассматривается.
«Первый урожай из моих теплиц уже собрал, ждем к зиме второй. Я благодарен филиалу палаты предпринимателей за такую большую помощь», – отмечает Дархан Аккуманов.

Яблоневый сад решил вырастить в Меркенском районе глава крестьянского хозяйства «Совет» **Совет Калманбетов**. «За разработкой бизнес-плана проекта на 58 млн тенге мы обратились в меркенский филиал палаты предпринимателей. Консультантам была оказана практическая помощь в сборе необходимых



Глава крестьянского хозяйства Жамбылской области «СОВЕТ» Совет КАЛМАНБЕТОВ

документов для предоставления в АО «КазАгроФинанс», – рассказал представитель КХ «Совет» **Кайрат Укбаев**.

В результате бизнесмену удалось приобрести в лизинг в АО «КазАгроФинанс» оборудование для капельного орошения на сумму 20,5 миллиона тенге. Сегодня яблоневый сад уже приносит первые плоды.

Палата предпринимателей Жамбылской области ускорит получение кредитов для бизнесменов

Сотрудники региональной палаты будут помогать финансовым институтам оформлять кредиты бизнесменам. Карлыгаш Аралбекова отправила экспертов палаты

на обучение, чтобы они могли помогать работникам финансовых институтов выполнять их функциональные обязанности и ускорить получение кредитов предпринимателям. После обучения на специальных курсах, организованных АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро», сотрудники палаты предпринимателей стали сопровождать сельских бизнесменов при оформлении кредитов.

Эксперты Палаты предпринимателей Жамбылской области, консультанты центров поддержки предпринимателей, руководство палаты и ее районных филиалов приняли участие в курсах по основным продуктам «КазАгро». Теперь эксперты палаты, обученные условиям кредитования

и практике сбора полного пакета документов для получения кредита, будут сопровождать бизнесменов, особенно сельских, и помогать им на всех этапах.

«Оформление кредитов для сельских бизнесменов сегодня затягивается на два-три месяца, потому что у финансовых институтов не хватает сотрудников. Но это не должно являться отговоркой, чтобы впуская тратить время бизнесменов. Сегодня очень остро стоит вопрос о финансовой поддержке сельских предпринимателей, поэтому мы делаем этот шаг навстречу банкам. Если возможности финансовых институтов не позволяют, эту работу могут выполнять специалисты палаты предпринимателей», – отмечает

Карлыгаш Аралбекова. По ее словам, если сельчанин хочет получить кредит, то он может обращаться в палату предпринимателей за помощью. Фермерам уже не придется ездить за консультациями в Тараз, поскольку во всех районах области действуют центры поддержки предпринимателей при районных филиалах палаты.

«Здесь специалисты ЦПП могут объяснить крестьянам, в какой именно финансовый институт им надо обращаться, потому что они многие в них путаются. И не удивительно, что не все из них знают, что, например, Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства кредитует растениеводов, Аграрная кредитная корпорация – животноводов, а «КазАгроФинанс» выдает сельхозтехнику в лизинг. В рамках созданной нами совместно с фининститутами рабочей группы мы договорились о том, что будем обмениваться информацией по выделенным деньгам, чтобы знать, сколько было выделено и сколько освоено. К примеру, если деньги по одной из программ закончились, мы должны оперативно информировать бизнесменов, чтобы они не собирали зря документы. Уверена, все эти меры сделают кредитование крестьян области более доступным», – добавила Карлыгаш Аралбекова.

Отметим, что с начала этого года в районах Жамбылской области центрами поддержки предпринимателей сопровождается 121 проект. Из общего количества на сегодня 56 проектов одобрены. «Увеличено количество консультантов по маркетингу. И по мере необходимости мобильные группы консультантов будут выезжать в районы области и на местах оказывать помощь сельским предпринимателям», – подчеркнула руководитель Палаты предпринимателей Жамбылской области Карлыгаш Аралбекова.

Льготные кредиты на поддержку МСБ

Центры поддержки предпринимателей (ЦПП) НПП РК «Атамекен» Южно-Казахстанской области в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» помогут получить кредит на развитие собственного дела.

Проект «Бизнес-советник» в ЮКО

В октябре 2011 года одновременно в трех районах Южно-Казахстанской области стартовал новый этап проекта по поддержке начинающих предпринимателей «Бизнес-советник» (старт-ап проекты) в рамках четвертого направления «Дорожной карты бизнеса 2020» – «Усиление предпринимательского потенциала».

Экспресс-пресс курсы предпринимателей прошли одновременно в городе Кентау, Отарском и Тюлькубасском районах Южно-Казахстанской области.

Четвертое направление программы «Дорожная карта бизнеса 2020», «Усиление предпринимательского потенциала», предусматривает оказание государственной поддержки малому и среднему бизнесу, направленной на усиление предпринимательского потенциала в целях модернизации производства и внедрения современных моделей управления бизнесом.

Одним из инструментов поддержки начинающих предпринимателей в рамках четвертого направления является предоставление стандартизированного пакета услуг АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», которое включает предоставление краткосрочных курсов обучения предпринимателей и населения основам предпринимательской деятельности – проект «Бизнес-советник».

«Бизнес-советник» реализуется уже с 2009 года, а в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» – с 2011 года.

Основное содержание механизма программы сводится к предоставлению услуг по краткосрочному тренинговому обучению населения с предпринимательской инициативой и действующих предпринимателей во всех районах области. Лекторы, привлеченные в рамках реализации проекта «Бизнес-советник», подробно разъясняют вопросы по ведению предпринимательства, по составлению бизнес-планов, вопросам финансирования и юридическим аспектам предпринимательства.

На предмет изучения проблем предпринимательства, состояния и развития малого и среднего бизнеса участники семинара заполняют



подробные анкеты. По окончании курсов слушатели получают соответствующие сертификаты.

Подобные семинары и дальше будут проводиться во всех городах и районных центрах Южно-Казахстанской области, так как за несколько лет их проведения они показывают высокую эффективность.

Занятия по программе «Бизнес-советник» проходят с применением современных методов и технологий, а также на местах слушателям раздаются учебно-методические пособия, блокноты для записей, стандартные пакеты документов, куда входят пять брошюр (типовые формы учредительных документов, типовые бизнес-планы, технико-экономическое обоснование, документы на получение кредита, отчеты маркетинговых исследований) на электронных и бумажных носителях, разработанные специально в рамках проекта «Бизнес-советник», и канцелярские принадлежности.

Отметим, что с момента реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020» по части субсидирования одобрено 306 проектов. По количеству одобренных проектов ЮКО занимает третье место в стране и первое – по объему кредитного портфеля (75,1 млрд тенге). Также подписано 28 договоров по предоставлению частичной гарантии по кредитам на общую сумму кредитного портфеля 1,55 млрд тенге.

Льготный кредит на расширение бизнеса
Сарыагашский предприниматель **Кайрат Жусупов** благодаря специалистам центра поддержки предпринимателей получил льготный кредит на расширение бизнеса.

моПласт» освоило производство водопроводных и газопроводных труб из полиэтилена низкого давления.

Продукция предприятия, несмотря на конкуренцию, завоевала внутренний рынок, оттеснив по некоторым категориям товаров импортные аналоги. На рынке пластиковых труб казахстанские заводы полностью обеспечивают рынок, уверен генеральный директор завода **Канат Досымов**.

«Идея для бизнеса пришла неожиданно. Изучили рынок и решили начать. Вначале, конечно, было страшно. Сейчас мы намерены развивать производство. Теперь разрабатываем продукты, которые можно в Казахстане производить не только для внутреннего рынка, но и на экспорт. Уже есть определенные задумки, и поэтому ищем рынки сбыта за рубежом», – отмечает предприниматель.

Целевое назначение проекта – инвестиции (приобретение оборудования) и пополнение оборотных средств. Сумма кредита составила 75 млн тенге под 14% годовых, 7% из которых оплачивает государство. Средняя зарплата на предприятии – 70-80 тыс. тенге. Мощность предприятия – 200 тонн продукции в год. За прошлый год ТОО «КазТермоПласт» выплатило в бюджет в виде налогов 28 млн тенге.

Медицинский центр болезней суставов города Шымкент

Еще одной историей успеха можно назвать открытие «Медицинского центра болезней суставов города Шымкент», который был создан в ноябре 2011. За короткое время он стал ведущим медицинским учреждением в ЮКО, оказывающим помощь ревматологическим больным.

Кредит в размере семи млн тенге был взят центром под 14% годовых, из них оплату 7% взяло на себя государство. Полученные средства позволили компании закупить уникальное для региона новейшее диагностическое оборудование, благодаря которому можно диагностировать заболевание на ранних стадиях и оперативно проводить лечение.

«Мне очень помогли курсы предпринимательства, так как я врач и никогда не считал себя бизнесменом. В планах – строительство собственного здания под клинику», – отмечает главврач центра **Чокан Баймухамедов**.

Как по маслу

Надавив переработку семян подсолнечника и производство подсолнечного масла, ТОО «Усть-Каменогорский маслозавод» столкнулось с финансовыми трудностями. После вмешательства Региональной палаты предпринимателей «Атамекен» ВКО предприятие снова набирает обороты, а потребители, как и прежде, могут приобрести полюбившийся продукт на прилавках магазинов.

Рост волатильности на финансовых рынках и неопределенность – в последнее время эти термины все чаще можно услышать в сводках мировых новостей, что еще раз подтверждает дальновидность президента страны **Н. А. Назарбаева**, почти год назад объявившего о Новой экономической политике Казахстана «Урлы Жол». Согласно этому плану государство намерено использовать порядка 1 трлн тенге из Национального фонда для продолжения структурных реформ в экономике и поддержке малого и среднего бизнеса и в первую очередь того, который занят в реальном секторе экономики.

Эти же цели преследует и другая госпрограмма – «Дорожная карта бизнеса 2020», разработанная для реализации послания президента «Новое десятилетие – Новое экономическое подъём – Новые возможности Казахстана» и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года. Примечательно, что одним из наиболее приоритетных секторов экономики в программе обозначен агропромышленный комплекс.

Стоит отметить, что данный сектор в Казахстане представлен очень перспективными компаниями, которые, однако, очень сильно нуждаются в поддержке со стороны государства. К примеру, ТОО «Усть-Каменогорский маслозавод», являясь одним из самых молодых переработчиков сельхозсырья, в короткие сроки сумело занять лидирующие позиции в производстве бутылированного рафинированного растительного масла для оптовой и розничной продажи, а также нерафинированного растительного масла для дальнейшей переработки.

Для создания такого высокопроизводительного и эффективного производства потребовалось несколько лет упорного труда и значительные финансовые инвестиции. В 2004



году было начато строительство первой очереди маслозавода и открыт цех по производству растительного масла – сырца. Затем в 2009 была запущена вторая очередь маслозавода – цеха рафинации и дезодорации масла. Тогда же завод приступил к промышленному производству бутылированного подсолнечного масла под торговой маркой «Заречное», а позже в 2013 году и масла под маркой «Асқан».

При этом на предприятии очень гордятся тем, что оба продукта по своим качественным показателям соответствуют самым высоким требованиям. К примеру, это масло содержит незаменимые полиненасыщенные жирные кислоты и природный биоантиоксидант – витамин Е, необходимый для нормальной жизнедеятельности организма. Масло также легко хранится и в течение длительного времени полностью сохраняет свою вкусовую и биологическую ценность, а содержание витаминов остается стабильным. И как уже не раз проверяли хозяйки, продукция Усть-Каменогорского завода отлично подходит для жарки, домашнего консервирования и заправки салатов.

Однако этого оказалось недостаточно для получения дополнительного кредитования в филиале одного из коммерческих банков, что делало будущее крупного предприятия с коллективом в 200 человек весьма неопределенным. Впрочем, к поиску выхода из сложившейся ситуации своевременно подключилась Региональная палата предпринимателей Восточно-Казахстанской области, одной из задач которой является содействие росту и развитию предприниматель-

ского сектора в этом регионе страны, обеспечение институциональных условий для учета интересов бизнесменов при выработке и реализации государственной политики в сфере предпринимательства, а также совершенствование механизмов взаимодействия бизнеса и администрации региона.

По словам директора ТОО «Усть-Каменогорский маслозавод» **Ильи Батова** предприятие пыталось выстроить диалог с банком и обращалось к нему с запросами о выдаче кредитных средств по возобновляемому договору, однако последний неизменно в выдаче кредита отказывал. При этом предложенная банком процентная ставка составляла 25% годовых, тогда как в основном договоре была зафиксирована совершенно другая цифра – 11% годовых.

Такое отношение к действующему производственному предприятию могло стать причиной неминуемого сбоя в поставках сырья, остановке производства, потере рынков сбыта готовой продукции, уходу квалифицированных специалистов и законных интересов субъектов предпринимательства, а также активного вовлечение всех субъектов регионального бизнеса в процесс формирования консолидированного предпринимательского сообщества, а потому быстрое реагирование на подобные ситуации – важная задача для палаты.

Как отметил директор Палаты предпринимателей ВКО **Игорь Шацкий**, главная цель организации – это защита прав и законных интересов субъектов предпринимательства, активное вовлечение всех субъектов регионального бизнеса в процесс формирования консолидированного предпринимательского сообщества, а потому быстрое реагирование на подобные ситуации – важная задача для палаты.

«В случае с маслозаводом хотелось бы сказать, что госпрограммы, действующие в РК для поддержки предпринимательства, нацелены, прежде всего, на финансовое оздоровление и поддержку субъектов малого и среднего бизнеса АПК, а не банков», – заявил он.

Таким образом, предприятие было вынуждено пойти на крайние меры и подать исковое заявление в экономический суд ВКО на применение процедуры ускоренной реабилитации. Примечательно, что это заявление поддержало не только собственное палата предпринимателей, но и прокуратура области, а также Департамент государственных доходов. В итоге исковое заявление было полностью удовлетворено, и предприятию был дан срок в 24 месяца на восстановление производства.

Руководство и коллектив маслозавода с облегчением восприняли эту новость и намерены с удвоенной энергией бороться за развитие производства, ведь в него уже было вложено так много сил и средств. Так, в настоящее время завод обладает собственным элеваторным комплексом хранения семян подсолнечника, веельно-рушильным и сушильным отделениями, современной лабораторией, а также автоматизированной весовой станцией и котельной.

При этом вся производственная деятельность ТОО «Усть-Каменогорский маслозавод» полностью отвечает требованиям законодательства РК в области экологии и санитарной гигиены. Несмотря на трудности, предприятие не жалеет средств на совершенствование очистных сооружений и вносит свой вклад в защиту окружающей среды. Так, для энергообеспечения производственной деятельности в основном используется вторичное сырье. В частности, это шелуха подсолнечника, которую в компании используют в качестве топлива для работы паровых котлов. На выходе это не только дает промышленный пар, но и позволяет полностью утилизировать все отходы.

Кроме того, маслозавод занимается и благотворительной деятельностью направленной на улучшение питания детей в воспитательных учреждениях, их культурное и спортивное развитие, поддержку детей-сирот и слабовидящих. А потому у успех предприятия верят не только его сотрудники и представители Нацпалаты предпринимателей «Атамекен», но и все те, кто любит натуральный продукт компании и ценит ее вклад в развитие страны.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Про футбол и коррупцию



Кино

Похоже, комедийные казахстанские сериалы и мыльные оперы про любовь отходят на второй план, так как в Алматы закончились съемки сразу двух многосерийных фильмов: социальной драмы «Игра на вылет» и антикоррупционной драмы «История одного отката». Обе ленты покажут на «7 канале» и в каждой из них исполнил роль известного казахстанский актер Азиз Бейшеналиев. Причем в первом случае он выступил еще и в качестве режиссера.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

«Игра на вылет»
Сюжет шестнадцатисерийного фильма очень близок к современной действительности: временами жестокой и несправедливой, бескомпромиссной и непредсказуемой. Главные ее герои: воспитанники детских домов, которые попадают в футбольную команду под покровительством добросердечного работника государственной службы и тренера, которого не сломила даже страш-

ная трагедия, случившаяся в его семье. Главная задача маленьких героев – показать всем свое стремление к победе, завоевав призовое место в чемпионате. На пути к заветной цели пока еще не готовым к реальной жизни мальчикам приходится проходить через многие трудности, совершать ошибки и, конечно, терпеть поражения. Лишь настоящие, бескомпромиссный спорт и опытная команда благородных наставников сумеют научить маленьких спортсменов с гордостью смотреть жизни в глаза и добиваться задуманного. Главные роли в картине исполнили Азиз Бейшеналиев, Жан Байжанбаев, Дмитрий Скирта и Гульнара Дусматова. Премьера сериала состоится 24 ноября.

«В этом году при поддержке Комитета связи, информатизации и информации, а также при участии государства мы снимаем сериалы на социально значимые темы. Для работы в них отобраны самые талантливые актеры. Наша цель – заставить общество обратить внимание и изменить свое отношение к детям-сиротам и инвалидам. Надеемся, что через интерес зрительской аудитории мы этого обязательно добьемся», – отметил генеральный продюсер TOO «ARAI Media» Даниар Жанбеков.

«История одного отката»
Вторая история рассказывает о людях, призванных бороться с

крупнейшей проблемой нашего общества – коррупцией, без которой представить современное общество практически невозможно. Каждому из героев истории приходилось встречаться с ее последствиями и самые сильные из них готовы сплестись вокруг всеобщей проблемы. Благочестивый государственный служащий, потерявший когда-то родного брата, погибшего от рук коррупционеров, открывает секретный отдел, в который приглашает лучших людей из разных сфер. Команда бросает вызов в самый центр зарождения государственной преступности и отважно искореняет бескомпромиссное зло.

По мнению продюсера и режиссера, главный посыл двадцатисерийной картины кроется в том, что борьба с коррупцией должна быть повсеместной, а первоочередная задача – показать всю катастрофичность проблемы и не оставить сомнений в том, что она обречена исчезнуть из нашего общества. Герои повествования – обычные люди. Они встречаются в жизни со своими проблемами, допускают ошибки и хранят в своих сердцах чувства, которые хорошо знакомы всем нам. Эту важную миссию взяли на себя актеры Саят Исембаев, Азиз Бейшеналиев, Гульнара Дусматова и другие. Примечательно, что истории из сериала основаны на реальных событиях. Зрители смогут увидеть первую серию уже 12 декабря.

* Новости

ДиКаприо вложился в алмазный старт-ап

Актер Леонардо ДиКаприо инвестировал средства в американский старт-ап Diamond Foundry, который занимается выращиванием алмазов в искусственных условиях. «Горд быть инвестором Diamond Foundry», написал в своем микроблоге в Twitter актер, сообщает портал RBC.

Изданию TechCrunch ДиКаприо пояснил, что Diamond Foundry привлекала его своей целью – «сокращать вред, который наносит человечеству и окружающей среде алмазодобывающая индустрия, рационально культивируя бриллианты и не прибегая к разрушающей добыче». В общей сложности Diamond Foundry уже закрыла три инвестиционных раунда и привлекла чуть менее \$100 млн, сообщает Business Insider.

Одним из инвесторов компании является фонд Caspian VC, принадлежащий российскому бизнесмену Зиявудину Магомедову (владелец группы «Сумма»), о создании которого стало известно 8 сентября. Фонд общим объемом инвестиций в \$300 млн вкладывает деньги в высокотехнологичные компании. Представитель группы «Сумма» Евгений Тимошинов подтвердил RBC, что Caspian VC вложил деньги в Diamond Foundry, но отказался назвать размер инвестиций. Управляющий директор Caspian VC Уильям Шор отметил, что фонд в основном инвестирует в ранние seed или A, средний размер транша составляет от \$1 млн до \$5 млн.

Послание от Малевича

Специалисты Третьяковской галереи обнародовали данные последних исследований «Черного квадрата» Казимира Малевича. Они заявили, что картина нарисована поверх двух других работ художника, одну из которых он подписал как «Битва негров в темной пещере».

Научный сотрудник отдела научной экспертизы Третьяковской галереи Екатерина Воронина рассказала, что картину просветили рентгеновскими лучами, а кроме того, под микроскопом были рассмотрены кракелюры – трещины краски на поверхности «Черного квадрата». Сквозь них отчетливо просвечивалась другая слой краски.

Ранее предполагалось, что под слоем черной краски скрывается другое изображение. «Мы выяснили, что таких изображений не одно, а два. И доказали, что первоначальное изображение – это кубофутуристическая композиция, а лежащая под «Черным квадратом» – это протосупрематическая композиция», – заявила Екатерина Воронина. По ее словам, почти полностью удалось расшифровать и надпись, которую Казимир Малевич сделал на картине, впоследствии закрашенной «Черным квадратом». Фраза, по мнению ученых, звучит как «Битва негров в темной пещере». Таким образом, работу Малевича можно считать аллюзией на картину 1882 года французского писателя и журналиста Альфонсо Алле.

В 2015 году самая известная картина Казимира Малевича отмечает свое 100-летие. «Черный квадрат» входит в цикл супрематических работ художника, в которых он исследовал базовые возможности цвета и композиции. По замыслу Малевича, «Черный квадрат» являлся частью триптиха, в который также вошли «Черный круг» и «Черный крест».

Дюрер и Рембрандт ищут хозяина

На девятом аукционе «BonArt»

Торги

Для всех ценителей искусства и живописи аукционный дом «BonArt» в следующем месяце организует предаукционную выставку произведений изобразительного искусства коллекционного и музейного уровня под названием «Изобразительное искусство». Очередной аукцион станет девятым по счету с начала открытия аукционного дома.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Вчера иностранные СМИ сообщили, что на нью-йоркском аукционе Christie's на днях едва не состоялась самая дорогая сделка в истории изобразительного искусства. Картина «Лежащая обнаженная» Амадео Модильяни, ушедшей с молотка за \$170,4 млн, не хватило всего \$9 млн, чтобы стать самой дорогой в мире. Борьба за полотно продолжалась девять минут, а покупателем стал пожелавший остаться анонимным гражданин КНР. Общая выручка торгов Christie's



Один из главных лотов аукциона – «В пути»

составила \$491,3 млн. Конечно, на территории Казахстана торги такого масштаба в ближайшем будущем вряд ли состоятся, но этот факт никоим образом не мешает наслаждаться произведениями казахстанской, русской, а также западноевропейской школы живописи XIX–XX веков, а главное – делать разумные и оправдывающие себя инвестиции.

Изоминкой новой коллекции аукционного дома «BonArt», которая будет выставлена на торги в этом сезоне, станут гравюры Дюрера и Рембрандта, а также акварели и гравюры, изображающие быт и костюмы казахов XVIII–XIX веков, карты XVII–XIX веков региона Средней Азии.

Особое внимание организаторы стремятся привлечь к творчеству казахстанских живописцев. Топлотом аукциона станет работа Рихарда Карловича Зоммера «В пути», датированная 1907 г. Стартовая стоимость картины – \$45000.

Перед аукционом, который пройдет 22 ноября, все желающие смогут оценить коллекцию. Минимальный эстимейт (ориентировочная рыночная стоимость) представленных на аукционе произведений составит \$500. Организаторы подтверждают, что все предметы живописи, графики и антикварного искусства прошли экспертизу на подлинность. Подробнее об итогах про-

шлого аукциона и об ожиданиях от предстоящего мероприятия рассказал директор аукционного дома «BonArt» Максим Ткаченко: – На прошлом аукционе было продано 35% лотов на общую сумму около \$120 000. Насчет количества покупателей, как всегда, сложно сказать, так как помимо присутствующих в зале были покупатели, которые делали заочные ставки, а также удаленные клиенты, которые держали связь со своими представителями по телефону. В среднем, в аукционе принимает участие 8–12 человек. Имели место и постаукционные продажи. Ожидается, что в предстоящем аукционе будут участвовать и известные казахстанские коллекционеры, но, как правило, в подавляющем большинстве они предпочитают не афишировать это.

Также Максим Ткаченко подчеркнул, что в основном предметы искусства приобретаются в качестве подарка.

«BonArt» работает в Казахстане с 2011 года и ставит своей основной задачей привлечение внимания казахстанского общества к миру искусства, создание благоприятных условий для коллекционирования и сохранения культурного наследия. По словам Максима Ткаченко, торги – один из важнейших шагов для построения цивилизованного арт-рынка в стране.

История любви от циника Бегбедера

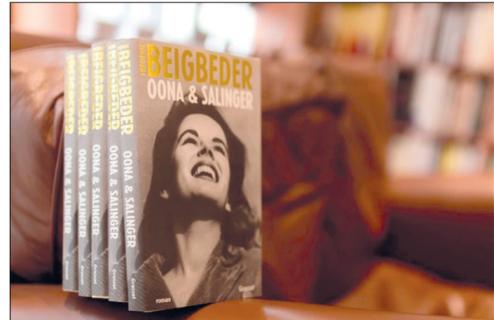
Чтиво

Свое видение истории жизни, а точнее, первой любви автора знаменитого романа «Над пропастью во ржи» представил французский писатель Фредерик Бегбедер в своем новом романе «Уна и Сэлинджер».

Елена ШТРИТЕР

Честно говоря, до сих пор жанр «биография» и Бегбедер были для меня несоместимы. Вернее, если бы речь шла о жизнеописании какого-нибудь современного топ-менеджера, медиамагната или, на худой конец, известного журналиста, то – да. Но Сэлинджер! Человек уже ушедшей эпохи. И его роман с Уной О'Нил, впоследствии ставшей женой Чарли Чаплина...

«99 франков», «Идеаль», «Романтический эгоист», «Любовь живет три года» – это все прошлое время. Жестко, хлестко, цинично. Как в этом контексте будет выглядеть история более чем полувековой давности? Если верить предисловию,



Бегбедер в свое время хотел взять интервью у Сэлинджера, но не решился нарушить уединения писателя, который, к слову, в публичности не стремился. И не церемонился не только с журналистами, но и с самыми именитыми режиссерами, которым запретил экранизацию самого знаменитого своего романа «Над пропастью во ржи».

Вкратце в своей новой книге писатель рассказывает историю любви 21-летнего начинающего писателя Джерри Сэлинджера и 15-летней дочери известного драматурга Уны О'Нил. Они познакомились в Нью-Йорке в 1940 году. В нечестных встречах каждый из них искал что-то

важное для себя. Она – замену отцовской любви, от недостатка которой страдала всю жизнь. Он – романтику, которой так не хватало в реальной жизни.

А спустя несколько месяцев они расстались: Сэлинджер ушел на фронт, а Уна решила попытаться счастья в Голливуде, где получила главную роль в жизни великого Чарли Чаплина, став его женой. А Сэлинджер писал ей длинные письма с фронта.

Сам Бегбедер жанр своей новой книги определяет как fact fiction, то есть fact plus fiction. То есть в сущности, все это – фантазия автора, но основанная на реальных фактах. К примеру, Уна действительно была первой лю-

бовью Сэлинджера, и он писал ей письма, находясь на фронте. Однако все приведенные в книге письма сочинил сам Бегбедер, поскольку потомки Чарли Чаплина не позволили ему копаться в личном архиве Уны.

Впрочем, к чести Бегбедера надо признать, что его фантазия на заданную тему получилась очень достоверной и убедительной. А письма... Откровенно говоря, я совершенно забыла о том, что они – плод воображения Бегбедера.

Причем если в самом начале книги найти старого доброго пошляка Фреди будет довольно сложно, то дальше все вернется на круги своя. Бегбедер станет неотъемлемой частью истории, лавируя между строчек и рассуждая о любви, жизни и многих других не менее важных вещах.

Откровенно говоря, «Уна и Сэлинджер» – не самая сильная и запоминающаяся книга автора. Впрочем, назвать ее разочарованием тоже нельзя. Поклонники Бегбедера найдут в романе любимым бегбедерским стилем, поклонники Сэлинджера – историю молодости и любви писателя (и не важно, что фантастическое). «Уна и Сэлинджер» – это своего рода другая грань Бегбедера. Бегбедер в профиль, если угодно. Неожиданный, но при этом узнаваемый.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

Место: Галерея 360° SPACE Multimedia, TPL Dostyk Plaza, мкр. «Самал-2», 111.

Выставка художника Паоло Пибби Fake Golden Age, до 15 декабря.

Паоло Пибби родился в Ористано в 1987 году. Сейчас художник живет и работает в Милане. Работы, представленные на выставке, объединяют две вещи. Первая – узнаваемый авторский стиль: постоянное обращение к двум визуальным и тематическим планам, один из которых скрывает другой, отвлекает от него внимание. Но именно скрытый план выступает источником первого, питает его, и на границе между ними рождается миф, поглощающий зрителя, выводящий его в пространство вне времени. Вторая – нарочитая высокая цитатность представленных работ: какие-то угадываются легко, какие-то требуют напряжения – художник предлагает зрителю погрузиться в контекст живописи XX века, сравнить ее с современной, взглянуть на обе критически и в конце концов – вступить в культурный диалог с самим автором, угадать его собственное отношение к источникам вдохновения – от пьетета до тонкой иронии.

Место: Esentai Gallery

Мультимедийная выставка «Время Дали», до 31 января.

Творчество Сальвадора Дали – неотъемлемая часть наследия XX века, один из общечеловеческих символов культуры нашего времени. Художник, наделенный поразительной изобретательностью и невероятной фантазией, самый понятный и занимательный из сюрреалистов и один из величайших мистификаторов современности. Человек, который возвел образы подсознания до уровня современных компьютерных эффектов, Дали был обречен на успех. Кроме творчества Сальвадора Дали мультимедийная выставка расскажет о целом направлении сюрреализма, а также о дадаизме – течения, послужившим началом авангардного искусства XX века.

Художественная выставка «Бенарес», с 20 ноября по 4 декабря. 20 ноября в 19:00 в Музее казахских народных музыкальных инструментов состоится открытие ху-

дожественной выставки творческого проекта Ramamurty – «Бенарес». Художником и автором проекта выступает Айгерим Джумабаева.

«На создание картин вдохновило путешествие в древний и мистический город Бенарес (Варанаси). Один из старейших городов мира, священный центр Индии, в котором сосуществуют вечность и бытие. Считается, что там боги спускаются на землю, а смертные достигают блаженства. Бенарес – лучшее место для понимания Индии, ее религии и культуры», – рассказывают авторы проекта.

Место: Музей казахских народных музыкальных инструментов, ул. Зенкова, 24А.

Балет «Лебединое озеро», 22 ноября в 17:00.

Классический балет на музыку Чайковского в исполнении труппы ГАТОБа. В основу сюжета положены многие фольклорные мотивы, в том числе старинная немецкая легенда, повествующая о прекрасной принцессе Одетте, превращенной в лебедя проклятием злого колдуна – рцаря Ротбарта.

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

Мероприятия в Астане

Балет «Ромео и Джульетта», 21 ноября. «Ромео и Джульетта» С. Прокофьева. Хореография Шарля Жюда (Франция). Дирижеры-постановщи-

ки – Джузеппе Акуавива (Италия), Айдар Абжаханов, Заслуженный деятель Казахстана.

Главные действующие лица и исполнители: Мадина Басбаева и Таир Гатауов.

Место: «Астана Опера».

Причта «Очень простая история», 22 ноября в 19:00.

Автор показывает жизнь глазами животных – этот необычный прием позволяет зрителям по-новому взглянуть на, казалось бы, привычные вещи: погруженная в себя корова, самовлюбленный петух, свинья-мечтательница, мудрая лошадь и добряк-пес становятся главными героями пьесы, готовыми умереть за людей, ожесточенных по отношению друг к другу.

Место: Государственный Академический русский театр драмы имени М. Горького, ул. Желтоксан, 11.

Итальянский фарс «Кюджинские перепалки», 22 ноября в 18:00.

Этот спектакль – настоящая пародия для тех, кто любит бравурные, виртуозные комедии, исполненные жизни, смеги и игры. Спектакль о живых людях в естественных ситуациях, он наполнен искрометным юмором и динамичностью, держит зрителя в напряжении от начала до конца. И, конечно же, все заканчивается примирением и торжеством любви.

Место: Государственный Академический русский театр драмы имени М. Горького, ул. Желтоксан, 11.

Новый

OUTLANDER




АМБИЦИИ ОПРАВДАНЫ

Эстетика движения и скорости, заложенная в дизайне обновленного Mitsubishi Outlander, подчеркивает улучшенные динамические характеристики и повышенный уровень комфорта. Более 100 изменений призваны служить максимальному удобству и безопасности в любых дорожных условиях при сниженном расходе топлива.

8-800-070-7000
www.MITSUBISHI-MOTORS.kz

аутотодгаз национальная премия
ЖЫЛ АВТОКӨЛІГІ АВТОМОБИЛЬ ГОДА 2015

* Outlander III признан автомобилем года в номинации «Компактный внедорожник», по результатам национального голосования «АВТОМОБИЛЬ ГОДА 2015»