КИРСАН ИЛЮМЖИНОВ: «ВСЕ, ЧТО Я ЗАРАБОТАЛ, Я ПОТРАТИЛ НА РЕСПУБЛИКУ» >>> стр. 5

WWW.KURSIV.KZ

"Курсивъ" № 46 (624)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 46 (624), ЧЕТВЕРГ, 26 НОЯБРЯ 2015 г.

ИНВЕСТИЦИИ: ЗОЛОТЫЕ НАРУЧНИКИ ДОЛЛАРА >>> [стр. 4]

ИНДУСТРИЯ: МЕТАЛЛИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ >>> [стр. 7]

КОЛЕСО: ХОЖДЕНИЕ ПО ЛЬГОТАМ >>> [стр. 8]

КОМПАНИИ И РЫНКИ: БИЗНЕС В ПОМОЩЬ >>> [стр. 9]

* Бриф-новости

Не умеешь, не берись

Селекторное совещание правительства было посвящено реализации поручений президента, которые Нурсултан Назарбаев озвучил кабинету министров на расширенном заседании 18 ноября. Три часа перед Каримом Масимовым отчитывались о своей работе практически все главы ведомств и акимы областей.

>>> [стр. 2]

Первый тайм ВТО отыграли

Сенат принял Закон «О ратификации Протокола о некоторых вопросах ввоза и обращения товаров на таможенной территории Евразийского экономического союза».

>>> [стр. 3]

Нефтяники могут остаться без работы

В ходе селекторного совещания правительства 23 ноября министр энергетики Владимир Школьник заявил о возможном сокращении рабочих нефтяной отрасли.

>>> [стр. 7]

KEGOC: жесткий удар девальвации

По итогам 9 месяцев 2015 года АО KEGOC получило чистый убыток в размере 12,5 млрд тенге против чистой прибыли за 9 месяцев 2014 года в размере 1,8 млрд тенге. Такие данные были опубликованы в консолидированной финансовой отчетности компании на сайте Казахстанской фондовой биржи 16 ноября.

>>> [стр. 10]

Жилье роняет ставки

По словам вице-президента Объединенной ассоциации риелторов Казахстана Ларисы Степаненко, цены на аренду жилья на рынке снизились примерно на 20%.

>>> [стр. 13]

Казахстан – между молотом и наковальней?

Как российско-турецкий конфликт повлияет на отношения между РК и Турцией?

Геополитика

Конфликт, возникший между Россией и Турцией в связи со сбитым Турцией российским бомбардировщиком, вряд ли серьезно повлияет на политические и экономические отношения между Казахстаном и Турцией. Казахстану в этом случае лучше сохранять нейтралитет и дистанцию. Так считает большинство политологов, комментируя причины и возможные последствия этого события.

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что 24 ноября на границе Сирии и Турции был сбит российский военный самолет Су-24МС. Турецкая сторона утверждает, что самолет сбили истребители F16, поскольку тот нарушил воздушное пространство страны. Прежде чем нанести удар, российский джет был многократно (10 раз по официальным данным Турции) предупрежден.

В Минобороны России также рассматривают версию о том, что по Су-24МС была выпущена ракета с земли и настаивают, что самолет не нарушал турецкую границу. Пилоты сбитого бомбардировщика катапультировались, по предварительной информации, один из летчиков погиб.

Министерство обороны Турции обнародовало карту, показывающую, как российский самолет нарушает воздушное пространство Турции. Из данной схемы следует, что самолет (его траектория изображена красным цветом) только «коснулся» воздушного пространства Турции в выступе ее территории, который углубляется в территорию Сирии и был в этот момент сбит турецким истребителем (его траектория изображена серым цветом), сообщает Газета.ру. Обе предположительные траектории падения российского самолета заканчиваются на территории Сирии.

Турция этим актом обозначает свою позицию в сирийском противостоянии

Президент РФ **Владимир Путин** назвал действия Турции «ударом в спину». «Крушение российского самолета Су-24 выходит за рамки обычной борьбы с терроризмом. Это удар в спину», – подчеркнул российский лидер. Он добавил, что сегодняшнее трагическое событие будет иметь серьезные последствия для российско-турецких отношений.

В Госдуме РФ уже обвинили Турцию в поддержке террористов. «В условиях, когда мировое сообщество начинает полноценную борьбу с терроризмом, рассадником которого стали занятые ИГИЛ территории Сирии, Турция проявляет солидарность с террористами и сбивает наш самолет над территорией Сирии», – заявил член международного комитета Госдумы, вице-спикер думы от «Справедливой России» **Николай Левичев**, сообщает Газета.ру.

Зачем это нужно Турции?

По информации политологов, Турция выступала против действий России в Сирии. Особой военной необходимости сбивать российский бомбардировщик не было, но Турции, во-первых, надо было продемонстрировать, что она региональная сверхдержава. А во-вторых, показать, что она готова сыграть на обострение и никого не боится.

«Конечно, Турция могла воздержаться. Вопрос в том – почему она не воздержалась? Это говорит о том, что противоречия между двумя странами – Россией и Турцией, между их стратегиями на Ближнем Востоке обострились, и данный инцидент фактически является индикатором обострившихся российско-турецких отношений», – говорит эксперт Института мировой политики и экономики (ИМЭП) **Аскар Нурша**.

По его словам, Россия переоценила степень своего влияния на военные процессы, которые сейчас происходят на Ближнем Востоке. Фактически этот инцидент со сбитым самолетом показал реальный предел российского влияния в регионе. На самом деле подобные инциденты были делом времени, потому что аналогичные воздушные «стычки» время от времени происходят вдоль границ РФ.

Аскар Нурша считает, что таким образом Турция борется за роль лидера в этом регионе. «Если провести исторические параллели, то до распада Османской империи территория ряда арабских стран Ближнего Востока находилась в составе этой империи. Территория Сирии для Турции является примерно тем же, чем Центральная Азия является для России. Исторически Турция присутствовала в этом регионе на протяжении нескольких столетий. Поэтому турецкий истеблишмент мог увидеть в последних действиях России, как неподобающее поведение в ее «мягком подбрюшье»», – поясняет эксперт.

Он также заметил, что если проанализировать турецкую прессу, то это поведение рассматривается как «вызывающее». «В Турции сейчас сформировалось новое правительство, и молчание Турции электорат рассматривал бы как проявление слабости. То есть фактически во многом эти действия были предназначены для внутренней аудитории, чтобы показать, что во главе Турции находится сильный политический лидер», – говорит г-н Нурша.

По мнению **Жараса Ахметова, Реджеп Тайип Эрдоган** должен показывать, что он смелый и решительный. Хотя его партия и победила на последних парламентских выборах, позиции его не такие уж прочные. Плюс у него давний конфликт с военными. Многочисленными арестами он ослабил военную оппозицию. Но игра на обострение позволит ему получить поддержку в армии, а в Турции это очень важно.

По словам политконсультанта Научно-образовательного фонда «Аспандау» **Еркина Иргалиева,** очевидно, что Турция этим актом обозначает свою позицию, «повестку дня», свою зону ответственности и «красную линию» в сирийском противостоянии.

Как известно, район инцидента отличается весьма сложным военно-политическим рельефом. Этнический состав Латакии/Идлиба также весьма разнообразен. Там действуют все основные силы сирийского конфликта, включая сирийскую армию, проасадовских наемников, Свободную Сирийскую Армию – оппозицию **Башару Асаду** (США), различные исламистские группировки, подразделения российской армии и иранские подразделения, а также формирования этнических турков, объединенные в так называемые «Джабаль аль-Туркман». Это имперские турки, оставшиеся в Сирии и Ираке после крушения Османского государства.

«Поэтому турецкая правящая Партия справедливости и развития (ПСР) с ее курсом на возрождение «турецкого мира» не может не реагировать на бомбардировки турецких анклавов в Сирии. Фактически повестка дня Турции в Сирии – это абсолютная «калька» повестки дня РФ. Защита «турецкого мира» для Анкары то же самое, что для Москвы «защита русскоязычных» на постсоветском пространстве», – говорит Еркин Иргалиев.

Он считает, что этот регион является «ключом» к контролю над Сирией, и здесь разворачиваются основные события. По всем признакам прежняя Сирия, «нарезанная» британцами, уйдет в небытие, и на ее месте будет сконструировано в лучшем случае конфедеративное образование. И Турция хочет иметь в этом образовании свой плацдарм.

«Россия сегодня занимает позицию сохранения Асадом контроля над всей Сирией. На мой взгляд, для этого время упущено. Безотносительно этичности и правильности действий РФ, ее действия опоздали на пару лет. В конечном итоге на территории Сирии, вероятно, будут образованы контролируемые США прозападные анклавы, районы, подконтрольные прокатарским и просаудовским исламистам, сформированы пророссийские анклавы в районе проживания алавитов и дислокации военных баз РФ, а также возможны различные варианты существования курдских квазигосударственных образований. Судя по всему, ИГИЛ будет выдавлен из Сирии. Все-таки ядро ИГИЛ составляют саддамовские офицеры, чужие сирийцам», – прогнозирует политконсультант НОФ «Аспандау».

>>> [стр. 2]

В Астане прошел ежеквартальный форум клиентов строительной компании BI Group

BI Group сегодня – это более миллиона введенных в строй квадратных метров: жилых комплексов и коттеджных поселков, коммерческой недвижимости, инфраструктурных и промышленных объектов, а также сотни километров автомобильных дорог. Помимо всего, это еще и высокая корпоративная культура, международные стандарты финансовой прозрачности, этические принципы ведения бизнеса, и, что немаловажно, сплоченный дух коллектива. Но прежде всего, это уважение к клиенту, внимательность к его запросам и взыскательному вкусу. Девиз BI Group: «Мы строим счастье!». Счастье для своих клиентов…

Евгения ДУДКИНА

Первый клиентский Форум строительной компании Bi Group собрал в концертном зале Казмедиацентра около тысячи человек. В этот день лично с клиентами общалось руководство компании.

«Любой клиент должен понимать, куда он вкладывает деньги, и правильный ли выбор он делает. Мы сегодня хотим представить статистику, поделиться сокровенным. Кроме того, я готов сегодня ответить на любые ваши вопросы», – отметил г-н **Рахимбаев**, глава компании BI Group в начале вечера.

Результатами деятельности и новостями компании поделились Председатель Правления Холдинга BI Group Development **Амангельды Омаров**, заместитель Председателя Правления по развитию **Тасболат Абдуллин**, заместитель Председателя Правления по строительству **Андрей Гуцал**, Начальник Управления жилой недвижимости **Людмила Куцик**, директор департамента продаж **Асель Жунусова**.

В своей презентации Айдын Рахимбаев привел ключевые моменты деятельности BI Group: компания существует на рынке 20 лет, за это время возведено 2 472 000 квадратных метров жилой и коммерческой недвижимости, только в 2015 году 5 583 семьи получат ключи от своих квартир. В рейтинге 200 крупнейших компаний страны BI Group занял в этом году 15 место, в Топ-250 мировых застройщиков – 164 место. Стратегическая цель BI Group – войти в Топ-100 лучших компаний мира. С 2013 года организация состоит из двух холдингов: BI Group Development и BI Group Constraction, по шесть дивизионов в каждом. Коллектив BI Group насчитывает 7 тыс. человек, которые трудятся более чем на 80 проектах компании по всей территории Казахстана. Для удобства клиентов BI Group сотрудничает с крупнейшими банками страны. Например, с АТФ банком продумана акция по ипотеке для покупателей ЖК «Зеленый квартал» всего под 7% годовых. А аудит активов компании проводят известные на мировом уровне аудиторские компании ERNST & YOUNG, KPMG.

Представители сервисного направления холдинга тоже поделились новостями. Например, не так давно в BI Group стартовала акция «Новое лицо вашего дома»: компания обновляет фасады, двери, подъезды домов, которые были построены более 10 лет назад. Как отметила начальник Управления жилой недвижимости Людмила Куцик, постоянно совершенствуются методы обратной связи с жильцами, например, горячая круглосуточная линия и WhatsApp площадка для устранения замечаний, а в конце поделилась отличной новостью: «Астана Жилсервис НС» признана лучшей сервисной компанией Астаны. Более того, в холдинге постоянно совершенствуются стандарты технических решений, система контроля качества. BI Group стремится соответствовать мировым стандартам – для консультаций компания пригласила всемирно известного коуча **Пола Эйкерса**, основателя и президента компании Fast Cap, одного из лучших lean-менеджеров в Америке, международного эксперта в области бережливого производства. Он консультирует таких мировых гигантов, как Toyota, Fedex, UPS, Air Space China, Boeing.

Амангельды Омаров отметил, что и на вторичном рынке квартиры компании вырастают в цене – то есть они хороши и как инвестиция. В отличие от квартир других застройщиков, жилые комплексы BI Group комфортнее, отличаются качеством отделки подъездов, благоустройством территорий. Кроме того, компания учитывает пожелания клиентов: в ходе посещения строительного объекта в первый раз – на этапе возведения 1-3 этажей, во второй – до начала выполнения отделочных работ.

Касаясь тенденции рынка, сравнивая динамику средних цен Астаны за квадратный метр, г-н Омаров отметил положительный тренд ценовых показателей до конца 2016 года на рынке первичного жилья. «Чтобы довести уровень обеспеченности жильем до уровня стран Восточной Европы, только в Астане необходимо строить еще около 10 лет», – прокомментировал он, имея в виду соотношение обеспеченности жильем в квадратных метрах и ВВП на душу населения по странам. При этом Амангельды Омаров заострил внимание на прогнозе агентства статистики РК в отношении динамики численности населения столицы: ежегодный прирост населения Астаны в ближайшие пять лет составит в среднем 41 тыс. человек в год. Поскольку структура первичного рынка жилья по Астане дает видение большого потенциала для роста на рынке, BI Group планирует увеличить свою долю до 48 % к концу 2016 года. «Ежегодно в Астане сдается около миллиона кв. м жилья, из них порядка 700 тыс. сдает BI Group. В 2016 году мы планируем сдать 6 392 квартиры или почти 850 тыс. кв. м». Если представить в цифрах, то оборот компании с 242 млрд в 2014 году возрос до 266 млрд в текущем году, и его рост ожидается до 272 млрд в 2016 году.

Завершая свое выступление, г-н Омаров поделился золотым правилом: «Успех в реализации рисками складывается из правила приступать ко второй очереди только после реализации первой очереди на 70%. В 2016 году эта сумма будет составлять 75%».

Сегодня стратегия развития BI Group нацелена на укрепление лидирующей позиции на рынках Астаны и Алматы. Рост компании в регионах РК и выход на рынок России, в частности Москвы и Екатеринбурга, намечен на 2017-2020 годы.

Жилые комплексы – это лишь часть большой работы компании. Среди крупных проектов, реализуемых BI Group сегодня, можно назвать промышленное строительство сухого порта «Хоргос – Восточные ворота», возведение моста через Иртыш весом 2,5 тыс. тонн, строительство объектов EXPO-2017, Балхашской теплоэлектростанции, Назарбаев интеллектуальных школ в Астане, Костанае, Семее, Усть-Каменогорске и авиационно-технического центра в Астане.

Кроме того, компания принимает участие в конкурсах и занимает призовые места. Так, BI Group стала победителем в конкурсе от компании «Тенгизшевройл», которая является крупнейшим нефтедобывающим предприятием Казахстана и работает в соответствии с наилучшими мировыми стандартами техники безопасности и охраны окружающей среды. А также, по словам Айдына Рахимбаева, помимо строительства, компания намерена глубже развивать инжиниринговое направление.

Глава компании акцентировал внимание на том, что для BI Group очень важна обратная связь:

«Сегодняшний форум лишний раз подтверждает, что мы готовы к диалогу с нашими клиентами. Повторюсь, на этом вечере общение не заканчивается. Вы всегда можете написать нам, позвонить и прийти в офис, задать свои вопросы и получить на них ответы. Только так мы продолжим развиваться и становиться лучше. Мы ценим то, что нам удалось достичь за 20 лет, но прежде всего мы дорожим доверием клиентов».

После презентаций представителей компании каждый мог задать интересующий его вопрос. Руководители дивизионов сразу же принимались за решение проблемы. Оживленное взаимодействие зала и сцены длилось более трех часов, работая на установление доверительных отношений между застройщиком и клиентом.

Завершился вечер не менее ярко – BI Group провела розыгрыш сертификатов на приобретение бытовой техники, покупку мебели, заказ авторской кухни, а также были разыграны главные призы – три паркинга, каждый победитель которого получил его в комплексе проживания.

Руководители компании пообещали сделать форум клиентов традиционным, и в следующий раз команда BI Group встретится и пообщается с жителями уже других объектов.

Не умеешь, не берись

Неэффективные предприятия господдержки не получат

Правительство

Селекторное совещание правительства было посвящено реализации поручений президента, которые Нурсултан Назарбаев озвучил кабинету министров на расширенном заседании 18 ноября. Три часа перед Каримом Масимовым отчитывались о своей работе практически все главы ведомств и акимы областей.

Гульмира САРБАСОВА

До конца года у министров напряженный график

Сам премьер был примером немногословности. В самом начале он произнес самый длинный спич на этом заседании. «У главы государства здесь есть вопросы – кто у нас и за что отвечает, – сказал Карим Масимов. – У нас с 1 января «одно окно» в вашем министерстве (МИР РК), инвестиционный штаб, акиматы работают, акимы заходят, рассказывают о наработках. Но, в целом, получается, что мы не всегда видим всю картину. Получается так, что глава государства во время своих встреч в рамках зарубежных визитов договаривается об очень хороших проектах, он встречается с инвесторами, которые выражают большой интерес к Казахстану, к проектам. Потом де-факто этот инвестор не знает к кому обратиться и, приезжая в страну, не может найти концы».

В дальнейшем, обращаясь к докладчикам, он ограничивался вопросом: «Сколько времени вам потребуется?». И в сроках ограничил всех, поручив внести предложения по усилению работы в сфере инвестиций уже до конца ноября. А насчет предложений по привлечению инвестиций сроки рекордно короткие – до конца недели. Помимо этого, Карим Масимов поручил акимам провести ревизию объектов индустриализации.

Персональные поручения получили и министры. Так, министр по инвестициям и развитию **Асет Исекешев** до 1 марта 2016 года должен представить предложения по актуализации программы индустриального развития. Глава Министерства национальной экономики **Ерболат Досаев** должен разработать антикризисный план по поддержке предпринимателей.

В свою очередь вице-министр Бахитжан Сагинтаев посетовал на сложность процедуры согласования каких-либо решений между центральным органом и местными властями. Он привел пример, когда согласование между акиматом и министерством доходило до полугода. «Шла переписка. Это потерянное время. Мы обсудили такие вопросы, чтобы дать больше полномочий администраторам в центре и на местах, чтобы они могли сами принимать решение. В рамках одной программы деньги переданы, надо, чтобы они сами работали. Такую работу мы до конца года завершим. Со следующего года будем передавать законодательно», – пообещал г-н Сагинтаев.

Министр инвестиций и развития РК Асет Исекешев докладывал о ходе реализации программы второй пятилетки индустриализации. Он заявил, что программу второй пятилетки скорректируют с учетом конкурентоспособности строящихся предприятий. Документ будет представлен в правительстве до 1 марта 2016 г. Базовым элементом станет развитие обрабатывающей промышленности и тех ее отраслей, у которых наибольший экспортный потенциал.

Премьер напомнил Асету Исекешеву о неконкурентоспособности некоторых индустриальных проектов. О том, что реальная картина напоминает промышленный шантаж, когда после ввода предприятия его владельцы теребят госорганы мольбой «либо помогите деньгами, либо мы встанем», при этом угрожая ростом числа безработных. «Мы думаем, что в рамках корректировки второй пятилетки индустриализации будем отходить от точечной поддержки предприятий к институциональным условиям. Мы будем оказывать поддержку в выходе на экспорт, подготовке человеческого капитала для предприятий, созданию инфраструктуры и улучшению бизнес-климата», – ответил министр. Намекнув при этом, что остальное, это проблемы бизнесменов, точнее, неумение управлять предприятием.

Председатель правления Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен» **Аблай Мырзахметов** согласен с таким подходом: «Мы сейчас не гонимся за количеством. В портфеле проектов, который мы посмотрели у акиматов, было более 600 заявок, мы их сократили – сейчас 350, на рассмотрении находятся 180 – именно по признакам конкурентоспособности. Мы смотрим в первую очередь на хозяев бизнеса, качество менеджмента, бизнес-стратегию, которая у них есть, и историю, которую они имеют».

Женщины Казахстана: новый день – новые возможности

Вклад женщин в ВВП страны – 40%

Саммит

В среду, во Дворце Независимости г. Астаны состоялся IV Евразийский саммит женщин EWS-IV, посвященный 20-летию деятельности Ассоциации деловых женщин Казахстана. Организованный Ассоциацией деловых женщин Казахстана саммит проходит при поддержке Национальной комиссии по делам женщин и семейно-демографической политике при президенте Республики Казахстан и фондом развития предпринимательства «Даму».

Гульмира САРБАСОВА

«42% субъектов малого и среднего бизнеса Казахстана возглавляют женщины, – подчеркнула госсекретарь Казахстана **Гульшара Абдыкаликова** – Среди 1,2 млн казахстанских предпринимателей около 600 тыс. составляют именно женщины. На сегодняшний день деловые женщины работают в таких мужских отраслях экономики, как угольная и химическая промышленности, производство железобетонных конструкций».

В 2015 году Ассоциация деловых женщин Казахстана отмечает свое 20-летие и за эти годы она показала себя надежным и энергичным проводником реализации президентской стратегии гендерного равенства», – отметила Гульшара Наушаевна.

Принять активное участие в разгосударствлении и приватизации объектов социального назначения призвала заместитель премьер-министра РК **Дарига Назарбаева.**

«Принимайте участие в приватизации, особенно я бы вас пригласила сотрудничать с государством в области социальной сферы. Разгосударствлению будут подлежать объекты социальной инфраструктуры, это и детские сады, и больницы, и поликлиники, школы, и многоемногое другое. Поэтому – добро пожаловать», – сказала заместитель премьер-министра.

Ляззат Еркеновна отметила, что каждый третий проект инициируется женщинами. В рамках госпрограмм «Даму» намерен довести количество женских проектов до 40%, так как вклад женщин в ВВП страны достигает именно этого показателя.

«Среди проектов, которые поддерживаются в рамках государственных программ, женщин-предпринимателей больше всего в сфере частного образования и частного здравоохранения. Более 200 частных детских садов поддержаны по Дорожной карте бизнеса.

В сфере обрабатывающей промышленности каждый пятый проект, который мы поддерживаем в рамках национального фонда, в рамках Дорожной карты бизнеса инициируются женщинами-предпринимательницами», – говорит председатель правления фонда «Даму».

В рамках саммита состоялась международная конференция «Нурлы жол – новые возможности», выставка 20 участниц с брендом «Сделано в Казахстане». Прошла церемония награждения награды «Ажар Жұлдызы» – 20 лет устойчивого бизнеса. Состоялись тренинги и мастер-классы, а также презентация 16 региональных книг «Қазақстанның қанатты әйелдері» и книги «Жан қанаты», посвященных 20-летию ассоциации.

«По моему мнению, именно предприятия, возглавляемые женщинами-предпринимателями, могут стать основой для развития семейного бизнеса в Казахстане, – заявила на конференции «Нурлы жол – новые возможности» председатель правления фонда «Даму» Ляззат Ибрагимова. – В стране это направление только зарождается, но уже есть хорошие примеры успешного семейного бизнеса. Думаю, что это перспективное направление, которое надо развивать и поддерживать».

В рамках программы «Дорожная карта бизнеса» с 2010 г. по настоящее время поддержано более 2,4 тыс. проектов женщин-предпринимателей на 260 млрд тенге. «В рамках Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2020», заключен 491 договор с женщинами-предпринимателями по инструменту гарантирования кредитной ставки. Общая сумма кредитов составила 17,3 млрд тенге. Также подписано 2000 проектов субсидирования женщин-предпринимателей на сумму 242,5 млн тенге. Это в основном проекты в обрабатывающей промышленности, сфере транспорта и складирования, здравоохранения, образования, сельском хозяйстве и прочее».

По словам Ляззат Еркеновны, в 2014 г. в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» женщинами-предпринимателями выпущено продукции на 187,3 млрд тенге, выплачено налогов в бюджет на сумму 12,9 млрд тенге, создано 3 581 рабочее место.

«Сейчас, в условиях недостатка тенговых кредитов, многие отечественные предприятия малого и среднего бизнеса испытывают нехватку оборотных средств и не имеют возможность совершать инвестиционные вложения. Поэтому, помимо внутренних ресурсов страны, выделяемых для фонда «Даму», мы привлекаем средства Международных финансовых организаций. Это хорошая поддержка МСБ Казахстана и дополнительный источник тенговых ресурсов для наших предпринимателей, – сказала глава фонда «Даму» Ляззат Ибрагимова. – Это займы от ЕБРР и АБР. В сентябре на развитие женского предпринимательства в Казахстане банком «Центр Кредит» был выделен заем Европейского банка реконструкции и развития в размере 3,7 млрд тенге под гарантию фонда «Даму». Максимальная сумма займа составляет – 550 млн тенге, сроком до 60 месяцев. Ставка вознаграждения – 14% годовых. Кредиты выдаются только в тенге».

Казахстан – между молотом и наковальней?

‹‹‹ [стр. 1]

Казахстанско-турецкие отношения

По мнению большинства политологов и экономистов, этот инцидент не сможет серьезно повлиять на существующие отношения между Казахстаном и Турцией. По словам политолога **Досыма Сатпаева**, в свое время были аналогичные конфликты между Россией и Грузией, но это не помешало Казахстану поддерживать нормальные отношения с Тбилиси. Аналогичная ситуация была во время конфликта между Россией и Украиной.

«То есть у Казахстана уже были прецеденты, тогда наша республика балансировала между Россией и теми странами, с которыми она конфликтовала. Я думаю, что в этот раз будет похожая ситуация. Потому что с точки зрения национальных интересов Казахстана нам абсолютно невыгодно портить отношения с Турцией – нашим партнером в рамках формирования тюркоязычного пространства», – сказал он.

По мнению Аскара Нурша, Казахстан не является стороной данного конфликта, поэтому на казахстанско-турецкие отношения этот инцидент никак не повлияет и экономические связи между нашими странами сохранятся в прежнем объеме. «Россия находится в конфронтации со многими странами, в том числе Европой и США, но на отношения между Казахстаном и западными странами это никак не отразилось.

Более того, если взять объемы торговли, то товарооборот между Казахстаном и Европейским союзом превышает товарооборот Казахстана с Россией в два раза. Россия не является транзитной страной между Казахстаном и Турцией, поэтому я не считаю, что у РФ есть какие-то рычаги повлиять на наши двусторонние экономические отношения», – говорит эксперт ИМЭП.

«Казахстан суверенное государство со своей внешнеполитической позицией, в рамках которой республике важны дружеские отношения с Турцией. Могу ошибаться, но обязательства по ОДКБ возникают в случае агрессии против одного из участников договора. Пока такого нет», – комментирует директор Oil Gaz Project Жарас Ахметов.

Сценарии развития конфликта

Как считает Жарас Ахметов, тут нет однозначного ответа. Пока видится, что конфликт ограничится охлаждением отношений. Но конфликт случился в зоне боевых столкновений и возможны новые инциденты, после которых может произойти более серьезное обострение между Россией и Турцией.

По мнению Досыма Сатпаева, конфликты бывают разные. При самом оптимальном варианте охлаждение эскалации было бы выгодным обеим сторонам конфликта. «Есть такая пословица «Когда двое дерутся, третий радуется», а третьей как раз является террористическая организация, против которой и Турция, и РФ вели борьбу. Эскалация конфликта между РФ и Турцией будет в целом вредить ситуации борьбе с терроризмом. Я думаю, что у Анкары и России хватит здравого смысла не расширять этот конфликт», – говорит политолог.

«Конечно, сейчас мы наблюдаем воинственные заявления с двух сторон, можно предположить, что на первом этапе этот будут какие-то экономические формы взаимного давления и шантажа, что уже происходит. Вероятно охлаждение дипломатических отношений между двумя странами, но в долгосрочной перспективе, мне кажется, что РФ и Турция все-таки договорятся», – полагает г-н Сатпаев.

Как сообщает Еркин Иргалиев, через сутки после инцидента уже можно констатировать – стороны включили режим деэскалации. Россией не приняты существенные конфронтационные шаги в экономической и военно-политической сфере, все ограничилось словесной риторикой. Турция начала активно транслировать идею, что самолет изначально был признан «неопознанным», то есть продвигается «месседж», что никто не собирался сбивать именно российский самолет. Очевидно, что НАТОвские структуры, а конкретно США, не заинтересованы в эскалации.

Что делать Казахстану?

По мнению опрошенных экспертов, ответ на этот вопрос очевиден: придерживаться нейтралитета, не выступая на стороне ни одного из участников конфликта. «Ограничиться общим призывом к деэскалации конфликта. Может быть, постараться выступить посредником в переговорах», – говорит Жарас Ахметов.

Досым Сатпаев считает, что Казахстану нужно придерживаться многовекторной политики и соблюдать дистанцию в этом конфликте. «Не стоит забывать, что сегодня Турция действительно представляет из себя серьезного и влиятельного игрока, в том числе в мусульманском мире. С учетом этого фактора, для нашей республики все-таки важно поддерживать тесные отношения с влиятельными мусульманскими странами, особенно с такими государствами, как Турция, Саудовская Аравия и Иран, которые сейчас активно борются за влияние в регионе», – говорит политолог.

Еркин Иргалиев пишет, что не советчик в этом сложнейшем вопросе. Лучшие востоковеды мира и специалисты по региону сейчас ищут приемлемые варианты консенсуса. Но пока компромисс не просматривается. «Думаю, что лучше сейчас не влезать с инициативами и не проявлять нездоровую активность. Вместе с тем, если возникнет нужда в посреднических усилиях Казахстана, то естественно, отказываться не нужно. Сирийский узел настолько сложный, что «конструктив» и какое-либо решение, скорее всего, будет выработано только после ряда ошибок и издержек всех сторон конфликта. Победителей в сирийском конфликте не будет», – считает эксперт.

Газовая независимость

Мангистау богат не только широкими степями и живописной природой, но и полезными ископаемыми: нефтью и газом. Благодаря строительству линейной части магистрального газопровода Бейнеу-Бозой–Шымкент жители Южных областей смогут пользоваться голубым топливом отечественного производства и не зависеть от других стран.

Жанна САГИДУЛЛАКЫЗЫ

В поселке Бейнеу, который расположен на плато Устюрт в пятистах километрах от Актау, 20 ноября прошла торжественная церемония завершения строительства линейной части магистрального газопровода Бейнеу-Бозой–Шымкент. Введение в эксплуатацию планировалось в апреле 2016 года, но газопровод сдали в эксплуатацию на пять месяцев раньше. И вовремя – на юге начался отопительный сезон. Кроме того, благодаря эффективному менеджменту и применению инновационных решений компании «КазТрансГаз» в ходе строительства этого участка сэкономил порядка 150 миллиардов тенге.

Благодаря этому социальному проекту голубым топливом будут обеспечены более 500 населенных пунктов на юге республики. И не только. Так как 120 километров газопровода проходят через территорию Мангистау, газом смогут пользоваться и еще несколько десятков населенных пунктов.

Газопровод «Бейнеу – Шымкент» является одним из наиболее значимых инфраструктурных проектов Казахстана: он включен в перечень инвестиционных стратегических проектов, в Карту индустриализации на 2010-2014 годы. В декабре 2010 года было создано ТОО «Газопровод «Бейнеу-Шымкент», которое занялось разработкой проекта и строительством. Финансирование проекта осуществляется за счет уставного капитала в размере $1 млрд (по $500 млн от каждого из партнеров) и заемного финансирования на сумму до $3 млрд.

Строительство газопровода «Бейнеу-Бозой-Шымкент» входит в государственную программу по форсированию индустриально-инновационному развитию. Благодаря данному проекту стало возможно стабильное обеспечение юга Казахстана газом отечественного производства с западных месторождений.

Первый этап, предназначенный для внутреннего потребления, был завершен в 2013 году. В его рамках был сдан в эксплуатацию участок от компрессорной станции Бейнеу до Кереит длиной 1130 км, с отводом до КС Самсоновка. В формате телемоста при участии президента страны **Нурсултана Назарбаева** и председателя Китайской Народной Республики **Си Цзиньпина** два года назад прошла церемония заполнения газом магистрального газопровода «Бейнеу-Бозой-Шымкент».

Второй этап, благодаря которому газопровод составил 1475 километров протяженности, обещает газифицировать 577 населенных пунктов. Из них 230 расположены в Южно-Казахстанской области. Часть из них никогда не была газифицирована. Вторая половина получает голубое топливо из Узбекистана. С запуском магистрали Казахстан сможет полностью перейти на отечественный газ. Проектная мощность газопровода Бейнеу-Бозой–Шымкент составляет 10 млрд куб. м/год.

На торжественную церемонию открытия в одном из самых крупных населенных пунктах в Мангистауской области, поселке Бейнеу, где начинает свой путь газ по магистральному газопроводу Бейнеу-Бозой-Шымкент, прибыл первый заместитель акима Мангистауской области **Суюндик Алдашев**, который назвал строительство газопровода Бейнеу-Бозой-Шымкент рычагом в повышении энергетической безопасности государства.

«С начала 2014 года за 10 месяцев из мангистауских месторождений было добыто 1 миллиард 723 кубических метра газа. С начала 2015 года эта цифра возросла в разы и составила более двух миллиардов кубических метров. Отныне жители южных регионов не будут пользоваться импортным газом. Открытие газопровода является историческим событием, так как теперь мы вновь доказываем свою независимость», – подчеркнул Суюндик Алдашев.

«После введения первого этапа в эксплуатацию в декабре 2010 года, теперь товарищество завершает второй этап. Таким образом соединив воедино все 1450 километров линейной части. Это великое достижение заложило фундамент для сотрудничества между Казахстаном и Китаем. Этот газопровод позволит диверсифицировать экспортные маршруты среднеазиатского газа, поднять доходы Казахстана за счет налогов и доходов от транспортировки транзитного газа, создать мультипликативный эффект для экономики страны, в том числе в результате инвестиций для строительства третьей нитки газопровода «Казахстан-Китай». Реализация данного проекта соответствует стратегии и миссии нашей компании, определенной с самого ее основания», – отметил **Мэн Фаньчунь**.

Как отметил руководитель пресс-службы АО «КазТрансГаз» **Бексултан Курманкулов**, благодаря этому проекту увеличивается транзитный потенциал страны и транспортировка энергоресурсов на экспорт.

Маршрут магистрального газопровода диаметром трубы 1067 мм проходит по территории Мангистауской, Актюбинской, Кызылординской и Южно-Казахстанской областей.

Строительство компрессорной станции «Караозек» в Кызылординской области увеличит пропускную способность магистрального газопровода до 10 миллиардов кубометров газа в год. Голубое топливо, которое пойдет по газопроводу, планируется подавать с месторождений на западе Казахстана. Для обеспечения поставок газа на внутренний рынок республики построены и введены в эксплуатацию восемь газораспределительных станций. В перспективе планируется строительство еще двадцати. В результате газ получат потребители Кызылординской, Южно-Казахстанской, Жамбылской и Алматинской областей.

«Введение в эксплуатацию газопровода Бейнеу-Бозой-Шымкент позволит диверсифицировать транспортировку газа по территории Казахстана в любом направлении и полностью исключить зависимость от импортного газа. Таким образом, АО «КазТрансГаз» продолжит реализацию поставленных главой государства задач по увлечению транзитного потенциала и транспортировке энергоресурсов», – отметил председатель правления АО «КазТрансГаз» **Кайрат Шарипбаев**.

Для газификации столицы республики, а также северного и центрального районов страны предусмотрено строительство магистрального газопровода «Сарыарка» от Бейнеу-Бозой-Шымкент. Он обеспечит поставку газа для населения и предприятий, а также для газотурбинных станций в Астане, Караганде, Темиртау и Жезказгане строительство которых профинансируют британские партнеры.

Меморандум об этом был подписан во время визита президента РК в Великобританию 4 ноября нынешнего года между британской компанией и АО «КазТрансГаз».

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
(уг. 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:
Игорь КЛЕВЦОВ
Тел. +7 (727) 232-45-55,
kursiv@kursiv.kz

Зам. главного редактора по интернет-версии:
Динара ШУМАЕВА
Тел. +7 (727) 232-45-55,
d.shumaeva@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 ПЫЛЫПЧЕНКО
Андрей НЕСТЕРОВ
Наталья ГРИГОРЬЕВА

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

Руководитель регионального представительства:
Алина КОЖАХМЕТОВА
Тел. +7 702 112 34 56,
astana@kursiv.kz

Корреспонденты г. Астана:
Гульмира САРБАСОВА

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

Служба распространения:
Ертлек МЕЙРАМ,
e.meyram@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

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

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

Тираж 10 300 экз.

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, тюнинга, автоспорта и истории автомобиля. Германия, Эссен.

01.12.2015–04.12.2015 – ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ РОССИИ – 2015 / ЛЭП-2015 – XVIII Международная специализированная выставка. Россия, Москва.

01.12.2015–03.12.2015 – ЦЕМЕНТ, БЕТОН, СУХИЕ СМЕСИ – 2015. Россия, Москва.

02.12.2015–04.12.2015 – Технологии, оборудование, спецтехника для горно-металлургической отрасли. Россия, Екатеринбург.

02.12.2015–04.12.2015 – «Экология. Промышленная безопасность – 2015». Россия, Екатеринбург.

Первый тайм ВТО отыграли

ВТО

Сенат принял Закон «О ратификации Протокола о некоторых вопросах ввоза и обращения товаров на таможенной территории Евразийского экономического союза».

Гульмира САРБАСОВА

Жанар Айтжанова уверена, что Казахстану удалось найти золотую середину между ЕАЭС и ВТО

– В связи с тем, что компетенция по проведению внешнеторговой политики, включая установление импортных таможенных пошлин, передана в Евразийскую экономическую комиссию, в целях исполнения обязательств Казахстана по уровню импортных таможенных пошлин потребовалась имплементация наших обязательств в договорную правовую базу Евразийского экономического союза, – сказала министр по делам экономической интеграции РК **Жанар Айтжанова**, представляя законопроект.

Напомним, что протокол подписан главами государств пяти стран ЕАЭС 16 октября в Боровом. Данный документ регулирует, каким образом Казахстан будет обеспечивать применение более низких импортных таможенных пошлин, чем Единый таможенный тариф ЕАЭС, именно на территории Казахстана.

Как отметила министр, на сегодняшний день Казахстан завершил все переговоры по вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО). Президент РК **Нурсултан Назарбаев** в июле текущего года подписал Протокол о присоединении Казахстана к ВТО. А 15 декабря текущего года на 10-й министерской встрече Организации в городе Найроби (Кения) Казахстан официально признают членом Всемирной торговой организации.

На протяжении последних лет казахстанское законодательство поэтапно приводилось в соответствие с правилами международной торговли. Значительное совершенствование претерпело законодательство в сфере валютного регулирования; ценообразования и развития конкуренции; налоговой политики; таможенного регулирования; лицензирования импорта; защиты прав интеллектуальной собственности, а также применения мер безопасности продукции, включая техническое регулирование, санитарные и ветеринарные меры. Таким образом, были внесены необходимые изменения и дополнения более чем в 50 национальных законов Республики Казахстан.

Начиная с 2010 года аналогичная работа проводилась и в рамках Таможенного союза, в частности по вопросам, входящим в общую компетенцию государств-членов. Изменения были внесены более чем в 10 соглашений Таможенного союза, которые впоследствии послужили основой для Договора о Евразийском экономическом союзе.

– Хотелось бы отметить, что самыми сложными были переговоры по наиболее чувствительному вопросу оказания государственной поддержки аграрной отрасли. Чувствительность данного вопроса была связана с тем, что, как вы хорошо знаете, у нас на селе проживает более 40% населения страны, и их доходы и уровень жизни напрямую связаны с объемом продукции, выпускаемой аграриями страны. Необходимо отметить, что Казахстан и вел такие продолжительные переговоры с целью договориться о возможности оказывать государственную поддержку сельскому хозяйству в тех объемах, которые соответствуют среднесрочным и долгосрочным приоритетам развития сельскохозяйственной отрасли, – отметила министр.

Казахстан договорился об уровне государственной поддержки сельского хозяйства в размере 8,5% от валовой стоимости сельскохозяйственной продукции. При этом по правилам ВТО Казахстан вправе оказывать помощь без привязки к продукту на сумму, равную 8,5% от стоимости валовой продукции сельского хозяйства (например, субсидии на удешевление процентной ставки аграрных кредитов, поддержка в форме списания задолженности по кредитам, финансирование лизинга сельхозтехники и так далее). Или с привязкой к конкретному продукту на сумму, равную 8,5% от валовой стоимости данного продукта (то есть 8,5% от стоимости производства пшеницы, ячменя, хлопка, мяса, молока и так далее).

Наряду с Казахстаном такие же договоренности о применении субсидий в размере 8,5% от валовой стоимости сельскохозяйственной продукции имеет только Китай (вступивший в ВТО в 2001 году).

Оговоренные в рамках вступления Казахстана в ВТО объемы субсидий позволят Казахстану оказывать государственную поддержку аграрной отрасли на ежегодной основе в рамках реализации программы «Агробизнес-2020». Более того, при дальнейшем росте валовой продукции сельского хозяйства также будет увеличиваться размер разрешенных к применению государственных дотаций сельскому хозяйству.

В секторе услуг Казахстан обязался сохранить действующий благоприятный климат для иностранных инвесторов в транспортном, строительном, торговом и энергетическом секторах услуг, которые являются ключевыми для развития экономики в целом и транспортно-транзитного потенциала в частности.

– Казахстан также принял обязательства либерализовать доступ на отечественный рынок финансовых и телекоммуникационных услуг по истечении переходных периодов, которые оговорены со странами – членами ВТО. Например, через 2,5 года с даты вступления в ВТО мы открываем рынок для иностранных инвесторов, которые будут оказывать междугородние и международные телекоммуникационные услуги на территории Казахстана. А через 5 лет после вступления в ВТО будет открыт рынок для иностранных поставщиков услуг, которые будут оказывать финансовые услуги посредством создания прямых филиалов иностранных банков и страховых компаний на территории Казахстана. Эти шаги призваны прежде всего способствовать привлечению инвестиций в сектор услуг и усилению конкуренции, что в конечном счете призвано положительно отразиться на простых казахстанцах, являющихся потребителями данных видов услуг. Чем лучше будет развиваться экономика Казахстана, тем большую долю в ВВП страны будет составлять сектор услуг, что приведет в конечном счете к диверсификации национальной экономики и сокращению зависимости экономического роста от экспорта сырья, – добавила Жанар Айтжанова.

Дальнейшая либерализация финансовых услуг также призвана внести свой вклад в становление международного финансового центра в г. Астане. То есть банки и страховые компании могут работать в этом международном центре через создание не только дочерних компаний, но и прямых филиалов. Конечно же, либерализация не означает дерегулирование этих ключевых секторов услуг. Это означает установление четких правил работы для иностранных инвесторов в секторах услуг, как, например, установление и применение мер пруденциального регулирования в отношении поставщиков финансовых услуг с целью обеспечения стабильности финансового рынка страны.

По словам г-жи Айтжановой, учитывая, что теперь Казахстан становится полноправной частью мировой торговой системы, наши предприятия должны научиться конкурировать по правилам, установленным в данной организации.

– Вступление в ВТО не означает отказ от субсидирования национальных производителей, как ошибочно полагают некоторые эксперты. Это означает, что меры поддержки, оказываемые государством промышленным предприятиям, должны соответствовать международным правилам. Хотелось бы отметить, что казахстанским предприятиям правительство будет продолжать оказывать поддержку на этапе становления бизнеса и освоения рынков. Например, инвестиционные преференции и дальше будут оказываться в виде освобождения от уплаты различных видов налогов (налог на имущество, налог на землю и корпоративный подоходный налог), кроме косвенных налогов, таких как НДС и акцизный налог, – подчеркнула министр.

Есть и такой нюанс, как то, что по некоторым видам государственной поддержки, оказываемой промышленному сектору, таким как так называемое «казахстанское содержание» или преференции, оказываемые в рамках контрактов на недропользование для отечественных производителей товаров, Казахстан договорился о 5-летнем переходном периоде до 1 января 2021 года. Этого срока достаточно для того, чтобы правительство разработало альтернативные меры поддержки отечественного бизнеса, которые будут соответствовать нормам ВТО. Как в любой рыночной экономике, многое будет зависеть и от самих предприятий, их способности конкурировать и принимать правильные решения в условиях глобальной конкуренции.

Что касается торговли, то по ряду товаров, таких как лекарственные средства, медицинское оборудование, транспортные средства, включая автомобили, древесину, химически средства и другое, Казахстан будет применять более низкие ставки ввозных таможенных пошлин, чем в Едином таможенном тарифе ЕАЭС. Более либеральные ставки Казахстана были оговорены в двусторонних переговорах по доступу на рынок товаров с членами ВТО и будут применяться до тех пор, пока не будут проведены переговоры по компенсации между странами ЕАЭС и членами ВТО. Учитывая, что данные изъятия будут действовать только для Казахстана, в рамках ЕАЭС приняты необходимые документы для недопущения вывоза таких товаров на территории других стран ЕАЭС. Вместе с тем предусмотрен также альтернативный вариант, позволяющий импортерам ввозить указанные товары в Казахстан по ставке ЕТТ ЕАЭС. В этом случае данные товары могут свободно перемещаться на таможенной территории ЕАЭС.

На сегодняшний день завершены все необходимые процедуры ратификации Протокола о присоединении Казахстана к ВТО. Более того, для обеспечения своевременного выполнения принятых Казахстаном обязательств правительством дополнительно проводится работа по внесению изменений и дополнений в ряд законодательных актов. По вопросам, входящим в компетенцию ЕАЭС, приняты документы, которые позволят Казахстану применять обязательства, отличные от единого регулирования ЕАЭС. В частности, это касается вопросов применения Казахстаном более низких ввозных таможенных пошлин и ветеринарных мер, которые отличаются от единых требований ЕАЭС. В обоих случаях Казахстан должен обеспечить выполнение условия, что товары, ввозимые по изъятиям, предусмотренным для Казахстана, будут обращаться на его территории.

Закон и труд

Кодекс

Глава государства Нурсултан Назарбаев подписал новый Трудовой кодекс Республики Казахстан, разработанный в рамках «Плана нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ».

Андрей КОРОЛЕВ

Целью нового нормативного правового акта является правовое регулирование трудовых отношений и иных отношений, непосредственно связанных с трудовыми, направленное на защиту прав и интересов сторон трудовых отношений, установление минимальных гарантий прав и свобод в сфере труда.

Согласно новому закону отношения между работодателем и работниками будут строиться на принципах саморегулирования. То есть любые вопросы, связанные с трудовым процессом, равно как и взаимоотношения между работником и работодателем, будут решаться посредством коллективных переговоров и заключаемых между сторонами соглашений в таких сферах, как наем, кадровое перемещение и увольнение работников, рабочее время, условия и оплата их труда.

Напомним, что проект Трудового кодекса 5 ноября был принят парламентом Казахстана. В кодексе предусмотрено положение, где работодатель самостоятельно или по инициативе представителей работников решает вопрос выбора формы, системы и размеров заработной платы.

Кроме этого, для работодателей были упрощены процедуры найма, кадрового перемещения, увольнения, определения условий и оплаты труда работников. При этом закреплены базовые трудовые гарантии и права работников с возможностью их расширения через заключаемые индивидуальные, коллективные договоры и соглашения, а также инструменты защиты их прав и интересов.

Также в новом законе предлагается предоставить право работодателям и представителям работников регулировать трудовым и коллективным договорами размеры компенсационных выплат за работу в ночное время, в выходные и праздничные дни и в режиме сверхурочного времени. При этом оплата за работу сверх установленных норм времени не должна быть меньше чем в полуторном размере от основной ставки.

Кроме этого, в отношении работодателей предусматривается создание таких условий, когда руководству предприятия становится невыгодным сокращение работников, а целесообразнее вводить режим неполного рабочего времени и временного перевода работников на другую работу. Во многом это связано с кризисными условиями, с которыми столкнулось большинство предприятий и коммерческих организаций.

Согласно новой редакции Трудового кодекса расторжение трудового договора возможно при одновременном соблюдении ряда условий. Во-первых, если происходит закрытие структурного подразделения (цеха, участка). Во-вторых, работодатель сталкивается с отсутствием возможности перевода работника на другую работу. И, наконец, при письменном уведомлении профсоюза не менее чем за один месяц с указанием экономических причин, послуживших основанием для расторжения трудового договора.

В свою очередь, была расширена роль профсоюзов в обеспечении прав и интересов работников, в том числе с учетом возможностей, предусмотренных Законом «О профессиональных союзах».

В целом новым нормативным правовым актом определены границы государственного вмешательства в сферу трудовых отношений между работодателем и работниками, распределены их роль и ответственность. При этом должен учитываться баланс интересов сторон. Кроме этого, государством будут устанавливаться минимальные трудовые стандарты гарантий и компенсаций работникам и жестко обеспечиваться контроль их исполнения со стороны работодателей.

Таким образом, новый Трудовой кодекс при условии его правильного применения в состоянии справиться с возложенными на него задачами. В данном случае речь идет о создании необходимых правовых условий, направленных на достижение баланса интересов сторон трудовых отношений, социальной стабильности, общественного согласия.

Хроники мажилиса

Бюджет уточнили

На пленарном заседании мажилис поддержал предложенные правительством уточнения в республиканский бюджет на 2015–2017 годы. Основанием для поправки главного финансового документа страны является корректировка прогноза социально-экономического развития Казахстана на 2015–2019 годы, сообщили в пресс-службе парламента. Коррекция сделана с учетом отчетных данных развития отраслей экономики за 2014 год и текущей ситуации на мировых товарных рынках по ценам на основные экспортные товары. Уточненный прогноз доходов республиканского бюджета (без поступления трансфертов) на 2015 год определен в сумме 3 174 164 973 тыс. тенге, или уменьшен на 45 761 567 тыс. тенге, в том числе уменьшение по налоговым поступлениям на 51 856 160 тыс. тенге и увеличение по неналоговым поступлениям на 5 844 593 тыс. тенге, по поступлениям от продажи основного капитала – на 250 000 тыс. тенге. Уменьшение доходов республиканского бюджета против утвержденного плана прогнозируется в целом на 176 774 278 тыс. тенге. Расходы республиканского бюджета в 2015 году с учетом уточненного прогноза по поступлениям бюджета, сокращения целевого трансферта из Нацфонда РК составят 7 179 222 442 тыс. тенге с уменьшением относительно утвержденного объема на 66 500 991 тыс. тенге. Дефицит республиканского бюджета на 2015 год составит 1 257 716 778 тыс. тенге, или 3% к ВВП. Уровень инфляции определен в коридоре 8–10%.

Суд да экспертиза

На этой неделе депутаты мажилиса в первом чтении одобрили проект закона о судебно-экспертной деятельности. Принятие законопроекта будет способствовать реализации госпрограммы дальнейшей модернизации правоохранительной системы РК на 2014–2020 годы. Документом, в частности, предусматривается создание единого органа судебной экспертизы, развитие института частных судебных экспертов. И в первом чтении депутаты мажилиса одобрили сопутствующие поправки в Кодекс РК «О здоровье народа и системе здравоохранения». Внесение изменений связано, в частности, с передачей органов судебной медицины в ведение Министерства юстиции. Мажилис также согласился с поправками сената в проект закона о Высшем судебном совете, а также в законопроект, предусматривающий нововведения в конституционные законы по вопросам Высшего судебного совета, судебной системы и статуса судей.

Золото – под контроль

Одобрение мажилисменов во втором чтении получил проект закона о драгоценных металлах и драгоценных камнях. В ходе рассмотрения законопроекта депутатами внесены поправки, касающиеся осуществления госконтроля при обороте драгоценных металлов и драгоценных камней, сырьевых товаров, содержащих драгметаллы, ювелирных и других изделий. Депутатские поправки также предусматривают введение контроля в сфере реализации ювелирных изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней.

Арендное жилье: качество по доступной цене

В рамках реализации государственной программы «Нурлы жол» холдингом «Байтерек» по линии Казахстанской ипотечной компании в Семее был введен в эксплуатацию 120-квартирный жилой дом для передачи в аренду с последующим выкупом. Спустя полгода после заселения жильцы признаются: лучшего соотношения цены и качества и более выгодных условий аренды в городе сегодня не найти. В ближайшее время в эксплуатацию будут сданы еще 2 арендных дома на 126 квартир.

Долгие годы дом по улице Шугаева стоял недостроенным. Прежний хозяин продал незавершенный объект местному предприятию Объединение юридических лиц в форме ассоциации «Семмелиорация», которое выступило генеральным подрядчиком, возобновившим стройку. В мае текущего года арендный дом был готов, и в новые квартиры въехали участники программы «Нурлы жол».

По словам регионального представителя АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания» в г. Семей **Бауыржана Абишева**, все нынешние жильцы дома до участия в программе были зарегистрированы как очередники на получение жилья в местном отделе ЖКХ. Большая часть из них – работники бюджетных сфер: учителя, военнослужащие, сотрудники правоохранительных органов, которые имеют хоть и небольшой, но стабильный ежемесячный доход. Рассчитываться за полученную квартиру участники программы могут в течение 20 лет, но многие жильцы планируют выкупить жилье намного раньше, уже через пять лет. Приемлемая сумма ежемесячного взноса за аренду квартиры (от 30 до 40 тыс. тенге, в зависимости от квадратуры) позволяет жильцам регулярно пополнять семейную копилку. Благо людям не приходится тратиться на замену обоев и устранение недочетов строителей – сегодня дом и снаружи, и внутри выглядят так же, как и полгода назад: чистый, уютный, теплый. Внутренняя отделка, удобная планировка квартир четвертого уровня комфортности оказались по вкусу новоселам. Немаловажно, что дом был построен преимущественно из материалов, произведенных в Восточно-Казахстанской области.

Напомним, что процедура получения жилья в аренду с последующим выкупом проста и прозрачна: очередники-претенденты предоставляют необходимый пакет документов местным исполнительным органам, после чего составляется предварительный список потенциальных арендаторов с учетом приоритетности и очередности. Далее этот перечень и документы поступают в КИК для оценки их платежеспособности. Участники, успешно прошедшие проверку, получают сертификаты на квартиру, а в дальнейшем заключают договоры аренды с АО «ИО «КИК».

Наибольшее количество заявок на получение квартир в новом арендном доме по ул. Шугаева подали молодые люди. Семье Омаровых повезло: ждать квартиру в качестве очередников им пришлось всего лишь четыре месяца. Сегодня молодая пара с двумя маленькими детьми проживает в двухкомнатной арендной квартире, за которую платит 32 тыс. тенге в месяц.

– Решение жилищного вопроса – залог семейного счастья, – говорит **Толкын Омарова**. – Приятно осознавать, что мы не выбрасываем деньги на ветер, а шаг за шагом приближаем день, когда квартира станет нашей собственностью. Для нас это оптимальный вариант, поскольку единственным источником дохода является зарплата мужа. С момента заселения мы ничего в квартире не меняли, к счастью, и необходимости такой не было. Живем здесь одной дружной семьей, поскольку все заселились одновременно, вместе обустраивались, решали вопросы по управлению домом. Несомненный плюс, что во дворе есть детская площадка.

А вот для военнослужащей **Жанат Турганбаевой** ключ от арендной «двушки» стал долгожданным подарком. Скитаться по съемным квартирам в надежде на звонок из акимата ее семье пришлось больше пяти лет. Женщина называет предоставленную ей возможность получить жилье улыбкой Фортуны.

– Просто повезло тем, кто решил принять участие в этой программе, – признается она. – Для людей с невысоким доходом это просто находка: платить за аренду и в то же время постепенно выкупать жилье. Сначала, конечно, были сомнения. Брать необжитую квартиру в новостройке – это всегда некий риск. Знаете, как у других бывает – то с электропроводкой проблемы, то с системой отопления, то лифт не работает, то стены плесенью покрываются. Но я осталась очень довольна условиями, дополнительного ремонта здесь не требуется, тепло в дом подали вовремя. Хорошо, что строители предусмотрели пандусы возле каждого подъезда, учитывая потребности людей с ограниченными возможностями. Приятно, что даже в кризис государство дает возможность казахстанцам осуществить свою мечту и приобрести жилье на доступных условиях.

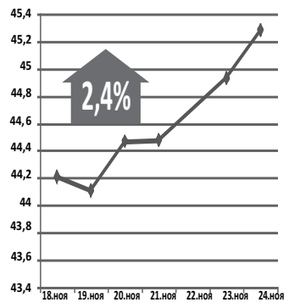
В скором времени в левобережной части города будут сданы еще две арендные девятиэтажки по линии АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания»: 54-квартирный дом по ул. Новостройка и 72-квартирный – по ул. Докучаева. Их строительство было инициировано в рамках Программы развития регионов до 2020 года. На сегодняшний день уже сформированы списки будущих жильцов данных домов. Дома рассчитаны на 126 квартир общей площадью 7611 квадратных метров. Жилье будет соответствовать уровню комфортности экономкласса (4-й класс комфортности), включая улучшенную чистовую отделку квартир. Здесь предусмотрены одно-, двух- и трехкомнатные квартиры площадью от 40 до 75 квадратных метров. На строительство данных объектов Казахстанской ипотечной компанией выделяется более 800 млн тенге.

ИНВЕСТИЦИИ

Официальные курсы валют на 25/11/15

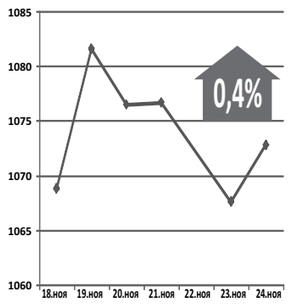
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	220.92	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	83.62	1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	1009.96	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	76.95	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	8.58	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	35.3
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.7	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	307.13	1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	4.24	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	81.85	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	106.94	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	301.94
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	82.31	1 ЕВРО	EUR / KZT	327.34	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	MXN / KZT	18.57	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.67	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	11.38	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	21.73
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	10.5	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	4.62	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	15.33	1 СДР	XDR / KZT	422.49	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	12.88	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	26.61
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	43.88	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	48.08	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	35.55	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	216.99	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	12.12	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	2.51

BRENT (18.11 – 24.11)



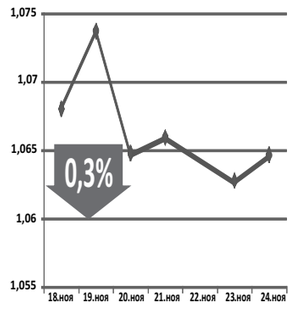
Рост цен вызвало заявление Саудовской Аравии о готовности сотрудничать со странами ОПЕК, а также с государствами, не входящими в картель.

GOLD (18.11 – 24.11)



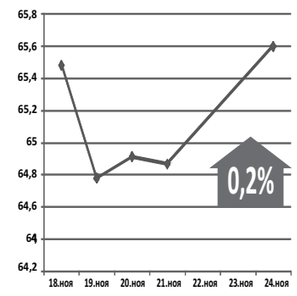
Стоимость повышается после достижения накануне минимума с февраля 2010 года на фоне удорожания американской валюты и ожиданий повышения базовой ставки ФРС.

EUR/USD (18.11 – 24.11)



EUR/USD находится под давлением в ожидании внеочередного заседания ФРС.

USD/RUB (18.11 – 24.11)



Рубль снижается из-за решения европейских стран о продлении санкций против России.

Сырьевые рынки

Золотые наручники доллара

Оле Слот ХАНСЕН, стратег и директор отдела биржевых продуктов компании Saxo Bank

Сырьевые товары продолжают нисходящее движение, которое длится уже неделю. Основной удар продавцов пришелся на зависимые от экономического роста энергоресурсы и промышленные металлы. Главное беспокойство на рынке вызывает проблема избытка предложения, учитывая к тому же, что неизвестно, когда ситуация действительно начнет выправляться.

Если нефтяной рынок может похвастаться тем, что спрос на энергоноситель растет, то о промышленных металлах этого не скажешь. Отрасль страдает не только от высокого предложения, но и от замедления спроса, особенно в Китае, где процесс перехода от экономики, опирающейся на инвестиции и экспорт, к экономике, растущей за счет потребительской активности, сильно ударил по сырьевым товарам.

Серьезные изменения в моделях поведения крупнейших стран – потребителей сырья привели к тому, что на прошедшей неделе индекс Baltic Dry Index достиг исторического минимума, а потери за 12 месяцев превысили 60%. Этот индекс, который многие участники рынка считают опережающим индикатором состояния мировой экономики, отслеживает активность по 23 маршрутам поставок и различным типам судов, транспортирующих самые разные сырьевые товары, включая уголь, железную руду и зерно.

Золото

Перспектива повышения процентной ставки в США и дополнительных мер по количественному смягчению в Европе в декабре должна придать доллару США дополнительную силу. Поэтому многое зависит от отношения инвесторов к доллару после почти стопроцентного повышения ставки 16 декабря. Скорость дальнейшего ужесточения условий кредитования не только повлияет на привлекательность доллара, но и определит степень риска падения цен на драгоценные металлы. А пока цена на золото обновила пятилетние минимумы, в то время как серебро торгуется в районе ключевой поддержки на уровне $14. Однако после четырех недель почти непрерывных продаж оба рынка достигли состояния перепроданности. Этот фактор, а также осознание того, что повышение процентной ставки в США в декабре уже полностью учтено участниками рынка, помогли стабилизировать цены.

До заседания Федерального комитета по операциям на открытом рынке США остается менее четырех недель, и в этот период потенциал роста драгоценных металлов будет ограниченным. Участники рынка преимущественно ориентируются на новости, которые, за исключением какого-нибудь серьезного геополитического события, с большой вероятностью будут негативными для золота, учитывая тот факт, что все внимание приковано к предстоящему решению по процентной ставке. В краткосрочной перспективе возможности для роста золота будут ограничены уровнем $1110 за унцию, в то время как первым важным уровнем поддержки послужит минимум 2010 года на отметке $1045 за унцию.

Кроме того, за последние несколько недель серебру удалось установить беспрецедентный рекорд: цена на этот металл непрерывно снижалась на протяжении 15 дней. С 1991 года был зафиксирован единственный случай, когда цена на серебро падала в течение 10 дней подряд, и было это в начале мирового финансового кризиса в 2008 году.

Нефть

Проблема избытка предложения продолжает оказывать негативное воздействие на торговлю Brent и WTI, цены которых вернулись к минимальным значениям этого года. Запасы нефти в США увеличиваются восьмую неделю подряд, а значит, по-прежнему более чем на 100 млн баррелей превышают среднее за пять лет значение.

Цена нефтяной корзины ОПЕК впервые с 2009 года опустилась ниже $40 за баррель и теперь приближается к минимуму финансового кризиса 2008 года. В связи с этим предстоящее 4 декабря заседание ОПЕК приобретает особое значение. Члены картеля, экономическое положение которых продолжает ухудшаться, снова попытаются оказать воздействие на Саудовскую Аравию, автора действующей сейчас стратегии, согласно которой предпочтение отдается рыночной доле, а не цене.

Хотя краткосрочные перспективы нефти выглядят неутешительно, мы по-прежнему придерживаемся мнения о том, что цена уже опустилась достаточно низко, чтобы вызвать дальнейшее сокращение добычи за пределами ОПЕК, особенно на сланцевых месторождениях нефти в США. Только тогда ОПЕК сможет объявить о снижении объемов добычи, что позволит ценам стабилизироваться и возобновить рост во второй половине 2016 года.

Сельхозтовары

Сектор выращиваемых товаров – единственный рынок, который продолжает привлекать покупателей, и, несмотря на то что сахар немного сдал позиции после значительного роста в прошлом месяце, цена на кофе арабика подскочила вверх. Причиной такого скачка стало то, что из-за засушливой погоды в Бразилии был собран меньший урожай местного сорта Робуста и встал вопрос об урожае 2016 года. Между тем сильные ливни и ураганы в кофейных регионах Бразилии поставили под угрозу недавно сформированные плоды на кофейных деревьях, что вкупе с повышением курса бразильского реала усилило рост цен на сорт Арабика.

Лидеры роста и падения (18.11 – 24.11)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
АО "Кселл"	0		
АО "Народный сберегательный банк Казахстана"	-1,1	АО "Разведка Добыча "КазМунайГаз"	6
АО "КазТрансОйл"	1,2	АО "KEGOC"	-2,9
АО "Казахтыс"	-5,6		
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Home Depot Inc/The	1.76%	Pfizer Inc	-2.64%
Coca-Cola Co/The	1.25%	Apple Inc	-1.30%
Chevron Corp	1.12%	Goldman Sachs Group Inc/The	-1.19%
Exxon Mobil Corp	0.61%	JPMorgan Chase & Co	-0.98%
McDonald's Corp	0.49%	Verizon Communications Inc	-0.88%
Wal-Mart Stores Inc	0.32%	UnitedHealth Group Inc	-0.72%
Johnson & Johnson	0.28%	Boeing Co/The	-0.71%
Procter & Gamble Co/The	0.20%	Walt Disney Co/The	-0.54%
Microsoft Corp	0.00%	Intel Corp	-0.52%
International Business ...	-0.03%	Cisco Systems Inc	-0.51%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Autodesk	2,16	Regeneron Pharmaceuticals	-8,72
JDcom	0,69	NXP Semiconductors	-1,21
Dollar Tree	1,13	Avago Technologies	-1,99
Amgen	2,56	Lam Research	-1,39
Amazoncom	10,54	Linear Technology	-0,82
Monster Beverage	2,32	Mylan	-0,99
Biogen Idec	4,09	Intuit	-2,17
Alexion Pharmaceuticals	2,38	Liberty Global	-0,84
Vertex Pharmaceuticals	1,74	Viacom	-1,86
Stericycle	1,39	Keurig Green Mountain	-1,72

РТС

рост	изм. %	падение	изм. %
Уралкалий	1,95	Россети	-0,01
ДИКСИ	2,2	Роснефть	-4,9
М.Видео	1,7	МТС	-4,15
Верхнесалдинское МПО	70	ФСК ЕЭС	0
Polymetal International	0,5	Татнефть	-6,95
Фармстандарт	0	Ростелеком	-1,87
АФК «Система»	-0,03	Сургутнефтегаз	-0,73
Башнефть АНК	-3,5	Ростелеком (привл.)	-1,3
Московская Биржа	-0,44	Северсталь	-15
Черкизово	-5	РусГидро	-0,01

ММВБ

рост	изм. %	падение	изм. %
Polyus Gold International	6,8	Россети	-0,01
Lenta	11	Роснефть	-5,1
Уралкалий	1,95	МТС	-4,2
ДИКСИ	2,2	ФСК ЕЭС	0
М.Видео	1,7	Сургутнефтегаз	-0,71
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Sharp	18	NTT DOCOMO	-32
Pioneer	19	Kobe Steel	-2
Nitto Denko	442	Konica Minolta	-18
Eisai	363	TEPCO	-11
Meidensha	19	Toshiba	-4,2
OBAYASHI	41	Shizuoka Bank	-19
Amada	39	Daiwa Securities Group	-12,8
Alps Electric	125	Dai-ichi Life Insurance	-36
Sumitomo Chemical	21	KDDI	-48,5
Dainippon Screen ...	24	Softbank	-108

Hang Seng

рост	изм. %	падение	изм. %
Lenovo Group Ltd	3.42%	Li & Fung Ltd	-2.44%
Kunlun Energy Co Ltd	2.58%	Link REIT	-2.27%
Galaxy Entertainment ...	1.52%	China Shenhua Energy...	-2.17%
China Merchants...	1.16%	New World Development...	-1.87%
PetroChina Co Ltd	1.06%	Tingyi Cayman Islands ...	-1.70%
CITIC Ltd	0.87%	Belle International ...	-1.67%
China Resources...	0.79%	Cheung Kong Property...	-1.51%
China Resources Beer...	0.67%	Industrial & Commercial...	-1.44%
Sands China Ltd	0.57%	Bank of Communicat...	-1.25%
CNOOC Ltd	0.47%	Cathay Pacific Airways Ltd	-1.20%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Tyson Foods	4,44	Cabot Oil & Gas	-0,5
Mallinckrodt	5,1	Pfizer	-0,85
Alcoa	0,38	CSX	-0,81
Chipotle Mexican...	23,1	Freeport-McMoRan	-0,25
Teradata	1,2	Allergan	-10,74
Macys	1,44	Viacom	-1,86
Autodesk	2,16	Keurig Green Mountain	-1,72
Kellogg	2,32	Mattel	-0,99
Coach	1	Gamestop a	-1,65
Constellation...	4,46	Perrigo Company	-6,52

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Volkswagen vz	5,15	Continental	-2,4
Daimler	0	Fresenius Medical ...	-0,9
SAP	-0,09	BASF	-1,01
K+S	-0,05	Linde	-2,2
RWE	-0,06	HeidelbergCement	-1,02
BMW	-0,61	Henkel vz	-1,55
Fresenius	-0,45	Beiersdorf	-1,32
Allianz	-1,1	Merck	-1,43
EON	-0,06	Deutsche Börse	-1,23
München....	-1,6	Bayer	-1,95

EURO STOXX 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Volkswagen vz	5	Sanofi	-1,19
UniCredit	0,08	Carrefour	-0,41
Intesa Sanpaolo	0,03	AXA	-0,37
Eni	0,15	Orange	-0,25
Anheuser-Busch InBev	0,7	Air Liquide	-1,75
Banco Bilbao Vizcaya ...	0,04	Essilor International	-1,85
Banco Santander ...	0,01	Bayer	-1,95
Enel	0,01	BNP Paribas	-0,91
Assicurazioni Generali	0,03	L'Oréal	-2,85
Daimler	0,01	ASML	-1,5

Биржевые индексы

	изм.%		изм.%
KASE	-0,21%	S&P500	-0,12%
Dow	0,00%	PTC	-1,08%
FTSE 100	-0,75%	Hang Seng	-0,38%
NASDAQ	-0,05%	ММВБ	-0,89%
Nikkei 225	0,23%	IBOVESPA	0,02%

Сырье

	изм.%		изм.%.
Light	1,25%	Олово	0%
Natural Gas	-2,44%	Палладий	-0,74%
Алюминий	1,08%	Платина	-0,20%
Медь	0,57%	Серебро	0,56%
Никель	1%	Цинк	0%

Forex

	изм.%		изм.%.
Eur/Ghf	0,14%	Usd/Chf	0,04%
Eur/Jpy	-0,17%	Usd/Jpy	-0,25%
Eur/Kzt	-0,06%	Usd/Kzt	0,00%
Eur/Rub	-0,12%	Usd/Rub	-0,20%
Eur/Usd	0,11%		

Валюта

Тихая гавань

Дмитрий КУЛЕШОВ, управляющий активами EBM WealthAdvisors

На будущей неделе может наблюдаться продолжение ухода инвесторов от риска к валютам, которые могут рассматриваться как тихая гавань. Сообщение об инциденте с российским бомбардировщиком Су-24, который был сбит турецким истребителем, оказало поддержку японский иене. Ощутимое снижение наблюдалось в турецкой лире, которая понизилась более чем на 1,5% после того, как турецкие власти подтвердили, что решение об уничтожении самолета было принято на высоком уровне.

Инвесторы продолжили отыгрывать недавние события – в частности, заседания ЕЦБ и ФРС. Американский доллар после нескольких дней активного укрепления консолидировал свои позиции на фоне роста долгосрочных ставок по казначейским облигациям – разница в доходности между 5- и 30-летними облигациями достигла максимума с августа 2015 года. Британский фунт, в свою очередь, снижался. Российская валюта уверенно теряла позиции вслед за фондовым рынком в условиях роста геополитической напряженности.

Доллар США

Американская валюта на прошлой неделе продолжила укрепление позиций после того, как данные по ВВП за третий квартал совпали с ожиданиями (+2,1% в годовом выражении). Долларовый индекс достиг отметки 99,7 п. На текущей неделе ожидаются важные данные по заказам на товары длительного пользования, по рынку недвижимости США и потребительской уверенности Университета Мичиган. Шансы повышения ставки ФРС на 25 б. п. в декабре 2015 года, согласно фьючерсам на процентную ставку, составляют 74% – рост с 68% неделей ранее.

Евро

Евро в начале прошлой недели балансировал вблизи отметки в 1,065 – в преддверии заседаний ФРС и ЕЦБ, а также важных данных по рынку труда в США. Трейдеры занимали выжидательную позицию. Ожидается, что европейский регулятор примет решение о сокращении депозитных ставок на 20 б. п. по итогам декабрьского заседания, а также о расширении программы выкупа активов до 85 млрд евро в месяц с расширением горизонта программы до марта 2017 года. Данные по индексам деловой уверенности Ifo оказались чуть лучше прогноза – на отметке 109,0, что свидетельствует об улучшении деловых настроений.

Фунт

Фунт терял позиции по отношению к американской валюте и закрепился чуть выше отметки 1,51. Заявление Банка Англии относительно ситуации в экономике Великобритании носило спокойный характер и не оказало существенного влияния на котировки. Рыночные индикаторы указывают на 65%-ную вероятность повышения ставок Банка Англии на 25 б. п. в ноябре 2016 года и 35%-ную вероятность повышения ставок в августе 2016 года. Ранее глава регулятора Марк Карни заявил, что Британия не нуждается в негативных ставках, а главный экономист банка Энди Халдэйн выразил мнение, что существуют серьезные риски понижения темпов экономического роста и инфляции. С другой стороны, Кристин Форбс отметила, что рынок труда находится в хорошем состоянии и следующим шагом регулятора может быть повышение ставок.

Рубль

Российская валюта в очередной раз продемонстрировала волатильную неделю. Рублевая стоимость барреля нефти марки Brent в моменте снижалась до уровня2800 рублей, но после сообщений о сбитом самолете ВВС России в Сирии взлетела до 3000. Пара USD/RUB протестировала отметку 66 рублей за доллар и откатилась от нее. Нефтяные котировки продемонстрировали отскок от отметки $40 за баррель после сообщений о том, что Россия может нарастить бомбардировки нефтяной инфраструктуры ИГИЛ. В дальнейшем динамика российской валюты будет в значительной степени зависеть от нефтяных котировок. В преддверии заседания ОПЕК все громче раздаются голоса о том, что Саудовская Аравия может изменить свою позицию в отношении наращивания поставок нефти на мировые рынки. Тем не менее фундаментальная ситуация с запасами нефти остается тяжелой и давит на котировки.

Австралийский доллар

Глава Банка Австралии г-н Стивенс повторил, что динамика потребительских цен не помешает регулятору продолжить снижение ставок. Он выразил мнение, что низкие ставки будут доминировать на мировых рынках еще в течение длительного времени. Тем не менее австралийский доллар начал эту неделю с укрепления позиций и достиг отметки 0,723 вечером во вторник, 24 ноября.

Иена

Иена 24 ноября укрепляла позиции к основным валютам на фоне бегства инвесторов в безрисковые активы и достигла отметки 122,5 по отношению к доллару США. Ключевым фактором динамики пары могут стать данные по рынку труда США, которые выйдут на следующей неделе. Министерство экономики Японии обнародовало план мер по достижению номинальным ВВП страны уровня 600 трлн иен в ближайшие пять лет. Правительство намерено добиваться роста доходов населения, инвестиций в производство и идти по пути понижения корпоративного налога на прибыль в большей степени, чем ожидалось ранее.

Инвестидея

Заработать на онлайн-одежде

Амир АКТАНОВ, аналитик компании «Асыл-Инвест»

Аналитики предлагают покупать акции ведущего китайского онлайн продавца одежды. Позитивными факторам являются высокий мировой коэффициент интернет-пользователей в Китае и его ежегодный рост. Ожидается, что объем розничной интернет-торговли в Китае по итогам 2015 года увеличится на 15% в годовом выражении и составит $5155,5 млрд.

– Расскажите об основном направлении деятельности компании.

– Vipshop Holdings (VIPS)– ведущий китайский онлайн продавец модной одежды, предоставляющий значительный дисконт для покупателей. После достижения абсолютного исторического максимума в первой половине апреля бумаги ритейлера значительно просели (–53%) и в настоящий момент находятся на достаточно привлекательных уровнях для открытия длинных позиций по ним.

С момента своего основания в августе 2008 года компания быстро завоевала аудиторию и наладила контакт с торговыми партнерами. Помимо заказа товаров через сайт, клиенты могут воспользоваться бесплатным приложением на мобильный телефон, дающим возможность осуществить платеж через смартфон, что в условиях развития интернет-коммерции служит благоприятным фактором. Зарубежные и китайские брендовые товары продаются в ограниченном количестве и по специальным краткосрочным акциям, дисконт на которые превышает 40%.

– Каковы показатели в текущей ситуации?

– Предварительные результаты квартальной отчетности не впечатлили инвесторов, с начала месяца котировки VIPS обвалились на 30%, и, по нашему мнению, текущие уровни потенциально могут принести доход инвесторам. Рынок негативно отреагировал на предварительные данные VIPS за третий квартал, которые показали, что рост величины доходов оказался ниже прогнозов аналитиков и самой компании. Данные показали, что выручка Vipshop составит 8,6–8,7 млрд юаней, что на 61 и 63% соответственно выше результата аналогичного периода прошлого года, но меньше прошлого прогноза компании на уровне 9,1–9,3 млрд юаней. Более слабые, чем предполагалось, результаты возникли из-за теплой осени, которая привела к снижению спроса населения на верхнюю одежду. В следующем квартале компания планирует получить доход в размере 12–12,5 млрд юаней.

– Почему все-таки вы находите акции выгодными для инвестирования?

– В настоящий момент Поднебесная находится на первом месте по количеству интернет-пользователей. На текущий момент доля электронной коммерции Китая в общем объеме розничных продаж в стране составляет 5–6% и, по прогнозам, в 2015 году увеличится до 7,5%. Примечательно, что у 85% продавцов Китая есть функция онлайн-платежей, что ежегодно значительно увеличивает долю интернет-торговли в общем объеме розничных продаж.

– Каковы прогнозы по развитию интернет-торговли в Китае в целом?

– По прогнозам, объем розничной интернет-торговли в 2015 году увеличится на 15% в годовом выражении и составит $5,1 млрд. Положительное влияние на торговлю оказывает растущий индекс потребительского доверия, который в 2015 году, по прогнозам, составит 106,8%. Объем доходов с 2010 года взлетел с $33 млн до $5,5 млрд, по итогам девяти месяцев 2015 года.

– Какие рекомендации по покупке?

– 22 из 26 аналитиков, покрывающих бумаги VIPS, выносят рекомендацию «покупать». Учитывая все вышесказанное, мы рекомендуем покупать акции VIPS и видим в них потенциал роста до уровня $16–17.

ИЛЮМЖИНОВ Кирсан

Президент Республики Калмыкия

Родился 5 апреля 1962 г. в Элисте (Калмыцкая АССР). Образование: МГИМО, специалист по Японии. Вероисповедание: буддизм.

1979 г. - закончил с золотой медалью элистинскую школу №3. После школы Один год работал слесарем-сборщиком на заводе «Звезда». Два года служил в Советской Армии в Северо-Кавказском военном округе (закончил службу старшим сержантом), был членом сборной этого округа по шахматам.

1982-1989 гг. - учился в Московском государственном институте международных отношений (МГИМО).

18 марта 1990 г. - избран народным депутатом РСФСР от Манычского территориального округа №821 (Калмыкия).

1991 г. - член Верховного Совета СССР.

1993 г. - президент Российской палаты предпринимателей.

11 апреля 1993 г. - избран первым президентом Республики Калмыкия.

С декабря 1993 г. - член Совета Федерации (первого созыва) Федерального Собрания Российской Федерации.

С 1996 г. - член Совета Федерации второго созыва по должности.

1995 г. - вновь досрочно переизбран на пост Президента Республики Калмыкия на семь лет (до 2002 года).

В ноябре 1995 г. избран президентом FIDE.

В ноябре 1998 г. в связи с неполучением средств из Федерального бюджета сделал ряд заявлений, которые были расценены как предположение о возможном выходе Калмыкии из состава Российской Федерации. В ответ на это Генеральная прокуратура РФ начала проверку по факту высказываний.

29 декабря 2000 г. стал президентом футбольного клуба «Уралан» из Элисты.

27 октября 2002 г. победил во втором туре президентских выборов в Калмыкии.

24 октября 2005 г. президентом РФ В. В. Путиным назначен главой Республики Калмыкия сроком на пять лет.

2 июня 2006 г. переизбран президентом FIDE. 29 сентября 2010 г. переизбран президентом FIDE.

«Самое главное не пост, а то, что внутри себя»

Первый и единственный президент Республики Калмыкия, глава Международной шахматной федерации FIDE, хранитель мощей Будды Шакьямуни, успешный предприниматель-миллиардер… В общем, у Кирсана Илюмжинова столько регалий, что вспомнить их все сразу очень сложно. В Алматы он приехал на открытие Кубка Центральной Азии по шахматам. «Къ» удалось пообщаться с г-ном Илюмжиновым на многие темы – от политики и шахмат до Ванги и Иоанна-Павла II.

Елена ШТРИТЕР

К. Илюмжанов: «Кто приходит во власть, чтобы больше взять, не оставляют хорошего следа в истории и народной памяти»

– 24 ноября исполнилось 20 лет с тех пор, как вас, по предложению прежнего президента Флоренсио Кампоманеса избрали президентом FIDE. Что изменилось за это время?

– Сейчас я возглавляю самую крупную шахматную федерацию в мире. А 20 лет назад это была небольшая организация. Тогда оттуда ушли Карпов и Каспаров в 1995 году, когда я был избран президентом, шахматный мир находился в глубочайшем финансовом кризисе. Престиж FIDE был крайне низок, мы столкнулись с отсутствием финансирования. Кроме того, у федерации были большие долги.

Представьте, FIDE проводила всего четыре официальных мероприятия в год. Сейчас это самая крупная спортивная федерация в мире. На сегодняшний день она проводит 12 тыс. официальных мероприятий и 100 тыс. неофициальных. То есть 600 млн человек знакомы с этой игрой. Сейчас моя задача – научить играть в шахматы один миллиард человек. Это идея из разряда «Change the World». Изменить мир через интеллектуальное развитие. А шахматы, с моей точки зрения, – именно тот инструмент, та точка опоры, которой не хватало Архимеду, чтобы перевернуть мир.

Когда в 2010 году на Конгрессе FIDE я вел борьбу за пост президента FIDE одновременно и с Каспаровым, и с Карповым, то подумал, что, наверное, все на своем посту делал правильно, если легендарные чемпионы, которые всегда очень жестко критиковали FIDE, хотят этой организацией руководить.

– С вашей подачи в Калмыкии шахматы – обязательный предмет школьной программы. Почему вы считаете эту игру настолько важной?

– Я посещаю очень много стран – в FIDE входит 190 стран мира. В год я посещаю около ста стран. Причем совсем разных. Начиная с индустриально-развитых, заканчивая такими, как Тринидад, Конго…

– Получается, примерно одна страна за три дня?

– Иногда две страны за один. Как-то за восемь дней довелось встретиться с пятью президентами.

Так вот, я убедился, что все нынешние проблемы – финансовые, политические, религиозные – возникли не из-за того, что в мире не хватает нефти или денег, а из-за того, что не хватает думающих людей. Людей, которые сначала думают, а потом принимают решения. А шахматы – единственный вид спорта, который воспитывает мозги. Потому что в шахматах, прежде чем сделать ход, нужно подумать. Именно так должно быть и в политике. Не даром Альберт Эйнштейн говорил, что шахматы – это гимнастика для ума. В 1994 году я ввел шахматы как обязательный предмет в общеобразовательных школах. Спустя всего год успеваемость учеников повысилась на 40%.

– Откуда пришло увлечение шахматами?

– Меня дедушка в пять лет научил играть. В первом классе я стал чемпионом школы, потом чемпионом города, а в 15 лет, в девятом классе, – чемпионом Калмыкии среди взрослых.

– На вашем счету четыре «президентства». Какое из них вы можете назвать самым главным в своей жизни?

– Это как грани одного камня: с какой стороны посмотришь, с той стороны и сверкает. Я бизнесмен, был президентом Калмыкии и российской палаты предпринимателей, сейчас президент FIDE (Международная шахматная федерация) и IMSA (Международная ассоциация интеллектуального спорта) и все это мне нравится. С тех пор как я окончил институт в 1989 году, ни разу не был в отпуске. Ни одного больничного дня и никаких выходных. 1 января в девять утра я уже на работе. И не потому что трудоголик, а потому что работа для меня – это хобби. А лучший отдых – смена деятельности. Мой рабочий день начинается в восемь часов утра, а заканчивается в час ночи. С часу до трех у меня свободное время. С трех до семи утра я сплю.

> С тех пор как я окончил институт в 1989 году, ни разу не был в отпуске. Ни одного больничного дня и никаких выходных.

– То есть работаете по 20 часов?

– Да. И разницы нет, чем я занимаюсь: шахматами, Калмыкией или инвестициями. Самое главное – это реализация себя. Не место красит человека. Важно то, как ты себя ощущаешь. И при этом необязательно быть президентом. Мне нравится, например, в бадминтон играть, книжки читать, в кино ходить.

У меня это еще со школы. В школе я захотел учиться хорошо и с первого класса у меня не было ни одной текущей четверки. Я был победителем всех городских, республиканских олимпиад по математике, химии и литературе. В 1979 году я стал победителем Всесоюзной Пушкинианы. Школу я закончил с золотой медалью и мог поступить в любой институт, но вместо этого пошел работать слесарем на завод. Просто, чтобы посмотреть, а могу ли я реализовать себя на заводе, выточить деталь, план выполнить? Мозгами научился, а руками смогу? Получилось – стал бригадиром. Потом захотелось в армию пойти посмотреть, а могу ли я кросс бегать, с автоматом в караул ходить, выполнять военные задачи? В общем, быть солдатом. Дослужился до старшего сержанта. Потом задумался, а смогу ли поступить в самый лучший вуз? Тогда, в Советском Союзе, это был МГИМО. Самым сложным факультетом МГИМО был японский. Выучил японский язык.

Я себя хорошо ощущаю там, где мне в душе комфортно. Я никогда с утра не смотрю на себя в зеркало и не думаю, какой я великий президент. Самое главное не пост, а то, что внутри себя.

– Если не карьера, то что для вас главное?

– Для меня самое главное внутренняя гармония и реализация. Мы немного живем в этой жизни. Мы рождены, чтобы умереть. Вечно еще никто не жил. И ты умираешь, и идешь в другую жизнь. Нам дали время, чтобы реализовать себя. И причем реализация вовсе не означает работу. Это может быть, к примеру, медитация. У меня есть друг, который пять лет медитировал в горах. Тогда он в день съедал одну ризинку и выпивал стакан воды. Ему не нужны были деньги, бриллианты, машины, квартиры, новый iPhone или новая одежда. Питаясь одной ризинкой он был счастлив. Даже более счастлив, чем многие из моих друзей, которые имеют миллионы и миллиарды, и постоянно беспокоятся о том, что же с деньгами делать. Он же нашел внутреннюю гармонию и ему было хорошо. Поэтому не важно, где человек находится и что делает. Самое главное, как он себя ощущает.

После того, как я многого добился в бизнесе, мне стало скучно. Я купил бриллиантовую корону Гари Каспарова, у меня был и дом в Лос-Анджелесе, и шесть роллс-ройсов.

– Целая коллекция…

– Самый красивый, старинный принадлежал Эдит Пиаф. Первый роллс-ройс я купил в 1990 году. Я покупал из-за красоты и качества. В Калмыкии жарко, и я любил ездить на белом. В Москве нужно представительно выглядеть, и я ездил на черном. Куда-то выехать для души, отдохнуть, из лука пострелять, на лошадях покататься – красный. У Чака Норриса висят дома фотографии наших поездок на роллс-ройсе. Он удивлялся, что в Голливуде не найти такую модель, на которой мы разъезжали по степям среди чабанов и верблюдов.

И я благодарен судьбе, что получил все это в молодые годы. Но потом мне стало интересно, а что же дальше? И я в 28 лет стал самым молодым депутатом Верховного совета Российской Федерации. Посмотрел, как устроена законодательная структура, а в 30 лет стал президентом Калмыкии. Начал смотреть, как все управляется на уровне республики.

Когда я стал президентом Калмыкии в 1993 году… Знаете, калмыки – единственный буддистский народ в Европе, но в Калмыкии не было ни одного буддистского храма. 30% проживающих в Калмыкии – православные. Ни одного православного храма тоже не было. Ни одной мечети. За эти 20 лет я их построил. У меня был самолет Falcon. Я его продал и построил самый большой буддистский храм в Европе. Раньше в Калмыкии не было асфальтовых дорог. Теперь есть. До каждого населенного пункта. Калмыкия была на 90% не газифицирована. Теперь в каждом населенном пункте есть газ. Во все это я вложил свои деньги – около полумиллиарда долларов. Когда я был бизнесменом, у меня было около 50 компаний. И все, что заработал, я потратил на республику. Кроме того, привлек инвестиции. Которые изначально были невозвратными… Ведь еще надо было ремонтировать школы, больницы…

– А жалко не было?

– Хороший вопрос… Меня многие друзья об этом спрашивали. Говорили, что лучше б яхту себе купил, дом в Монако. Был у меня самый большой дом в Лос-Анджелесе. Сейчас я его продал, и все деньги вложил в храмы.

Если бы я был ориентирован на создание материальных ценностей для себя, тогда конечно было бы жалко. Тогда бы я подумал, что вместо самого большого буддистского храма в Европе можно купить себе самый большой замок в Англии. Но, возвращаясь к началу нашего разговора, для меня на первом месте реализация себя. Это философия и принцип моей жизни. Поэтому – нет. Не жалко. Говорят, голыми мы в этот мир пришли, голыми и уйдем. Я же не попрошу с собой в гроб десять костюмов положить. И Bentley с собой не возьму – в гроб не поместиться. Мне важно оставить после себя имя.

– Кирсан Николаевич, сейчас вы сказали «когда я был бизнесменом». То есть сейчас вы себя бизнесменом не считаете?

– Сейчас я возвращаюсь в бизнес. Начинаю новые проекты. 17 лет я был президентом Калмыкии и бизнесом в это время, конечно же, не занимался. Ведь что такое политика? Политика – это бизнес в квадрате. Борьба за рынок сбыта. Ты сделал деньги, но хочешь больше. И тогда ты идешь во власть. Вот, к примеру, президент Украины Порошенко. Когда он встал у власти, капитализация его фабрики Roshen увеличилась в четыре раза. У него появились новые возможности развивать свой бизнес. Многие, наверное, именно для этого идут во власть. Становятся министрами, депутатами, президентами, губернаторами. Чтобы стать еще богаче. А кто-то уходит в религию.

– Грехи замаливать?

– Если политика – это бизнес в квадрате, то религия – это бизнес в кубе. Это уже борьба за рынок сбыта идей. Как бы это цинично не звучало, но это развитие человеческого общества. Религия – это идеология. Такая же, как коммунистическая идеология или идеология Че Гевары.

– Политика может быть «чистым» делом?

– Она должна стремиться к этому. Стремление важно, даже если никогда не добьешься результата.

– Кстати, о религии. Каждая жизнь дается, чтобы выучить определенный урок. Какой урок должны выучить в этой жизни вы?

– Если опираться на это учение, то все свои 109 жизней мы отрабатываем карму. От того, как ты отработал или не доработал в этой жизни, зависит какой будет твоя следующая жизнь. Если в этой жизни ты обижал кошек, то в следующей жизни родишься кошкой. Так я в детстве говорил. Что касается меня, то я в предыдущей жизни, наверное, сделал что-то такое, что в этой должен научиться быть полезным людям. Фактически для себя мне нужен минимум – обед и то, во что можно одеться. Но всегда приходилось трудиться, как белка в колесе для других.

– Ваше отношение к деньгам?

– К ним надо хорошо и бережно относиться. Баба Ванга однажды мне запретила благотворительностью заниматься: «Ты зачем помогаешь детским домам? Там эти непутевые рожают, а ты деньги тратишь, которые тебе Боженька дает. Не сори деньгами, тебе самому нужны». А Далай Лама сказал мне, когда я построил 45 буддийских храмов, 22 православные церкви и один католический костел за свои деньги: «А зачем? Хватит. Пусть другие строят. Ты свою карму заработал. Рекомендую на себя посмотреть. Отдыхай больше. Больше удовольствий получай».

> В 1994 году я ввел шахматы как обязательный предмет в общеобразовательных школах. Спустя всего год успеваемость учеников повысилась на 40%.

– Вам доводилось общаться с многими известнейшими людьми. Какая из встреч была для вас самой знаковой?

– Каждый человек – это мир. Это вселенная. Но бывают люди неординарные, на которых равняется мир. Такие, как баба Ванга. Я сней встречался очень много раз. Мы дружили, она меня называла своим внуком. За год она мне предрекла, что я буду президентом Калмыкии, а за два года предрекла двойное президентство. Подарила мне перед смертью кувшин и две чашки, когда я у нее в больнице был. Сказала, будешь меня вспоминать. Она была уникальным человеком. Знаете, я не думаю, что арабские шейхи и английские банкиры просто так ждали по полгода своей очереди, чтобы встретиться со слепой и полуграмотной женщиной…

Иоанн-Павел II был человеком не только интересным, но и человеком очень большой души. Мы дружили с ним с декабря 1993 года, как дружим сейчас с Далай Ламой. Я люблю этих двух людей. Он был шахматистом. Я подарил ему шахматы, а он расставил позицию и сказал: «Молодой человек, решите шахматную задачу «мат в два хода». Оказывается, когда он еще был ксендзом в Кракове, по воскресеньям в газете «Краковская правда» выходила рубрика «Задачи и шахматные этюды от ксендза Войтылы».Его святейшество Далай Лама XIV из Тибета – он сейчас в Индии живет – тоже удивительнейший человек. Сложно выделить кого-то одного. Каждый человек неповторим.

– Какие качества важны для главы государства?

– Честность и самопожертвование. Любой глава государства, которого избирает народ, – это уже веха в истории. И, если его избрали, он должен быть готов к самопожертвованию. Не на костер взойти, конечно, но отдать все свое время, силы и здоровье служению своему народу. Конечно, есть те, кто приходит, чтобы еще больше взять, но они проходящие. Они не оставляют хорошего следа в истории и народной памяти.

– Какие качества важны для успешного бизнесмена?

– Работать, работать и еще раз работать. Иного рецепта еще не придумали.

– Спасибо за беседу.

Лидер среди областей

По итогам первого квартала 2015 года Кызылординская область занимает первое место среди всех регионов страны по количеству одобренных и подписанных договоров гарантирования в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020».

Несмотря на небольшое количество активных субъектов частного предпринимательства, по такому показателю, как комплексный охват программой потенциальных участников Кызылординская область занимает лидирующие позиции среди регионов.

С каждым днем инструмент частичного гарантирования становится популярным среди предпринимателей, которые столкнулись с проблемой нехватки залогового обеспечения для оформления кредита в банках второго уровня. Уникальные кредитные продукты, которые разработаны совместно с БВУ, позволяют начинающим предпринимателям получить 70%, действующим СЧП до 50% гарантий фонда «Даму». Поддержка в рамках программы ДКБ 2020 является комплексной, так как предприниматели МСБ получают не только поддержку в виде гарантирования, но и субсидируют свои кредиты, удешевляя их процентные ставки. Все эти меры способствуют развитию малого и среднего предпринимательства и улучшают экономическое состояние региона. Благодаря государственному участию в судьбе бизнеса в рамках программы ДКБ 2020 поддержаны и созданы тысячи новых рабочих мест.

Отметим, что в Кызылординской области за время реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020» подписаны 224 договора субсидирования с субъектами малого и среднего бизнеса.

По проектам предпринимателей выплачено 1 млрд 666 млн тенге субсидий. В рамках частичного гарантирования подписаны 50 договоров гарантирования, общая сумма проектов составляет 1 млрд 279 млн тенге, из них сумма гарантии 636,3 млн тенге. В рейтинге регионов по количеству подписанных договоров гарантирования Кызылординская область находится на пятом месте.

Примеры успешной работы

Одним из ярких примеров продуктивной работы в рамках «Дорожной карты бизнеса 2020» является развитие бизнеса индивидуальной предпринимательницы **Турдыкалды Баймагамбетовой** из Шиелийского района области – ИП «Баймагамбетова». АО «Народный банк Казахстана» тогда профинансировал проект сельской предпринимательницы по открытию гостиничного комплекса «Мейир». А с текущего года бизнес-леди стала заниматься производством строительных материалов. «Народным банком» был выдан кредит в размере 17 млн тенге сроком на пять лет под 6% годовых по государственной программе кредитования «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности» под организацию деятельности цеха по производству газобетона и пеноблоков.

На сегодняшний день на объектах Баймагамбетовой трудоустроены 50 шиелийцев.

Воспользовавшись преимуществами программы, направленными на поддержку именно женского предпринимательства, Турдыкалды Баймагамбетова стала и участницей кредитного продукта «Даму» «Женское предпринимательство».

Также подписаны три договора гарантирования с кызылординскими компаниями ТОО «Мир-2001», ИП «Махашев» и ИП «Агатаев».

Директор компании ТОО «Мир-2001» **Сейфулла Ажмолдаев** планирует на кредитные средства, оформленные в АО «Народный банк Казахстана» с 42% гарантией АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», приобрести новое, современное оборудование для сушки строительных материалов с целью модернизации действующего цеха по изготовлению легких и тяжелых бетонных изделий, в том числе блоков, брусчатки, бордюрных и бордовых камней. Вот уже несколько лет компания из Кармакшинкского района успешно занимается производством строительных материалов, обеспечивая десятки людей постоянной работой. ТОО «Мир-2001» также занимается производством питьевой воды и пластиковых изделий. Уже несколько проектов компании поддержаны по программе «Дорожная карта бизнеса 2020» и ее предпринимательская деятельность развивается в рамках государственной поддержки.

Предоставление 50% гарантии в рамках государственной поддержки было одобрено индивидуальному предпринимателю **Ергали Агатаеву**, который планирует оформить кредит в АО «Народный Банк Казахстана» под 6% по программе «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности». Кредитные средства будут направлены на приобретение оборудования для открытия комплекса по производству пищевых продуктов. Основными видами продукции, производимой цехом, будут: пельмени, котлеты и хлебобулочные изделия. Также индивидуальный предприниматель, который занимается бизнесом уже более десяти лет, на собственные средства планирует приобрести сырье для работы цеха и автотранспорт для доставки готовой продукции.

Индивидуальный предприниматель **Бахыт Махашев**, который открыл одну из первых наркологических клиник в г. Кызылорда, с помощью государственной поддержки теперь сможет приобрести помещение для развития своего бизнеса. Основными направлениями деятельности его медицинской клиники являются лечение алкоголизма и табакокурения, которые являются актуальной проблемой сегодняшнего общества.

Всего по Кызылординской области подписаны 58 договоров гарантирования, на сумму 1,64 млрд тенге.

Расширяя семейный бизнес

Индивидуальный предприниматель из Кармакшинского района **Темирбек Кузембаев** занимается семейным бизнесом в течение нескольких лет. Вначале предприниматель поставлял около 100–300 хлебобулочных изделий в день на местные прилавки. Постепенно начал расти спрос на его продукцию, и он решил расширить дело.

В связи с этим обратился за помощью в Центр поддержки предпринимательства Кармакшинского районного филиала Палаты предпринимателей Кызылординской области. Пришедший просто за советом предприниматель сегодня выражает благодарность центру за оказание всесторонней поддержки.

Сотрудники центра поддержки предпринимательства подробно разъяснили Темирбеку Кузембаеву, как и на каких условиях можно получить кредит для расширения своего бизнеса по государственным программам и через финансовые институты.

Также предпринимателю бесплатно подготовили бизнес-план и собрали все необходимые документы, после чего проект был внесен на рассмотрение в Региональный инвестиционный центр «Кызылорда». В результате Темирбек на полученные через Региональный инвестиционный центр восемь млн тенге смог купить современное оборудование и увеличить объем производства.

В настоящее время пекарня радует горожан свежим хлебом и хлебобулочными изделиями высочайшего качества и изысканного вкуса. Хлебобулочные изделия пользуются спросом у жителей города Байконур, поселка Торетам и села Акай. Пекарня в день выпекает до шести тысяч булочек разных видов, буханок, багета, батона и черного хлеба.

Более того, ИП «Кузембаев» обеспечивает постоянной работой семь человек и хлебобулочными изделиями социальные объекты района.

И. о. директора Региональной палаты предпринимателей Кызылординской области **Дархан Мырзалиев** отмечает: «В Кызылординской области в каждом из районов открыты по одному ЦПП, а также один ЦПП открыт в г. Казалинск (малый город Казалинского района), итого действуют восемь ЦПП. В каждом ЦПП услуги по информационному обеспечению предпринимателей и населения с предпринимательской инициативой предоставляются двумя менеджерами-консультантами. Итого в районных ЦПП задействованы 16 консультантов. С начала 2015 г. консультантами ЦПП предоставлено 12 500 консультаций 6346 субъектам. В части сопровождения проектов и достижения конечных результатов клиентов, обратившихся в ЦПП, – консультантами оказано сопровождение 150 проектов (110 (94%) – из сельской местности, 7 (6%)- из города), которые профинансированы на 818,5 млн тенге».

Перечислим некоторые из них: ТОО «РИЦ» – 50 проектов на сумму 332,5 млн тг.; АО «ФФПСХ» – 46 проектов на сумму 132,634 млн тг; МКО – 20 проектов на сумму 38,7 млн тг.; программа «Ак-ниет» – 14 проектов на сумму 7,7 млн тг.; БВУ (ДКБ 2020) – восемь проектов на сумму 313 млн тг.; грантовое финансирование – три проекта на сумму шесть млн тг.; субсидирование АО «Казагромаркетинг» – три проекта; АО «НК СПК «Байконыр» – шесть проектов на сумму 18 млн тг.

Также Дархан Мырзалиев отметил, что в рамках сервисной поддержки бизнеса на 15 ноября 2015 г. оказано 1544 услуги 1369 СМСП, исполнение плана составило 139%. Из общего числа СМСП, получивших сервисную поддержку за указанный период: город – 549 СМСП (40%), районы – 820 СМСП (60%).

Услуги по СПБ в Кызылординской области оказываются палатой самостоятельно. Кандидатуры менеджеров по СПБ прошли согласование в МНЭ (всего привлечено 20 менеджеров по СПБ), оказание услуг начато с 22 июня 2015 г. Сервисная поддержка предпринимателям в области оказывается в г. Кызылорда – в Центре обслуживания предпринимателей, а также в восьми районных центрах поддержки предпринимательства.

Добавим, что обучение по проекту «Бизнес-советник» начато в Кызылординской области с апреля 2015 г. По состоянию на 30 сентября обучение прошли 1458 человек (план –804, исполнение – 181%)

По курсу «Бизнес-рост» прошли обучение 125 человек (план – 125, исполнение – 100%).

По курсу «Проектное обучение» прошло обучение 75 человек (план – 65, исполнение – 115%).

«Бизнес-советник» на службе предпринимателей

В рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в Южно-Казахстанской области осуществляется помощь и поддержка начинающих и уже действующих предпринимателей. Особое внимание уделяется экспортно ориентированным предприятиям, производящим свою продукцию для рынков соседних стран из Евразийского экономического союза.

На сегодняшний день средний возраст предпринимателя в РК равен 40 годам. Численность официально занятой молодежи от 15 до 28 лет – 2 млн 376 тыс. человек, из них занимаются предпринимательской деятельностью 270 тыс. чел. (11%). Численность молодых граждан от 18 до 29 лет в ЮКО составляет 773 тыс. человек (28,2% населения ЮКО). В том числе молодежи в сельской местности – 473 тыс. чел. (61,2%) и молодежи в городе – 300 тыс. чел. (38,8%).

За год в бизнес-школе НПП «Атамекен» обучение прошли 1001 человек

Молодые люди с твердой жизненной позицией, которые стоят перед выбором своего личного профессионального пути и хотят быть успешными и самодостаточными, сегодня выбирают предпринимательство. Молодежное предпринимательство становится одним из приоритетных направлений развития малого и среднего бизнеса.

Основные проблемы, мешающие открытию собственного дела молодыми предпринимателями, – это недостаточное образование в области ведения бизнеса, отсутствие финансов, недостаток опыта и т. д.

Директор Палаты предпринимателей ЮКО **Аскар Абубакиров** отмечает: «Говоря об опыте поддержки молодежного предпринимательства в ЮКО, необходимо отметить работу центра обслуживания предпринимателей, школы предпринимательства, Регионального инвестиционного центра «Максимум», бизнес-школы при Палате предпринимателей ЮКО, ФРП «Даму» и др.»

К примеру, для развития предпринимательства в 2012 году в области был создан Центр обслуживания предпринимателей ЮКО, который оказывает услуги по обучению, финансовому сопровождению проектов и оформлению разрешительных документов для предпринимателей.

Акиматом Южно-Казахстанской области в 2009 году был создан РИЦ «Максимум», который осуществляет свою деятельность путем льготного финансирования инвестиционных проектов, тем самым способствуя совершенствованию государственной инвестиционной политики региона. Также во всех районах Южно-Казахстанской области были открыты Школы предпринимательства для поддержки бизнеса на селе. Следует отметить, что это единственный опыт открытия школ в сельской местности по всей республике. В школе расположены представители всех финансовых институтов развития.

«Особенно отмечу работу в рамках проекта «Бизнес-советник». С начала 2015 года в бизнес-школе при Палате предпринимателей ЮКО прошли обучение 1001 человек, 112 открыли свое дело, 29 из них молодежь», – добавляет Аскар Абубакиров.

Несколько примеров эффективности проекта «Бизнес-советник»

Гаухар Арыстанова – выпускница первого этапа проекта «Бизнес-школа» при Палате предпринимателей ЮКО, получила грант на два млн тенге. Ее бизнес-проект «Антикафе» поддержали члены конкурсной комиссии. Гаухар готовится к открытию в родном городе Кентау досугово-развивающего клуба, главными посетителями которого станут представители молодежи. Гаухар обучилась по проекту «Бизнес-советник», а консультанты палаты предпринимателей помогли составить бизнес-план для участия в грантовом финансировании.

Тренер бизнес-школы **Канат Абильдабеков** отмечает: «Идея Гаухар мне понравилась, она показалась мне необычной, свежей. А сама автор проекта запомнилась целеустремленностью и решимостью реализовать свой проект, что немаловажно для предпринимателя. С нашей стороны был осуществлен полный анализ идеи, после чего мы рекомендовали представить проект на грантовое финансирование».

Напомним, что в бизнес-школе обучаются как начинающие, так и действующие предприниматели, причем бесплатно. Слушатели курсов получают соответствующие сертификаты, дающие право на льготное или грантовое финансирование, если есть инновационный проект.

Хасан Калимбетов – директор предприятия по производству натуральной черепицы. За два года данного стартапа они начали выпускать продукцию европейского качества. Все началось с идеи и начала производства в собственном гараже. Сейчас их продукцию с охотой закупают ведущие строительные компании, в том числе и BI group. В планах выход на рынки стран ЕАЭС.

Санжар Тлегенов – директор предприятия по производству швейных и носочных изделий. Начинал просто с идеи, которую поддержал кредитом коммерческий банк. На данный момент построено новейшее производство и закуплено корейское оборудование.

Санжар, как и многие предприниматели, жалуется на отсутствие квалифицированных кадров, сложность получения кредитования, сложность сбыта продукции и другие проблемы, которые важно решать сообща и оперативно. Для этих целей важно создать площадку для диалога, разработки современных механизмов эффективной поддержки и развития молодежного предпринимательства, обобщения состояния дел в сфере молодежного предпринимательства, выявления и определения способов устранения причин, препятствующих его развитию – нужен региональный Совет по развитию молодежного предпринимательства. Данную инициативу поддержали представители образования, микрокредитных организаций и Члены Совета по развитию молодежного предпринимательства НПП РК.

Экспортно ориентированные предприятия ЮКО

ТОО «Научно-производственное объединение «Зерде».

Проект был одобрен Региональным координационным советом «Бизнес ЮКО» в июне 2011 года в рамках первого направления программы «Дорожная карта бизнеса 2020», то есть «Поддержка новых бизнес-инициатив». Полученные средства предприятие вложило в строительство торгово-логистического центра.

Компания «НПО «Зерде» является одним из крупных дистрибьюторов медицинской продукции и представляет своим клиентам широкий спектр высококачественных и доступных лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения, ассортимент которых составляет до 3,5 тыс. наименований. В том числе и новые на мировом рынке препараты, имеющие постоянный спрос у потребителя.

В 2009 году ТОО НПО «Зерде» успешно прошло международную сертификацию компании Moody International Certification Ltd., получив 21 января 2009 года сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO 9001:2008. Предприятие уже в самое ближайшее время планирует выходить со своей продукцией на рынки соседних государств.

ТОО DDEK выпускает тормозные колодки для большегрузного транспорта. Компания при содействии фонда «Даму» получила кредит на сумму 38,350 млн тенге на покупку оборудования. Процентная ставка составила 10%, так еще и 7% из них оплатит фонд, а 3% – предприятие. Новое оборудование позволит наладить серийное производство соответствующих европейским эко-стандартам безасбестовых тормозных колодок. Уже на декабрь этого года намечен запуск новой линии. Сейчас, отмечают на заводе, они обеспечивают тормозными колодками внутренний рынок, но в ближайшее время в планах поставлять готовую продукцию на рынки других регионов страны и даже Центральной Азии.

Оборудование за счет кредита и субсидируемой фондом «Даму» процентной ставки получила и казахстанско-израильская многопрофильная клиника «DL-ЭКО». Так, на сумму 123,3 млн тенге были приобретены МРТ японского производства и оснащение для лапароскопической операционной.

Подобная поддержка помогла и ТОО «Мир стекла «Агава». Компания занимается промышленной и декоративной обработкой стекла, производит зеркала, стеклянные полы, перегородки, аквариумы и многое другое. Просуществовав более чем 10 лет на рынке, предприятие решило расширяться. Для этого владельцы привлекли частных инвесторов и получили кредит в размере 42,5 млн тенге под 11% годовых, 4% из которых взял на себя фонд «Даму» в рамках государственной программы. После получения этих средств бизнесмены закупили различные станки, и теперь будут производить полноценные художественные полотна из стекла.

ТОО South textiline KZ.

Основные направления деятельности: производство хлопчатобумажной пряжи и суровых тканей. В год фабрика способна переработать восемь тысяч тонн хлопка – волокна. Годовой объем выпускаемой товарной продукции: пряжа товарная 2000,0 т и ткани суровые – 15778,0 тыс. погонных метров (или 35692,0 тыс. кв. м).

Фабрика вышла на проектную мощность в конце 2009 года. Основная доля выпускаемой продукции реализуется на экспорт в страны дальнего зарубежья – Италию, Германию, Чехию, в страны Балтии – Литву, Эстонию, а также в страны СНГ. Хотя в последнее время доля стран СНГ уменьшилась.

Небольшой объем продукции продается внутри страны (менее 1%). Ведутся работы по расширению рынка сбыта пряжи, внедрению более эффективного ассортимента ткани-сатина в производство.

Численность рабочих на фабрике составляет 350–360 человек. На фабрике трудятся квалифицированные специалисты в своей отрасли.

Социальное значение фабрики очень велико. Фабрика обеспечила работой местную молодежь, в том числе 169 женщин.

ТОО South textiline KZ получило кредит в АО «Народный банк Казахстана» в размере трех млрд тенге, который был просубсидирован по программе «Дорожная карта бизнеса 2020» в рамках третьего направления, как экспортно ориентированное предприятие в конце 2010 года. На сегодняшний день данная компания реализовывает один из крупных проектов в ЮКО, который получил государственную поддержку в рамках ДКБ 2020.

Сумма субсидирования за весь период кредитования составит порядка 600 млн тенге.

Экспортный потенциал Павлодарской области растет

Традиционные экспортеры региона – топливно-энергетические, металлургические и нефтехимические предприятия. Их продукция составляет 80% в общем объеме экспорта области.

Объем внешней торговли с 2009 года вырос в 2,5 раза. Увеличились поставки продукции пищевой, строительной и химической отраслей.

За январь-февраль 2014 года объем экспорта возрос на 29,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По программам «Производительность 2020» и «Экспорт 2020» оказана значительная поддержка по модернизации предприятий и повышению конкурентоспособности продукции.

В 2014 году к участию в программе «Экспорт» было привлечено около 30 предприятий-экспортеров, в шесть раз больше, чем в 2012 году.

Отметим, что в Павлодарской области даже был создан клуб экспортеров. В первом заседании клуба приняло участие 20 представителей экспортно ориентированных предприятий региона. Сами предприниматели уверены, что создание такого объединения позволит расширить спектр возможностей отечественного экспорта за счет поддержки грамотных специалистов. Бизнесмены, среди которых есть представители как крупных промышленных предприятий, так и крестьянских хозяйств, в общем количестве составляют около 200 экспортеров в Павлодарской области.

Хочется отметить, что Павлодарская область лидирует среди регионов Казахстана по исполнению «Дорожной карты бизнеса 2020», в регионе реализовано по этой программе 609 проектов.

Как отмечают в акимате области, в регионе успешно реализуется программа «Дорожная карта бизнеса 2020», область сохраняет лидирующие позиции по количеству проектов, – 609 проектов на общую сумму 88 млрд тенге в 2014 году.

В области сегодня малый и средний бизнес является не только поставщиком товаров, но и производителем комплектующих изделий для основного производства крупных предприятий. В Экибастузе запускается новое производство по изготовлению котельного оборудования для крупнейших тепловых электростанций. Ранее это оборудование импортировалось из Российской Федерации. Эта продукция позволит обеспечить не только потребности энергопредприятий региона и республики, но и выйти на рынки ближнего и дальнего зарубежья.

Еще один яркий пример – на территории СЭЗ «Павлодар» предприятие ТОО «УПНК-ПВ» ведет строительство установки по прокалке нефтяного кокса мощностью 205 тыс. тонн. Сегодня казахстанским электролизным заводом прокаленный кокс для собственных нужд на 100% импортируется. Когда запустится завод по прокалке кокса, будет стопроцентное импортозамещение. С учетом приграничного расположения Павлодарской области важное значение для экономики региона имеет внешнеэкономическая деятельность. Наибольшая доля экспорта области приходится на глинозем,

уголь, электроэнергию и алюминий. Импорт составляют в большей части машины и оборудование, минеральные продукты, металлы. Сальдо внешней торговли положительное, более 192 млн долларов.

Отметим, что Павлодарская область находится в центре крупного потребительского рынка. В радиусе 500 километров от Павлодара проживает более 11 млн человек, размер этого рынка – 4,7 млрд долларов США ежегодно. В радиусе 1000 километров проживает 24 млн человек и размер потребительского рынка – 11,6 млрд долларов. На потребности именно данных рынков сегодня ориентируются новые производства в области.

Помимо традиционной промышленной продукции предприятия региона начали экспортировать продукты питания. Так, ТОО «Смак» выпускает ежегодно 7200 тыс. тонн замороженных полуфабрикатов, продукцию этого предприятия поставляют в супермаркеты от Санкт-Петербурга до Читы в Российской Федерации. Также одна из европейских компаний на Павлодарском молокозаводе начала производить продукцию под брендом «Президент» для экспорта в Россию. Кроме того, из региона в этом году экспортировано 740 тонн мяса, что в 4,5 раза больше данных за прошлый год.

Также яркими примерами успешной реализации программы ДКБ 2020 стали компании, получающие государственную поддержку в Павлодарской области – «Проммашкомплект», выпускающая стрелочные переводы и колесные пары, и «Компания Нефтехим Ltd», занимающаяся производством полипропиленов.

По данным акимата, в предпринимательском секторе работает каждый четвертый занятый в экономике области. В регионе действуют 33 тыс. активных субъектов МСБ, их доля в валовом региональном продукте выросла с 20% в 2011 году до 26% в 2014 году.

С НПП РК «Атамекен» – на качественно новый уровень

На сегодняшний день совместно с акиматом области палата предпринимателей проводит работу по созданию комиссии по мониторингу местного содержания и продвижения отечественных товаропроизводителей, которая призвана вывести развитие бизнеса региона на качественно новый уровень и повысить его конкурентоспособность.

Директор Палаты предпринимателей Павлодарской области **Серик Байсеитов** отмечает: «Для экспертов палаты наиболее интересны темы защиты прав и интересов предпринимателей, снижение административных барьеров в сфере земельных отношений, градостроительства, освещение государственных программ поддержки бизнеса. Важным является продвижение отечественных предпринимателей, палата предпринимателей в рамках программы ДКБ 2020 помогает предпринимателям развиваться, осваивать новые рынки, особенно на рынках ЕАЭС».

Серик Байсеитов в пример привел КХ «Сагып», которое благодаря господдержке в Павлодарской области увеличило объемы своего производства.

Толеу Кушманова – глава крестьянского хозяйства «Сагып», одна из первых в Павлодарской области изучила технологию приготовления кумыса и в 2011 году запустила производство напитка. В конце зимы 2015 года объемы производства составили один-два кг в сутки, сегодня они увеличились до двух тонн. Сегодня в КХ «Сагып» более 400 лошадей, 180 из них – дойные кобылицы. С начала весны количество работников выросло на пять человек и сегодня у них 37 сотрудников. Объемы производства удовлетворяют спрос покупателей.

Благодаря программе «Дорожная карта бизнеса 2020» женщина получила субсидирование процентной ставки по кредиту. В 2011 году было одобрено два проекта на сумму 61 млн тенге, в 2012 году просубсидирован проект на сумму 51 млн тенге, в 2013 году – на 35 млн тенге. На средства займа предпринимательница запустила производство и смогла приобрести современное оборудование по розливу кумыса.

Она намерена расширять производство. В планах – покупка 300 голов дойных кобыл, модернизация конюшен, приобретение механической автодойки, электрической поилки. Бизнесвумен хочет, чтобы вся работа хозяйства и техническое оснащение соответствовали европейским стандартам. За поддержкой она намерена вновь обратиться в фонд «Даму».

Результаты 2015 года

В Павлодарской области с начала реализации госпрограммы «Дорожная карта бизнеса 2020» было одобрено свыше 650 проектов на общую сумму 89,3 млрд тенге.

Основная часть проектов, одобренных по госпрограмме «Дорожная карта бизнеса 2020», реализуется в сфере транспорта, обрабатывающей и горнодобывающей сферах промышленности, а также сельском хозяйстве и здравоохранении.

Активность проявляют и сельские предприниматели, которые берут на открытие новых или расширение действующих производств микрокредиты в рамках госпрограммы «Дорожная карта занятости 2020». В большинстве случаев сельчане направляют полученные средства на развитие животноводства.

Всеми мерами поддержки в рамках программы ДКБ 2020 охвачено 230442 предпринимателя. Создано и поддержано более 237 тыс. рабочих мест. При поддержке 4960 проектов удешевлены кредиты на сумму 1056 млрд. тенге. Доля кредитов по программе составляет 13,7% от всех выданных кредитов банков в приоритетных секторах экономики, более трети которой (37%) приходится на обрабатывающую промышленность. Мерами финансовой поддержки охвачено 13,3% заемщиков банков – предпринимателей в приоритетных секторах экономики (67% которых составляет обрабатывающая промышленность). В отраслевом разрезе наибольшее количество проектов, поддерживаемых в рамках программы, по субсидированию реализуется в обрабатывающей промышленности (39%), транспорте и складировании (30%), в здравоохранении и социальных услугах (6%), сельском, лесном и рыбном хозяйстве (5%). По гарантированию: в обрабатывающей промышленности (48%), транспорте и складировании (17%), в сельском хозяйстве (9%).

Начиная с 2012 года ежегодно поддерживается не менее 200 стартапов, из них не менее 100 только в моногородах. К 664 предприятиям подведена недостающая инфраструктура на сумму 69,6 млрд тенге.

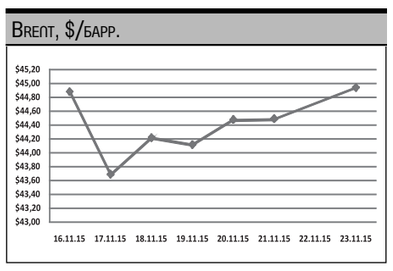
В 2014 году профинансировано подведение инфраструктуры к 15 индустриальным зонам, в текущем году запланировано финансирование еще шести индустриальных зон.

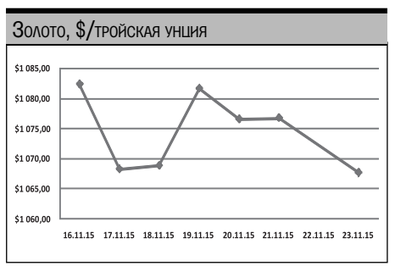
Всего в рамках программы с 2010 года участниками программы выплачено 174,4 млрд тенге налогов, выпущено продукции на сумму 2503,3 млрд тенге. За прошедший год полностью завершено создание Единой бизнес-инфраструктуры, позволяющей увеличить возможности экономически активного населения к получению по принципу «одного окна» информации и консультаций по открытию и ведению бизнеса, инструментам и условиям господдержки, повышению компетенции предпринимателей.

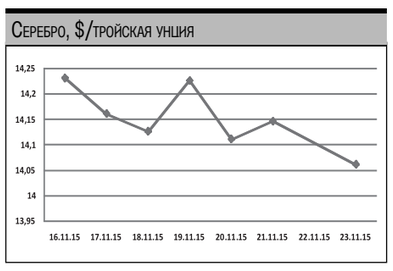
Во всех областных центрах и городах Астана, Алматы и Семей предпринимателям оказываются консалтинговые услуги в 18 центрах обслуживания предпринимателей. Функционируют 188 центров поддержки предпринимательства (ЦПП) во всех районных центрах, малых и моногородах, а также в сельской местности с целью оказания консалтинга курсируют 14 мобильных ЦПП.

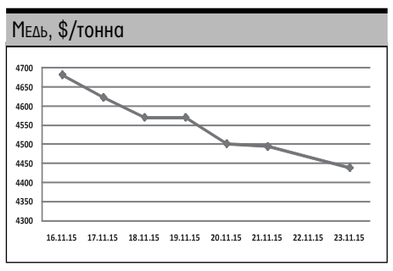
Министерством национальной экономики РК во исполнение поручения Главы государства проводится усиление работы по реализации программы в рамках разрабатываемой Единой программы развития и поддержки предпринимательства «Дорожная карта бизнеса 2020».

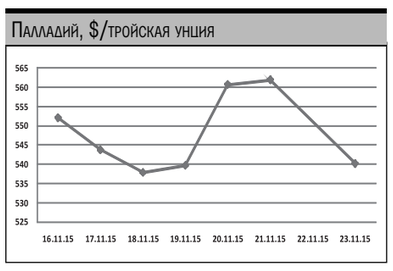
С 2010 по 2014 годы на реализацию программы ДКБ 2020 из Республиканского бюджета было выделено 174,4 млрд тенге. На 2015 год выделено 51,8 млрд тенге из Республиканского бюджета и 10 млрд тенге из Национального фонда в качестве антикризисной меры на подведение инфраструктуры к проектам МСБ.

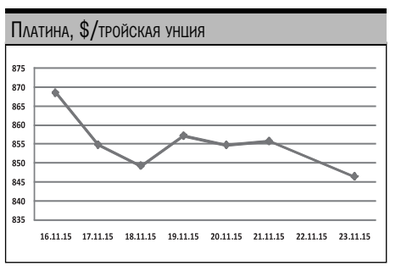












Золотые горы Бакырчика

Стали известны новые оценки рудных запасов и минеральных ресурсов по проекту «Кызыл»

Проект

Элина ГРИНШТЕЙН

Напомним, что в сентябре текущего года проект «Кызыл» был выкуплен российским «Полиметаллом» у компании **Тимура Кулибаева** SumeruGold BV, при этом затраты на приобретение месторождения составили $300 млн, плюс 7,4% акций, которые «Полиметалл» отдал казахстанской компании в своем капитале. Однако позднее эту долю выкупила компания Otkritie Investments, что обошлось «Полиметаллу» еще в $68 млн из-за падения их капитализации на бирже. Буквально на днях компания обнародовала результаты нового технико-экономического обоснования.

Игра стоит свеч

Проект «Кызыл» расположен на северо-востоке Казахстана, в 75 км к западу от Усть-Каменогорска. В него входит золотоносное месторождение Бакырчик, являющееся вторым крупнейшим в Казахстане по запасам после Васильковского-Алтынтау. Согласно ТЭО, вероятные запасы месторождения Бакырчик составили 29,2 млн тонн руды со средним содержанием золота 7,7 г/т. То есть запасы содержат 7,3 млн унций золота, что на 8% больше, чем в предыдущей оценке проекта «Кызыл».

> Годовое производство золота на фабрике составит в среднем 325 тыс. унций золота в концентрате

При стрессовом сценарии компании, когда цена на золото составляет $1 000 за унцию (что на 20% ниже рыночной) внутренняя норма рентабельности разработки данного месторождения составляет 19%. Так что «Кызыл» обещает стать ведущим инвестиционным проектом «Полиметалла» на ближайшие годы. Главный исполнительный директор компании **Виталий Несис** комментирует это так: «Результаты ТЭО проекта «Кызыл» подтверждают хорошую экономику проекта и эффективность выбранного нами подхода к его разработке. Учитывая значительное сокращение капитальных затрат, высокие содержания золота в запасах и простой план развития, «Кызыл» станет для «Полиметалла» генератором значительного свободного денежного потока».

Цена вопроса

Касательно сокращения затрат, о которых говорил г-н Несис, стоит пояснить, что изначально компания планировала до 2018 года потратить на проект $440-$530 млн.

Однако в начале октября 2015 года г-н Несис сделал заявление о том, что планируется снизить затраты на 25%. Планы удалось претворить в жизнь и на сегодня сумма первоначальных капитальных затрат составляет $328 млн.

Как объяснил г-н Несис, стоимость проекта уменьшилась не только из-за девальвации рубля и тенге, но и в связи с частичным импортозамещением оборудования. Так, например, если в первоначальном ТЭО предполагалось использовать японскую технику Komatsu, то теперь было решено заменить ее «БелАЗами» и российскими экскаваторами производства Ижорского завода. Вместе с тем, по словам гендиректора «Полиметалла», оборудование на горно-обогатительной фабрике будет импортным, так как его отечественные аналоги менее экономичны.

Также компания озвучила и ожидаемые дальнейшие затраты. Еще $69 млн компания планирует потратить на вскрышные работы на этапе подготовки к производству (2016-2017 гг.). А поддержание работы проекта на протяжении всей его жизни обойдется компании еще в $228 млн. Планируемый в 2024-2027 гг. запуск подземного рудника будет стоить еще $202 млн.

Золотые реки потекут в Китай

«Полиметалл» рассчитывает начать полномасштабное строительство «Кызыла» уже во втором квартале 2016 г. В течение первых 10 лет месторождение будет разрабатываться открытым способом. Производительность при этом составит 1,8 млн тонн руды в год. В дальнейшем планируется перейти на подземную добычу с производительностью 1,2 млн тонн в год.

Перерабатывать руду начнут со второй половины 2018 г. При этом переработка будет осуществляться методом флотационного обогащения в золотой концентрат, который в дальнейшем будет реализовываться сторонним перерабатывающим предприятиям. Как отмечают в «Полиметалле», продажи возможны как в Западный Китай, который находится ближе к месторождению, так и в Восточный Китай, где расположены основные предприятия, перерабатывающие концентрат. Среднее содержание золота в концентрате составит 108 г/т.

В течение периода эксплуатации карьера годовое производство на фабрике флотационного обогащения мощностью 1,8 млн тонн в год составит в среднем 325 тыс. унций золота в концентрате. В течение периода эксплуатации подземного рудника эта цифра уменьшится до 270 тыс унций в год.

Волотильность цен на золото

Своими силами

При этом в «Полиметалл» не планируют для реализации проекта «Кызыл» привлекать партнера – финансирование капитальных затрат будет происходить как из заемных средств, так и из собственного операционного денежного потока. В качестве одного из вариантов долгового финансирования в компании рассматривают возможность привлечения российских или международных банков, или же общекорпоративного финансирования.

Справка «Къ»

Горнодобывающая компания Polymetal International plc занимается добычей золота, серебра и меди, а также геологоразведкой и разработкой месторождений в России и Казахстане. Акции компании торгуются на Московской и Лондонской фондовых биржах, включены в индекс ММВБ, FTSE 250 и индекс FTSE Gold Mines. В обращении находятся 423,6 млн акций. На 1 октября 2015 г. рыночная капитализация компании составила $3,7 млрд.

Структура акционерного капитала Polymetal International plc:

19,73% – Группа ИСТ (Александр Несис)
17,90% – Группа PPF (Питер Хеллнер)
0,85% – менджмент/сотрудники
61,52% – свободное обращение
При минимальном бюджете – 700 000 тенге (затраты на вход составят 53%)
При максимальном бюджете – 195 000 тенге (затраты на вход составят 87%)

Нефтяники могут остаться без работы

В зоне риска порядка 40 тыс. работников сервисных компаний

Социум

В ходе селекторного совещания правительства 23 ноября министр энергетики Владимир Школьник заявил о возможном сокращении рабочих нефтяной отрасли.

Элина ГРИНШТЕЙН

По словам В. Школьника, в этом году объем сервисных работ в нефтедобывающей сфере сократился на 25%. Совокупный доход недропользователей по итогам 2015 года может снизиться на 52% по отношению к прошлому году. Также, на 31% ожидается снижение уровня текущих расходов, куда в том числе входят заработная плата и сервисные услуги. В министерстве прогнозируют и уменьшение налоговых поступлений от отрасли. В частности, по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ), рентному и корпоративному налогам. Министр отметил, что если эти тенденции сохранятся и в следующем году, то порядка 40 тыс. работников сервисных компаний окажутся в «зоне риска», то есть попадут под сокращение.

Во власти цен

Что касается сотрудников непосредственно нефтедобывающих компаний, то их будущее, по словам министра, напрямую зависит от мировой цены на нефть. «При цене ниже $50 риск потери рабочих мест может составить до 10%, то есть, до 7 тыс. человек, при цене $60-50 – порядка 5 тыс. человек, ну и, $70-60 – порядка 2-2,5 тыс. человек», – пояснил Владимир Школьник. Отметим, что по официальным данным за третий квартал, с начала года количество работников, занятых в сфере добычи нефти, уменьшилось на 1 141 человека.

Злободневная ставка

Дабы избежать сокращений, министерством энергетики была создана рабочая группа, а в Минэкономики направлен перечень предложений. «В частности, предлагается внедрить методику исчисления ставок ЭТП (экспортной таможенной пошлины – **«Къ»**) на нефть с привязкой к мировой цене на нефть, потому что если мы этого не сделаем, а цена будет падать, то просто не будет никаких нефтяных компаний, никаких налогов не будет, не будет рабочих мест. Исходя из этого, установить более применимые критерии по отнесению месторождений к низкорентабельным, применение сниженной ставки НДПИ. Рассмотреть возможность введения механизма зачета ЭТП при уплате рентного налога при экспорте и ряд других предложений», – пояснил В. Школьник.

Необходимо отметить, что данные вопросы поднимались уже неоднократно. Так, в начале года первый заместитель министра энергетики РК **Узакбай Карабалин** заявил: «Ставка ЭТП на нефть является фиксированной, она на сегодня не привязана к мировой цене на нефть и не учитывает уровень рентабельности плательщиков. Понижение экспортной таможенной пошлины и оптимизация других налогов с учетом сегодняшних реалий рынка позволит снизить экономическую нагрузку на добывающие компании в период низких цен на нефть при высокой себестоимости ее добычи, и даст возможность недропользователям выполнить свои контрактные обязательства».

Кстати говоря, премьер-министр страны **Карим Масимов** 20 августа 2015 г. на брифинге в РГП «Служба центральных коммуникаций при президенте РК» обещал, что «в сентябре месяце будет принято решение о привязке экспортной таможенной пошлины к цене на нефть». Однако этот вопрос до сих пор остается открытым.

Аварийный вариант

Возвращаясь к вопросу о сокращении работников нефтедобывающей сферы, по словам В. Школьника, на сегодняшний день в стране нет компаний, которые могут закрыться. Однако, если сокращения работников все же произойдут, их смогут трудоустроить на другие позиции. «Мы аккуратно посмотрели, что если мы запустим 13 проектов (по карте индустриализации – **«Къ»**), мы создадим во время стройки 21,5 тыс. рабочих мест, постоянных – около 6 тыс. Ну и на расширении ТШО (ТОО «Тенгизшевройл» – **«Къ»**) будет занято 20 тыс. человек. Поэтому здесь с ситуацией можно справиться при общей работе», – сообщил министр.

Мнение

Что ждет мировую энергетику

Элина ГРИНШТЕЙН

23 ноября состоялось очередное заседание Стратегического экспертного клуба на тему «Тренды развития мировой энергетики».

В заседании приняли участие представители Администрации Президента РК, Министерства энергетики РК, Министерства иностранных дел РК, партии «Нұр Отан», Национальной палаты предпринимателей РК, научно-исследовательских организаций, НК «КазМунайГаз» и ее дочерних организаций, Общества инженеров нефтегазовой промышленности (SPE), а также члены ассоциации «Болашак».

В качестве спикера был приглашен известный эксперт из России Сергей Переслегин.

На повестке дня

Г-н Переслегин рассказал о разнообразных методологических подходах и инструментах прогнозирования в энергетике, а также сделал акцент на важности стратегического планирования в принятии управленческих решений. Помимо этого, эксперт поделился итогами своегоформсайт-исследования и долгосрочными технологическими прогнозами мировой энергетики. Также г-н Переслегин, обратив внимание участников заседания на историю нефтяных и экономических кризисов, обозначил глобальную энергетическую проблему. По его мнению, в наши дни отрасль энергетики не справляется со всем объемом требований потребителя. В будущем же, с учетом прогнозируемого роста этих требований, ситуация обострится сильнее. Так: в мире нехватка электроэнергии будет увеличиваться в год в среднем на 50 ГВт. Принимая это во внимание, тенденция к энергосбережению является естественным процессом, даже несмотря на замедление экономического роста ввиду торможения промышленного и коммунального потребления энергии. Вместе с тем, по мнению спикера, посредством одной только экономии с дефицитом энергоресурсов не справиться.

Ставка на возобновляемую энергетику

В качестве альтернативных сценариев долгосрочного развития глобальной энергетики на заседании рассмотрели возможное возрождение угольной промышленности, экстенсивное развитие гидроэнергетики, «революцию» атомной энергетики, инновационное развитие возобновляемых источников энергии.

Большой акцент был сделан на развитии экологически чистой энергетики, смарт-технологий («умные» сети и «умные» энергосберегающие дома), на использовании механизмов международного права для установления жестких экологических норм (эколониализм). Все эти меры могут применяться для реализации сценария «Энергосберегающее будущее». В нем, как и в других сценариях, все еще сохраняется большая значимость углеводородных ресурсов (нефти и газа). Однако их роль в базовой генерации энергии все же будет постепенно уменьшаться. В то же время, учитывая, что нефтегазовая отрасль является для Казахстана приоритетной, эксперты сочли, что для кластеризации и развития сопутствующих отраслей в последнее время открываются большие возможности.

Переход к возобновляемым источникам энергии с масштабным развитием «безуглеродных городов» представляется участникам заседания наиболее перспективным трендом развития мировой энергетики, формируемым под влиянием научно-технического прогресса. Также в качестве высокоперспективного был обозначен тренд на переход к ядерной энергетике на быстрых нейтронах и замкнутому ядерному циклу. Особого внимания на заседании удостоились и возможности формирования водородной экономики. Она предполагает активное использование двигателя с водородными элементами в качестве трансформатора между различными видами энергии.

Почем нефть?

Большой резонанс среди участников заседания вызвала тема реальной стоимости нефти. Большинство пришло к выводу, что текущая цена нефти значительно недооценена. А равновесная цена нефти в соотношении со стоимостью металлов, сырьевых и продовольственных товаров (уран, золото, зерно и др.), как сочли эксперты, на сегодня находится на уровне намного выше, чем $100 за баррель. То есть существует два способа достигнуть мирового баланса. Первый – существенный рост цены на нефть, второй – падение стоимости других сырьевых товаров.

Металлическая история

ГМК

Цены на цветные металлы в минувшую неделю продолжали падение, обновив исторические минимумы.

Юрий ЦАЙ

Неделю назад биржи зафиксировали сразу два исторических минимума. Стоимость меди упала до $4 600 ниже уровня 2009 года, а никель пробил семилетний минимум, его стоимость опустилась ниже $9 000 за тонну. Эксперты связывают столь ощутимое падение цветных металлов с неопределенностью на рынке. Кроме того, китайские производители меди отказались сокращать производство, невзирая на сезонный спад спроса и избыток предложения.

На внешних рынках

Прошлая неделя для «красного металла» была первой, когда она торговалась на протяжении всей пятидневки ниже уровня $5000 за тонну. Китайские аналитики, между тем, напомнили, что на азиатском рынке наступает период межсезонья и слабого спроса, который продлится минимум до марта. Впрочем, перекинулась на рынок металлов и нервозность фондовых площадок, которые после терактов в Париже начали неделю со снижения. Не могло добавить оптимизма рынку даже решение Народного банка Китая о снижении ставки кредитования с 4,5% до 2,75%. Главный аналитик Everbright Futures **Сюй Май Ли** считает, что даже после снижения ставок банки будут по-прежнему неохотно кредитовать металлургические предприятия, а значит особо надеяться на скорый рост спроса не стоит.

К концу прошлой недели, 20 ноября, цены цветных металлов умеренно укреплялись на фоне сообщения о сокращениях на китайских цинковых заводах. Стоимость цинка достигала $1 620,5 за тонну по трехмесячным контрактам, а к моменту закрытия выросла на 5,85% относительно четверга. Впрочем, следует отметить, что в четверг, 19 ноября, она скатилась до семилетнего минимума – $1 487,5 за тонну. Остальные металлы тоже демонстрировали некоторое повышение цен, однако никель снова подешевел, просев до 12-летнего минимума – $8 710 за тонну.

В начале текущей недели в понедельник, 23 ноября, цены на никель опустились к концу дня до $8 176 за тонну по контрактам с поставкой сразу. Как отмечают китайские аналитики, потребители не спешат покупать металлы, надеясь на дальнейшее снижение цен, а для производителей они уже слишком низки, и продавать на таком уровне для многих означает фиксацию убытков. К тому же, как отмечают эксперты, китайские производители меди отказались сокращать производство, невзирая на сезонный спад спроса и избыток предложения.

Как отмечают в Commerzbank, «после короткой передышки в конце прошлой недели распродажа цветных металлов снова набирает обороты: медь упала ниже $4 500 за тонну впервые с мая 2009 года, никель стремительно потерял более 5% и теперь торгуется вблизи $8 200 за тонну – на уровне июня 2003 года».

Китайские аналитики считают, что «после обвала последних дней есть некоторые надежды на стабилизацию ситуации». Тем не менее, наблюдающееся укрепление доллара негативно для цен металлов, поскольку делает их менее доступными для держателей других валют и еще больше тормозит спрос. К примеру, цинк растерял все свои достижения прошлой недели и приближается к новым минимумам. Катализатором стало сообщение финансистов в конце прошлой недели о том, что они увеличили объем позиций на продажу меди на Comex до трехмесячного максимума, говорят аналитики Commerzbank.

В Казахстане

Несмотря на падение цен на медь, акции KAZ Minerals подорожали на прошлой неделе на 4% на Казахстанской фондовой бирже (KASE). «В данном случае поддержку котировкам оказали новости о том, что компания получила отсрочку по выплате $300 млн в рамках проекта «Актогай» от основного подрядчика в лице китайской Non Ferrous China. В рамках нового соглашения единый платеж будет осуществлен в первом полугодии 2018 года, вместо двух платежей в 2016 и 2017 годах», – уточнил директор департамента аналитики «Асыл-Инвест» **Айвар Байкенов**. Впрочем, уже в понедельник, 23 ноября, акции медной компании продемонстрировали на KASE наибольшее падение – на 5,62%. Цена за акцию KAZ Minerals PLC упала до 428,00 тенге.

В среду, 18 ноября, на одном из подразделений некогда единого «Казахмыса» – Нурказганской обогатительной фабрике (НОФ) – зафиксировали рекорд: 18 369 тонн меди в медном концентрате по факту, вместо годового плана – 18 323 тонны. Это наилучший результат за все время существования НОФ с 2007 года.

В понедельник, 23 ноября, вице-президент группы Arcelor Mittal, исполнительный директор АО «АрселорМиттал Темиртау» (АМТ) **Иво Хмелик** сообщил, что компания рассмотрит возможность повышения зарплат после получения прибыли. Эффект от введения плавающего курса будет виден через три месяца, так как производственный цикл от добычи руды и до получения конечного продукта, идет как раз три месяца. Пока же компания не имеет достаточно прибыли для повышения зарплаты.

К тому же продажи АМТ на китайском рынке значительно упали из-за низких цен на сталь в Китае. «Если в 2008 году мы отгружали в Китай 1 млн тонн металлопродукции, то в 2014 – 26 тыс. тонн, а в 2015 году – 25 тыс. тонн», – говорит исполнительный директор. Однако для АМТ открылся иранский. «В 2014 году объем продаж нашего металла в Иран составил 981 тыс. тонн, а в 2015 году ожидаемый объем продаж в этом направлении составит 1,1 млн тонн», – отметил г-н Хмелик. Как говорит один из руководителей АМТ, введение плавающего курса тенге позволило стать комбинату более конкурентоспособным по сравнению с российскими производителями. «И хотя мы еще не на уровне ММК (Магнитогорский металлургический комбинат), у нас себестоимость немного выше, но нынешний курс тенге позволяет нам конкурировать на рынках СНГ и Ближнем Востоке», – сообщил Иво Хмелик.

В понедельник же АО «АК Алтыналмас» проинформировало, что предприятие на месторождении Пустынное в Карагандинской области в 2015 году произведет 2,5 тонны золота в сплаве Доре. «По проекту «Пустынное» в декабре 2014 года на базе одноименного месторождения было запущено современное горно-металлургическое предприятие, включающее весь цикл переработки золотосодержащих руд: от добычи до выпуска золота. Добывающая и перерабатывающая мощности проекта составляют 2 млн тонн в год. Проект предусматривает добычу руды карьерным способом, что обеспечивает низкие операционные издержки. Технология переработки добытой руды – прямое цианирование. Инвестиции в строительство составили более $140 млн», – напомнили в компании.

Кстати, в продолжение темы золота, во вторник, 24 ноября, на пленарном заседании Мажилиса Парламента РК одобрен во втором чтении проект Закона «О драгоценных металлах и драгоценных камнях». С принятием закона создается регуляторная правовая среда, рассматривающая золото не как обычный, а как стратегический товар со свойствами финансового актива, отметили в пресс-службе Нацбанка. Законопроектом предусмотрено ужесточение контроля за вывозом сырья, содержащего золото и другие драгоценные металлы, с целью его максимальной переработки в Казахстане. «Создавая систему контроля с одной стороны, государство с другой предоставляет гарантию сбыта. Все участники процесса, играющие по правилам, имеют гарантированный рынок сбыта Национальному банку, который продолжает скупать все производимое в стране золото для пополнения золотовалютных резервов», – сообщил заместитель директора Департамента монетарных операций и управления активами Нацбанка РК **Акылжан Баймагамбетов**. Иными словами, принятие этого закона дает Национальному банку страны приоритетное право по выкупу всего золота, добываемого на территории нашей республики для пополнения собственных золотовалютных резервов и укрепления национальной валюты.

KZ
ҚАЗАҚСТАНДА ЖАСАЛҒАН
СДЕЛАНО В КАЗАХСТАНЕ

В АСТАНЕ СОСТОИТСЯ ВЫСТАВКА - ЯРМАРКА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
«ҚАЗАҚСТАНДА ЖАСАЛҒАН – **СДЕЛАНО В КАЗАХСТАНЕ»!**

Казахстанские компании представят свою продукцию: одежда, домашний текстиль, ковровые изделия, товары бытовой химии, косметические средства и многое другое.

Ждем Вас 28 и 29 ноября с 10 до 22 часов, в ТРЦ «Astana Mall» (Тәуелсіздік, 34).
Выбирай Казахстанское!

Почем роскошь б/у?

«Къ» приценился к подержанным автомобилям класса люкс

Обзор

В последние годы мы привыкли несколько пренебрежительно относиться к подержанным авто, презрительно называя их second hand. Однако и на вторичном авторынке есть автомобили, цены на которые в разы превышают стоимость новеньких авто эконом- и бизнес-класса. И не только цены, но и количество опций, предоставляемый комфорт и – что уж греха таить – чувство собственного достоинства.

Елена ШТРИТЕР

Даже подержанная «элитка» стоит недешево

Bentley или Rolls-Royce в личном гараже – это амбициозно. Такие автомобили не приобретают, как обычное транспортное средство. Ежедневные перевозки – это не их прерогатива. Они, прежде всего, подчеркивают статус своего владельца. Однако зачастую амбиции разбиваются о цену. Впрочем, есть вариант – купить подержанный автомобиль. Он обойдется значительно дешевле. Ведь, едва выехав из автосалона, роскошные модели сразу теряют до 50% стоимости. Зато потом дешевеют значительно медленнее.

Впрочем, слово «подержанный» в данном случае подходит с большой натяжкой. Во-первых условия эксплуатации у таких авто в 90% случаев были более, чем гуманными, а во-вторых, за ними тщательно следили и ухаживали, их берегли и идеально содержали. Так что на вторичном рынке подобные модели представлены, как правило, в идеальном состоянии.

Вторичный рынок премиальных авто мы решили рассмотреть на примере Алматы. Для этого не мудрствуя лукаво зашли на сайт «Колеса». Нас интересовали авто с пробегом, имеющиеся в наличии (не под заказ), не дешевле $100 тыс. Кроме того, мы не вдавались в подробное описание имеющихся в автомобиле опций, обращая внимание только на год выпуска.

Надо сказать, что алматинский вторичный рынок люксовых авто значительно уступает, к примеру, московскому, где есть из чего выбрать. Впрочем, и у нас есть на что посмотреть.

Лидирует по количеству предложений на алматинском вторичном рынке Mercedes-Benz S-класса. Причем выбрать можно в ценовом коридоре от $100 тыс. до $230 тыс. А вот по году выпуска это довольно свежие авто – самому старшему всего около трех лет.

На втором месте тоже Mercedes, только уже G-класса. И это в сущности неудивительно. Перечислять преимущества полноразмерных люксовых внедорожников смысла нет – они и так известны. Тем более в нашей стране, где подобные автомобили дают не только удовольствие от вождения, но и обозначают определенный социальный статус своего владельца.

Цена на штутгартские внедорожники варьируется от $100 тыс. до $260 тыс. Что касается года выпуска, то здесь представлены автомобили, начиная с 2000 по 2014 годы.

Следующими с большим отрывом идут британцы, их намного меньше.

Bentley Continental Flying Spur или Continental GT (их примерно поровну) стоят, начиная от $100 тыс. За самый дорогой автомобиль просят $150 тыс. По году выпуска авто разместились от 2006 до 2010 года.

Самый дешевый Rolls-Royce (автомобиль 2004 года выпуска) на вторичном рынке обойдется в $170 тыс., а самый дорогой (2011 год выпуска) – в $265 тыс.

Голова в голову с британцами по количеству предложений идут немцы с брендом Porsche, представленный моделями Panamera (2 штуки), 911 (2 штуки) и Cayenne (2 штуки). В начальные $100 тыс. оценены Cayenne 2011 года и Porsche 911 2010 года. Самым дорогим стал тоже 911-й, но 2014 года. Его оценили в $225 тыс.

Все остальные марки представлены в количестве одной-двух моделей.

Из интересного можно отметить Maybach 2004 года за $180 тыс. Любителей спорткаров наверняка заинтересуют Ferrari 328 1988 года и Ferrari F430 2007 года за $100 тыс. и $120 тыс. соответственно.

В качестве альтернативы Gelandewagen можно посмотреть на Chevrolet Suburban 2008 года за $185 тыс.

Кстати, самым дорогим авто в этом сегменте оказался… ЗИС 110 1947 года. Этот автомобиль продается за $299 тыс.

Еще одним встреченным нами коллекционным экземпляром оказался Cadillac DeVille 1960 года за $100 тыс.

Впрочем, последние два авто, пожалуй, не стоит относить к премиум-сегменту. Это скорее раритеты, которые покупают совершенно точно не для поездок и по большому счету не для статуса, а скорее для души.

Хождение по льготам

В общем объеме автокредитов, льготное кредитование занимает 1%

Кредиты

Согласно данным аналитического центра Первого кредитного бюро, на сегодняшний день автокредитование стоит на четвертом месте в линейке подобных банковских продуктов, после потребительских кредитов без залога, с залогом и ипотеки.

Дмитрий ЦХЕ

Если говорить о лидерах в автокредитовании среди банковских структур, то условная тройка выглядит следующим образом: Kaspi bank, Евразийский банк и Сбербанк. При этом два последних работают как по своим кредитным программам, так и участвуют в программе льготного автокредитования, которая распространяется на автомобили казахстанского производства, а максимальная эффективная ставка по ней составляет не более 7,5%, включая все выплаты. Если учесть, что на данный момент средняя ставка банков второго уровня – 19-20%, то это очень хорошие условия. Однако, если решение по обычной кредитной программе можно получить в промежутке от нескольких часов до 3-5 дней, то решения по льготному автокредиту придется ждать месяц, а то и поболее. Да и документов придется собрать в разы больше. Тем не менее, сумма выданных займов в рамках льготного финансирования автокредитования в пользу отечественного автопрома от АО «Банк Развития Казахстана» составляет более 4 млрд тенге.

Совокупный объем задолженности по автокредитам на 1 октября 2015 года составляет более 403,1 млрд тенге, что на 11,6% больше показателя на начало 2015 года. Ежедневно в Казахстане выдается более 100 кредитов на покупку авто. К слову растет и доля просроченных кредитов. Так, за 10 месяцев сумма NPL (без списанных за баланс) увеличилась на 13,9 млрд тенге и достигла 40,7 млрд тенге, составив 10,3% от всего портфеля задолженности. С начала года количество кредитных контрактов увеличилось на 31,5 тыс. В базе данных кредитных историй «Первого кредитного бюро» насчитывается 227 тыс. кредитных контрактов по данному продукту.

Как сообщили представители алматинских автосалонов, в кредит и в рассрочку сейчас приобретается порядка 45-60% от всех проданных автомобилей. При этом на волне девальвации продажи в кредит несколько увеличились как в сегменте бюджетных машин, так и в сегменте дорогих авто. Незначительно уменьшилась в абсолютном выражении средняя сумма контракта с 1,84 до 1,77 млн тенге.

Помимо банковского сектора на рынке автокредитования появился тренд к образованию собственных финансово-кредитных служб автоцентров. Так, своя финансовая структура есть у компании Toyota. По словам главного операционного директора **Женисбека Досымханова**, Toyota Financial Services Kazakhstan предлагает как стандартное финансирование, так и собственный финансовый продукт Toyota Access/Lexus connect, позволяющий клиенту платить за автомобиль низкие ежемесячные взносы за счет более крупного окончательного платежа. «Такой способ погашения может сделать сумму ежемесячного платежа посильной для клиентов и дать им возможность получить финансирование транспортного средства более высокого класса, чем они могли бы себе позволить, исходя из имеющихся средств», – отмечают в компании.

На сегодняшний день на казахстанском рынке примерно 10% от общего объема продаж автомобилей японского бренда осуществляется через Toyota Financial Services Kazakhstan.

В 2016 году еще ряд автосалонов планирует открыть свои кредитные службы, тем самым составляя серьезную конкуренцию текущим игрокам рынка, что возможно приведет к более выгодным для покупателя условиям кредитования.

Одевайтесь по погоде
GISmeteo.kz
прогноз погоды

Премьерное Auto Show

Выставка

Проходящий в эти дни в Лос-Анджелесе автосалон – последняя крупная автовыставка в 2015 году. С другой стороны Лос-Анджелес дал старт американскому сезону автосалонов, который закончится весной в Нью-Йорке. В последние годы одно из крупнейших автошоу Северной Америки, из локального форума, на котором по большей части показывали новинки для американского рынка, превратилось в аналог европейских автосалонов. Поэтому не удивительно, что для Лос-Анджелеса производители стараются припасти несколько сюрпризов. В этом году здесь собралось более 25 тыс. представителей автомобильной промышленности и прошло около 30 мировых автопремьер. Представляем 10 из них. Эти новинки будут продаваться и в Казахстане.

Елена ШТРИТЕР

Mercedes-Benz GLS

Компания Mercedes показала в Лос-Анджелесе давно ожидаемый новый флагманский внедорожник GLS. В сущности, это обновленная версия GL, которая сменила имя в рамках глобального ребрендинга моделей. Ну, а буква «S» в имени автомобиля говорит сама за себя.

Помимо нового имени премиальный внедорожник получил пересмотренный передний и задний бампер, новые решетку радиатора и осветительную оптику, а также оригинальные литые диски.

В моторную гамму внедорожника войдут трехлитровый бензиновый двигатель V6 мощностью 362 л. с. и 4,7-литровый бензиновый агрегат с отдачей 455 л. с. Оба двигателя работают совместно с новой девятиступенчатой коробкой передач 9G-TRONIC, которая заменила семиступенчатый автомат.

Cadillac XT5

Компания Cadillac на «домашнем» автошоу представила премиальный кроссовер XT5, который заменит в модельном ряду Cadillac нынешний SRX.

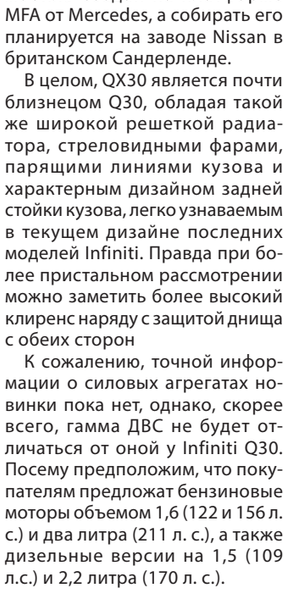
Под капотом новинки установлен новый 3,6-литровый V6 (как у моделей ATS и CTS, дебютировавших в этом году) способный выдавать 310 л. с. Впрочем, на отдельных рынках компания собирается уменьшить объем агрегата и предложить турбобензиновую двухлитровую «четверку». Машину с полным или передним приводом будут производить в США и Китае.

Porsche Cayman GT4 Clubsport

Компания Porsche использовала автосалон в Лос-Анджелесе, чтобы представить гоночную версию Cayman GT4 Clubsport. Этот автомобиль ориентирован на начинающих спортсменов – его собираются омологировать для участия в сериях VLN Long Distance Championship Nürburgring, SRO GT4, Pirelli GT3 Cup Trophy USA и Ultra 94 GT3 Cup Challenge Canada.

Новинку оснастили оппозитным двигателем объемом 3,8 л мощностью 385 л. с., который работает в паре только с шестиступенчатой «механикой». От стандартной GT4 новинка отличается каркасом безопасности, 380-миллиметровыми тормозными дисками и модифицированной задней подвеской.

Infiniti QX30



Дебют концепта Infiniti QX30 состоялся в начале марта на автосалоне в Женеве, а в Лос-Анджелесе японцы представили уже серийную модель. Автомобиль создан на платформе MFA от Mercedes, а собирать его планируется на заводе Nissan в британском Сандерленде.

В целом, QX30 является почти близнецом Q30, обладая такой же широкой решеткой радиатора, стреловидными фарами, парящими линиями кузова и характерным дизайном задней стойки кузова, легко узнаваемым в текущем дизайне последних моделей Infiniti. Правда при более пристальном рассмотрении можно заметить более высокий клиренс наряду с защитой днища с обеих сторон

К сожалению, точной информации о силовых агрегатах новинки пока нет, однако, скорее всего, гамма ДВС не будет отличаться от оной у Infiniti Q30. Посему предположим, что покупателям предложат бензиновые моторы объемом 1,6 (122 и 156 л. с.) и два литра (211 л. с.), а также дизельные версии на 1,5 (109 л.с.) и 2,2 литра (170 л. с.).

Fiat 124 Sport Spider

Итальянская марка Fiat показала плод своей совместной работы с Mazda Fiat 124 Sport Spider (в частности у недавно дебютировавшего MX-5 Fiat позаимствовал платформу, на которой построен 124 Sport Spider).

Причем представители Fiat подчеркивают, что одним из преимуществ новинки стало сочетание японской надежности и итальянского дизайна. В частности, кузовные панели машины были созданы заново с оглядкой на внешний вид классического 124 Spider.

Под капотом авто разместился фиатовский битурбированный силовой агрегат MultiAir объемом 1,4 литра с отдачей 162 л. с. На рынок автомобиль выйдет с шестиступенчатой «механикой», а шестидиапазонный «автомат» можно будет установить опционально.

Первые 124 экземпляра Fiat 124 Spider будут проданы на рынке США в специальной версии Prima Edizione Lusso. Все автомобили серии получат индивидуальные номера, синий окрас кузова Azzurro Italia и обивку салона кожей седельного цвета.

Volkswagen Beetle Dune

Компания Volkswagen наконец обновила свою легенду. Новичок в семействе «жуков» Beetle Dune дебютировал в Лос-Анджелесе в виде купе и кабриолета. В этом воплощении он перебрался на базу спортивной модификации Beetle R, стал выше на 10 мм и обзавелся вседорожными характеристиками.

На европейском рынке Beetle Dune будет доступен с тремя бензиновыми моторами с отдачей 105 л. с., 150 л. с. и 220 л. с., а также двумя двигателями на дизельном топливе, производимая мощность которых составляет 110 л. с. и 150 л. с.

Для Beetle Dune теперь доступно девять различных вариантов цветов кузова. Среди новых оттенков – желтый Sandstorm Yellow и бронзовый Dark Bronze – оба с эффектом металлик. Для заказа доступно купе с окрашенной в черный цвет крышей, а кабриолет Beetle Dune предлагается с черным мягким верхом.

Стоимость купе составит от 23,6 тыс. евро. За кабриолет покупателю придется заплатить как минимум 27 тыс. евро.

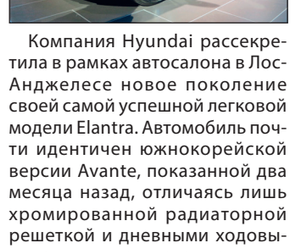
Mitsubishi ASX

Mitsubishi показала в Лос-Анджелесе обновленный кроссовер ASX (в США он, правда, продается, как Outlander Sport).

Новый ASX получил X-образное оформление передней части кузова в соответствии с фирменным языком дизайна Dynamic Shield и обзавелся новой оптикой. Над колесными арками появились накладки из некрашеного пластика, возможный размер колесных дисков вырос до 18 дюймов.

Самый доступный кроссовер получит двухлитровый рядный четырехцилиндровый мотор с отдачей 150 л. с., а более мощная версия – 2,4-литровый двигатель в 170 л. с. С ним предлагаются пятиступенчатая «механика» или вариатор.

Mazda CX-9



Mazda привезла на американский автосалон новое поколение флагманского кроссовера Mazda CX-9. Автомобиль обзавелся новым турбомотором и стильной внешностью в фирменном стиле KODO, что переводится как «душа движения».

Новый бензиновый двигатель SKYACTIV-G 2.5T – это «турбочетверка» объемом 2,5 литра и мощностью в 250 л. с. Интерьер автомобиля тоже претерпел кардинальные изменения. Причем это относится как к материалам отделки, так и к дизайнерским решениям.

Hyundai Elantra

Компания Hyundai рассекретила в рамках автосалона в Лос-Анджелесе новое поколение своей самой успешной легковой модели Elantra. Автомобиль почти идентичен южнокорейской версии Avante, показанной два месяца назад, отличаясь лишь хромированной радиаторной решеткой и дневными ходовыми огнями со светодиодными источниками света. А также двигателями и списками дополнительного оборудования.

Двигателей в линейке, кстати, два. Первый – 1,4-литровый бензиновый турбомотор Kappa GDI, мощностью в 128 «лошадей». Агрегатироваться он будет только с семиступенчатым «роботом». Второй – двухлитровый «атмосферник» мощностью 147 л. с. Он будет доступен как с шестиступенчатой «механикой», так и с шестидиапазонным «автоматом».

Honda Civic

Honda, как и обещала, показала в Лос-Анджелесе мировую премьеру купе Honda Civic нового (уже десятого) поколения.

Оформление передней части кузова автомобиля выполнено в том же стиле, что и у рассекреченного ранее седана. Однако все, что следует за передними стойками кузова, включая сильно наклоненное лобовое стекло, покатую крышу, хвостовую часть с С-образными светодиодными фонарями, отличается от «четырехдверки».

Под капот новинка получила два варианта силовой установки. Один мотор имеет название DOHC i-VTEC, объем два литра и способен развивать мощность в 158 «лошадок». Второй агрегат – турбированный двигателем DOHC с объемом 1,5 литров, который может выдавать 174 л. с.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 46 (624), ЧЕТВЕРГ, 26 НОЯБРЯ 2015 г.

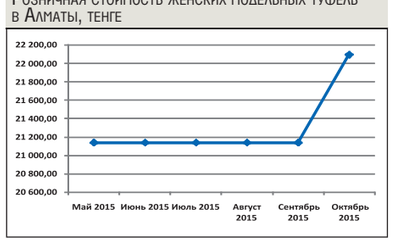
БАНКИ И ФИНАНСЫ: ЗАЧЕМ «КАЗМУНАЙГАЗУ» АКЦИИ РД КМГ? ››› [стр. 10]

БАНКИ И ФИНАНСЫ: ПОРА ПЕРЕХОДИТЬ НА НАЦВАЛЮТЫ ››› [стр. 11]

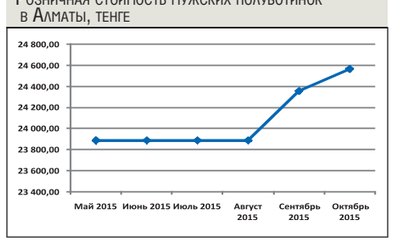
НЕДВИЖИМОСТЬ: «ВТОРИЧКА» ЗАТЯНУЛА ПОЯСА ››› [стр. 13]

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ: КОНЕЦ «ГОЛОДНОЙ ЭПОПЕИ» ››› [стр. 16]

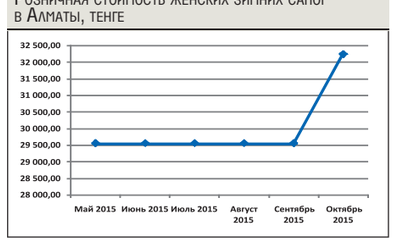
Розничная стоимость женских модельных туфель в Алматы, тенге



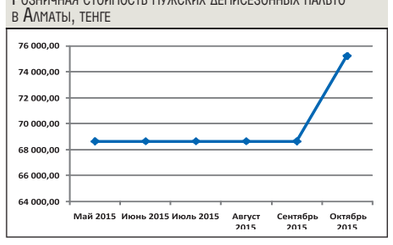
Розничная стоимость мужских полуботинок в Алматы, тенге



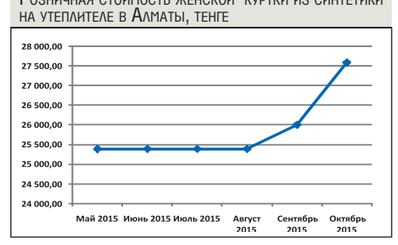
Розничная стоимость женских зимних сапог в Алматы, тенге



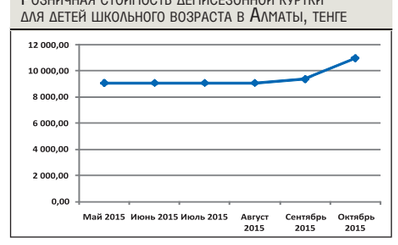
Розничная стоимость мужских демисезонных пальто в Алматы, тенге



Розничная стоимость женской куртки из синтетики на утеплителе в Алматы, тенге



Розничная стоимость демисезонной куртки для детей школьного возраста в Алматы, тенге



На черном позитиве

КТО, несмотря на убытки, удалось удержаться на плаву и закрыть отчетный период плюсом

Финотчет

19 ноября компания КазТрансОйл (КТО), входящая в официальный список Казахстанской фондовой биржи, опубликовала результаты консолидированной отчетности за январь-сентябрь текущего года. По данным отчетности, выручка компании за 9 месяцев 2015 г. составила 157813 млн тенге, что на 3,9% выше по сравнению с показателем за аналогичный период прошлого года.

Элина ГРИНШТЕЙН

От акций компании ждут роста

Как отмечают аналитики компаний АО «Сентрас Секьюритиз» и АО «АСЫЛ-ИНВЕСТ», увеличение этого показателя произошло, в основном, за счет 9% роста доходов от транспортировки сырой нефти с 120,6 до 131,4 млрд тенге. Вместе с тем на 11% снизились доходы от перевалки нефти и нефтепродуктов – с 11,3 до 10,1 млрд тенге, но компании удалось нивелировать это снижение за счет 12% роста выручки за услуги по эксплуатации и обслуживанию трубопроводов (+0,6 млрд тенге).

Чистая прибыль компании тоже увеличилась по сравнению с прошлым годом – на 4,1% и составила 38785 млн тенге. Рост показателя обусловлен получением дохода от курсовой разницы. Всего же за отчетный период КазТрансОйл получили 15191 млн тенге дохода от курсовой разницы, в то время как в аналогичном периоде прошлого года компания терпела потери в размере 12,6 млн тенге.

Удар девальвации

Однако девальвация тенге принесла компании и убытки – в основном от доли участия в совместно-контролируемых предприятиях (СКП). Так, например, у дочерней компании КазТрансОйла ТОО «Казахстанско-Китайский Трубопровод» (ККТ) имелась задолженность в иностранной валюте, в результате чего «дочка» получила убыток в размере 46,4 млрд тенге за 9 месяцев 2015 г., и половину от этой суммы составила доля КТО. Всего же убыток КазТрансОйла от доли участия в СКП составил 21917 млн. тенге, что выше аналогичного показателя за 9 месяцев 2014 года аж на 168%.

Необходимо отметить, что аналитики инвестиционной компании АО BCC Invest убыток от ККТ сочли предсказуемым, как, впрочем, и все результаты консолидированной отчетности. Ведь помимо ТОО «Казахстанско-Китайский Трубопровод» в консолидированную отчетность входят только АО «СЗТК «МунайТас» и «Batumi Terminals Limited», а неконсолидированную отчетность отдельно по КТО компания опубликовала еще в конце октября.

На позитиве

Но, несмотря на отрицательную динамику некоторых показателей, валовая прибыль КТО за 9 месяцев этого года все же выросла по сравнению с аналогичным показателем за три квартала прошлого года на 3,6%, составив 70239 млн тенге. Также в связи с сокращением на 6% общих и административных расходов и минимальными убытками от обесценения основных средств, незначительно выросла операционная прибыль – на 12%, составив 61193 млн тенге.

Прибыль компании до налогообложения увеличилась на 11,2%, составив 55 091 млн тенге. При этом расходы по налогу на прибыль выросли на 32% (составили 4019 млн тенге), а эффективная ставка КПН составила 29,6% против 24,8% в прошлом году.

Таким образом, как следует из отчетности и как подтверждают аналитики, итоги деятельности КазТрансОйла за 9 месяцев 2015 года являются позитивными. В аналитическом отчете «Сентрас Секьюритиз» сказано: «Отсутствие долговой нагрузки, регулируемая тарифная политика и положительные темпы роста объемов транспортировки нефти говорят о фундаментальной устойчивости компании».

Что будет с акциями?

Несмотря на девальвацию тенге и падение цен на акции КазТрансОйла, которое наблюдалось в последний месяц, аналитики считают, что акции компании, вероятнее всего, возобновят восходящую динамику. В АО «АСЫЛ-ИНВЕСТ» заявили: «Финансовые результаты, а именно рост доходов и высокая рентабельность, продолжают подтверждать значительную недооцененность акций компании на текущих уровнях. (…)В настоящий момент акции КТО торгуются дешево, о чем свидетельствуют низкие рыночные мультипликаторы. (…) К тому же хотелось бы отметить, что значительная часть валютного риска в настоящий момент уже реализовалась, что в свою очередь приведет к постепенному восстановлению спроса на тенговые активы, в том числе и на локальные акции».

Напомним, акции компании входят в представительский список индекса KASE. 10% акций, за исключением одной, находятся в обращении и принадлежат миноритарным акционерам, которые приобрели их в рамках программы «Народное IPO».

в тысячах тенге	На 30 сентября 2015 года (неаудированно)	На 31 декабря 2014 года (аудированно)	Тренд (%)
Активы	590 559 386	585 407 217	0,9
Собственный капитал	460 623 065	457 677 321	0,6
Обязательства	129 936 321	127 762 896	1,7
Балансовая стоимость одной простой акции (в тенге)	1 182	1 176	0,5

в тысячах тенге	За девятимесячный период, закончившийся 30 сентября (неаудированно)		Тренд (%)
	2015 года	2014 года	
Валовая прибыль	70 239 268	67 811 606	3,6
Операционная прибыль	61 193 143	54 647 538	12,0
Прибыль до налогообложения	55 090 781	49 556 801	11,2
Чистый (убыток)/прибыль за отчетный период	38 785 523	37 270 997	4,1

Бизнес-ангелы глядят в оба

Инвестиции

В 2015 году казахстанские молодые проекты привлекли инвестиции на сумму 70 млн долларов. Такими сведениями с «Къ» поделилась соосновательница и руководитель Клуба молодых предпринимателей MOST Зинаида Пак во время Startup Nomad Forum, проходившего в рамках Глобальной недели предпринимательства 19 ноября.

Павел АТОЯНЦ

Инвестиции в стартапы набирают популярность в Казахстане

Из наиболее ярких сделок, особенно обратили на себя внимание электронный образовательный проект U-STUDY, получивший 10 млн долларов, и онлайн-сервис по подбору частных специалистов Naimi.kz, в который было вложено 1 млн долларов. Собеседник **«Къ»** пояснила, что речь, конечно, идет о частных инвестициях.

«Сейчас в Казахстане только начинает развиваться культура инвестирования, и мы можем наблюдать, что у потенциальных бизнес-ангелов появляется все больший интерес. Это люди, которые уже не хотят покупать пятую по счету квартиру в Астане или держать деньги на депозите, где накопления съедает инфляция, а ищут перспективные стартапы, рассчитывая таким образом увеличить капитал. Как бизнес-инкубатор, мы в курсе многих сделок, потому что проводим свою аналитику и следим за тем, что происходит на рынке, а также сами участвуем в переговорах с инвесторами. Кроме того, у нас есть статистика от наших коллег из Venture Club – закрытого клуба бизнес ангелов СНГ», – объяснила **Зинаида Пак**.

Руководитель Клуба молодых предпринимателей MOST рассказала, что существуют целые синдикаты бизнес-ангелов, которые создаются для диверсификации рисков при инвестировании. К примеру, 15 бизнес-ангелов могут скинуться по 10 тысяч долларов и вложить в какой-то проект 150 тысяч долларов, что намного безопаснее, чем, если бы один человек вкладывал всю сумму.

«Лучше обладать одним процентом от одного миллиона, чем нулем процентов от 10 миллионов. Кстати, недавно Venture Club вышли на европейский рынок, и к ним присоединились европейские бизнес-ангелы. Поэтому теперь казахстанские бизнесмены могут инвестировать в синдикатах вместе с бизнес-ангелами из Европы и других стран СНГ», - поделилась новостями Зинаида Пак.

Если говорить о выборе стартапов для инвестиций, то здесь инвесторам особенно могут быть интересны проекты, проходящие программу акселерации в бизнес-инкубаторах, потому как создатели этих инициатив уже получают серьезный опыт. Как рассказала собеседница **«Къ»**, в бизнес-инкубаторе MOST, открывшемся в сентябре этого года, находится 20 проектов. С некоторыми резидентами инвесторы уже ведут переговоры, оценивая их проекты примерно от 1 до 5 млн долларов, и предлагая стартаперам деньги взамен доли в бизнесе, которая может составлять от 2 до 15%.

На следующий день после окончания Startup Nomad Forum стало известно, что резиденты бизнес-инкубатора MOST привлекли за день 2,5 млн тенге. В частности, инвестиции получил проект социального предпринимателя **Алеси Нугаевой** «ЭТО Двор», нацеленный не только на получение прибыли, но и на решение достаточно острой проблемы – отсутствие полноценных детских площадок во дворах. Его автор объяснила, что из ТОО занимается производством экологически чистой, детской игровой мебели для дома и для улицы. При этом часть изделий продается за деньги, а часть бесплатно устанавливается во дворах и детских домах.

> «Опытные бизнес-ангелы не кидают все яйца в одну корзину. К примеру, 15 бизнес-ангелов могут скинуться по 10 тысяч долларов и вложить в какой-то проект 150 тысяч долларов, что намного безопаснее, чем, если бы один из них вкладывал всю сумму»

«Люди, которые покупают нашу детскую мебель, знают, что определенный процент с покупки идет на благотворительность. Средний чек одного игрового домика составляет примерно 500 тысяч тенге. На данный момент мы являемся стартапом, поэтому больших оборотов у нас нет. Так как в Казахстане не закреплено понятие «социальное предпринимательство», мы используем две формы юридической регистрации: ТОО «ЭТО Двор» и Фонд «ЭТО Культура», – пояснила Алеся Нугаева, представляя свой проект в экспо-зоне Startup Nomad Forum. На тот момент она еще не знала, что к концу дня привлечет инвестиции.

Кто такие «бизнес-ангелы»?

Бизнес-ангелы – это люди, которые не хотят покупать пятую по счету квартиру в Астане или держать деньги на депозите, где накопления съедает инфляция, а ищут перспективные стартапы. Особенно обращают на себя внимание проекты, проходящие различные программы акселерации в бизнес-инкубаторах, потому как создатели этих инициатив уже получают серьезный опыт.

Бизнес в помощь

Казахстанским ученым пора научиться коммерциализировать свои проекты

Наука

Об этом говорили организаторы IX Международной научной конференции молодых ученых. По их словам, наука поможет государству сэкономить бюджетные средства, если найдет общий язык с местным бизнесом.

Гульжанат ИХИЕВА

Как отметил член Совета молодых ученых (СМУ) при «Фонде Первого Президента РК» **Махмут Томанов** в беседе с **«Къ»**, сегодня бизнес в международном масштабе испытывает нехватку идей, чего у людей науки обычно в избытке. Поэтому СМУ в этом году изменил формат конференции, и вместо ученых-лекторов пригласили ученых-бизнесменов.

По словам г-н Томанова, проекты и идеи ученых зачастую остаются где-то в архивах просто по той причине, что они не умеют их коммерциализировать. Всему виной – неумение разговаривать с бизнесменами, в самом прямом смысле.

«Мы сейчас намерены обучить людей искать деньги, потому что с инвесторами не каждый ученый может найти общий язык. К примеру, мы даже недавно проводили фестиваль Science Slam, где ученые должны были простым языком объяснить широкой публике о своих исследованиях. В этом направлении мы начали работать. Нам нужно подумать над тем, как эти идеи и разработки ученых «причесать», чтобы они были понятны инвесторам», – сказал специалист.

На сомнения по поводу разумности решения просить денег у бизнеса во время кризиса на высокорискованные проекты, эксперт попросил взглянуть на дело с другой стороны. По его мнению, если научить наших бизнесменов вкладываться в разработки местных проектов, государство сможет сократить расходы на дорогостоящие зарубежные идеи. А промышленный образец некоторых казахстанских проектов стоит совсем недорого – где-то около 100 тыс. тенге. Но если правильно выстроить бизнес-процесс, проект может принести инвестору несколько миллионов.

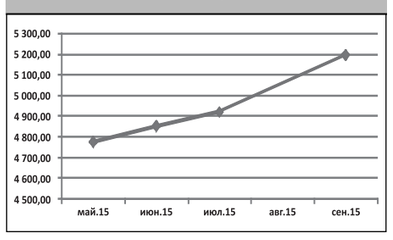
Кстати, некоторые зарубежные эксперты также считают, что кризис является наиболее удачным временем для стартаперов.

«Это одна из самых лучших возможностей выходить на рынок по очень простой причине – вы начинаете с чистого листа. У вас нет всех сложностей, полученных в наследство от старых инфраструктур, нет долгов, которые вас тянут назад. А все вложения, которые были сделаны до девальвации, сейчас начинают обесцениваться. И когда вы выходите на рынок, расстояние между вами и действующими игроками сокращается. Это хорошее время для того, чтобы выйти и начать «биться лоб в лоб» с лидерами рынка», – говорит член грантового комитета инновационного центра в России «Сколково» **Иван Нечаев**.

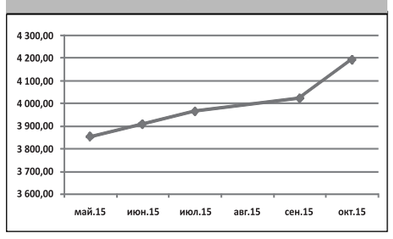
Однако, по мнению местных ученых, интереса к их идеям не проявляют сегодня даже государственные структуры, не говоря о частных инвесторах. Как говорит профессор экономического университета им. Т. Рыскулова **Ляззат Баймагамбетова**, казахстанские ученые готовы брать в работу заказы на инновационные разработки как от государства, так и от частных компании, что уже давно практикуется за рубежом. Но ученым не дают проекты, так как не желают финансировать.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

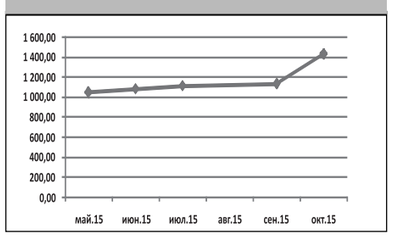
Пенсионные накопления, млрд тенге



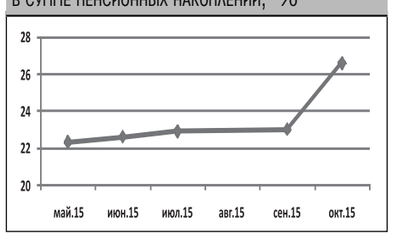
Пенсионные взносы, млрд тенге



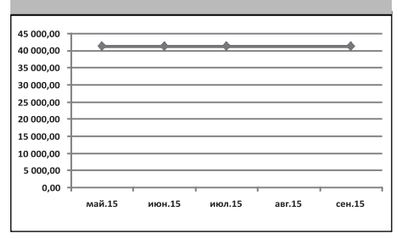
Чистый инвестиционный доход, млрд тенге



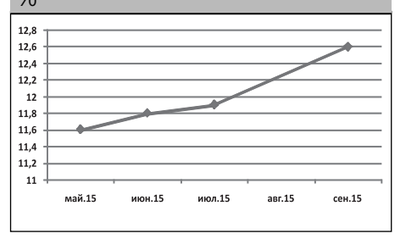
Доля чистого инвестиционного дохода в сумме пенсионных накоплений, %



ВВП, млрд тенге



Отношение пенсионных накоплений к ВВП, %



Зачем «КазМунайГазу» акции РД КМГ?

Сделка

Большинство опрошенных «Къ» финансовых аналитиков положительно оценивают будущую сделку по выкупу Национальной компанией «КазМунайГаз» (НК КМГ) простых акций компании «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ). По их мнению, это действительно способствует снижению операционных расходов РД КМГ, ликвидирует дублирующие функции двух компаний и повысит прозрачность НК КМГ.

Динара ШУМАЕВА

Сделка позволит снизить операционные расходы РД КМГ

Напомним, что НК КМГ планирует выкупить 100% простых акций РД КМГ «с целью получения полного контроля и снижения операционных расходов РД КМГ и НК КМГ, что стало необходимостью в условиях низких цен и снижения прибыльности».

Благие ли намерения у правительства?

По словам независимого финансиста **Мурата Темирханова**, история о том, что НК КМГ заинтересована в выкупе простых акций РД КМГ с целью получения полного контроля, началась более года назад.

«Тогда для меня эта сделка выглядела отрицательно. Цены на нефть в то время были еще высоки, и не было никаких твердых намерений правительства по поводу вывода НК КМГ на IPO или SPO. Все выглядело так, что правительство просто хотело сделать делистинг акций РД КМГ на нашей и иностранных биржах», – рассказывает финансист.

Он поясняет, что тогда сделка выглядела так, что государственным чиновникам просто надоела прозрачность РД КМГ и ее зависимость от миноритарных инвесторов, которая жестко требуется по правилам листинга бирж.

«По всей видимости, правительству понравился пример ENRC, когда после ряда финансовых скандалов внутри компании контролирующие акционеры выкупили акции у миноритарных акционеров и также осуществили делистинг. В результате компания стала довольно непрозрачной. Что однозначно плохо. Как говорится, в тихом омуте черти водятся», – комментирует Мурат Темирханов.

Однако сегодня, на его взгляд, сделка НК КМГ по выкупу 100% акций в РД КМГ выглядит гораздо лучше. Взамен существенной премии при выкупе акций НК КМГ в своем письме предлагает опцион по покупке акций в IPO НК КМГ.

«Это означает, что есть конкретные планы по выводу НК КМГ на IPO. Наличие IPO в родительской компании означает, что в целом НК КМГ станет более прозрачной и независимой от правительства. То есть прозрачность переместится на одну ступень выше в этом холдинге», – сказал финансист.

Директор Oil Gaz Project **Жарас Ахметов** достаточно критично оценил цель будущей сделки.

По его словам, нефтяной сектор страны переживает не лучшие времена. Надо полагать, что экономический блок правительства ищет возможность любой ценой избежать социального напряжения в стране. Поэтому и проводится бесконечная операция по «спасению рядового Райана».

«Национальный банк спасает «Самрук-Казына», «Самрук» спасает НК КМГ, НК КМГ спасает РД КМГ. Скоро услышим, кого спасет РД КМГ», – комментирует он.

Позволит ли сделка снизить расходы?

На вопрос, как будущая сделка позволит снизить операционные расходы РД КМГ, председатель правления BRB Invest **Галим Хусаинов** ответил, что НК «КазМунайГаз» – это вертикально интегрированная структура, при этом сама национальная компания представлена именно как холдинговая структура, то есть просто акционер в ряде операционных компаний, без полного операционного контроля.

Основной актив НК «КазМунайГаз» – это РД «КазМунайГаз», где имеются миноритарные акционеры, и НК КМГ не может полностью вмешиваться в деятельность РД КМГ.

Многие функции между двумя компаниями дублируются, ведь РД КМГ также является по своей сути холдинговой структурой и не занимается операционной деятельностью. Поэтому логично, что НК КМГ хочет сократить один уровень в управлении добычными активами, а это возможно только после получения 100%-ной доли в РД КМГ.

«Сокращение одного уровня скажется на сокращении административных расходов и ускорит принятие операционных и стратегических решений», – сказал Галим Хусаинов.

По словам Мурата Темирханова, если сделка реализуется, то у НК КМГ будет 100%-ное владение в РД КМГ. В этом случае НК КМГ сможет без оглядки на миноритарных акционеров РД КМГ произвести оптимизацию консолидированной структуры компании (как организационной, так и долговой), устранить дублирующие функции и так далее. Это однозначно поможет снизить операционные расходы и улучшить балансовые показатели НК КМГ в целом.

Цена выкупа

По информации инвестиционного банка Halyk Finance, 17 ноября НК КМГ условно определила базовый уровень цены за акцию РД КМГ на уровне $7 за ГДР. По оценке аналитиков Halyk Finance, цена выкупа составит не более $8 за ГДР (премия будет определена на внеочередном общем собрании акционеров январе 2016 года в случае реализации предложения).

По мнению Галима Хусаинова, НК КМГ должна предложить рынку цену с премией, поэтому и рассчитали такую цену.

«В условиях снижающегося тренда по нефти, а также наличия государственного контроля в компании оптимизма по акциям не ожидается, поэтому цена в $8 приемлемая», – сказал он.

Как считает Мурат Темирханов, трудно оценить цену выкупа акций в размере $8 за ГДР, поскольку для полноты картины к ней нужно прибавить стоимость упомянутого опциона.

«Без полной картины по сделке и по бизнес-планам НК КМГ трудно определить цену опциона и акций РД КМГ. Давайте дождемся дополнительной информации», – прокомментировал он.

Аналитики инвестиционного банка Halyk Finance более тревожно оценивают будущую цену выкупа.

По их мнению, размер цены выкупа и премии к простым акциям РД КМГ косвенно диктуется требованием ковенантов по долговым обязательствам НК КМГ (долг $14,8 млрд).

Так, НК КМГ необходимо поддерживать соотношение чистый долг/EBITDA в предельно допустимом значении (максимум 3,5; ранее Halyk Finance упоминал в своих публикациях, что продажа 50%-ной доли Кашагана НК КМГ была вызвана именно увеличением соотношения чистый долг/EBITDA до 2,9).

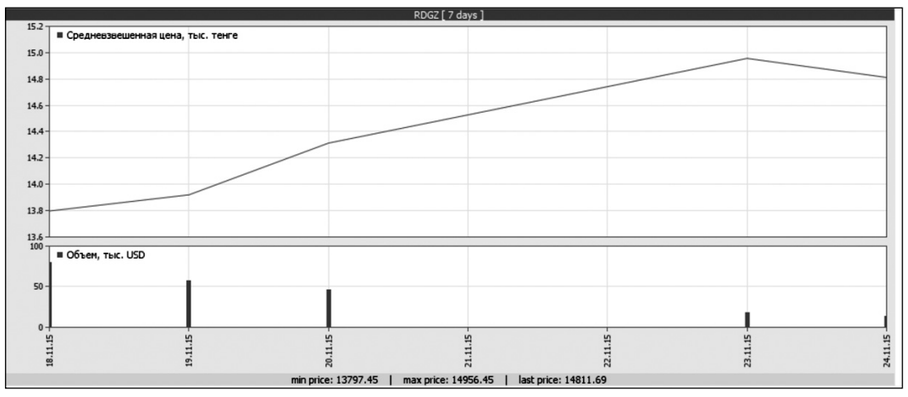
Поступление средств от продажи Кашагана на сумму $4,7 млрд, выкуп облигаций НК на сумму $3,4 млрд и выкуп акций РД КМГ на сумму $1,1–1,3 млрд повысит, по оценке Halyk Finance, соотношение чистый долг/EBITDA НК КМГ на конец первого полугодия 2016 года до 2,3 (прогноз на конец второго полугодия 2015 года – 1,7).

«Но в условиях низких цен на нефть данное соотношение предельно шаткое, и выкуп акций РД КМГ по цене более $8/ГДР может поставить под угрозу риск нарушения условий ковенантов по долговым обязательствам НК КМГ», – пишут аналитики в своем отчете на сайте банка.

«Взамен существенной премии НК КМГ в своем письме предлагает опцион по покупке акций в IPO НК КМГ. Мы также полагаем, что и само IPO НК КМГ вызвано необходимостью привлечения дополнительных средств из-за наличия долга в $14,8 млрд», – прокомментировал Halyk Finance.

После объявления предполагаемой цены выкупа акций (17 ноября) акции РД КМГ на Казахстанской фондовой бирже выросли на 8,5%.

График. **Динамика акций РД «КазМунайГаз» с 18 по 25 ноября 2015 года**



О компании

АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ) – казахстанская нефтяная компания, является дочерней компанией АО «Национальная компания «КазМунайГаз».
Основным акционером АО «РД «КазМунайГаз» является АО «Национальная компания «КазМунайГаз» (58%). Следующим крупным акционером является китайский государственный фонд China Investment Corp (11%). Остальные акции находятся у других физических и юридических лиц.
На 1 октября 2015 года чистая прибыль компании составила 137 773 млн тенге, балансовая стоимость простой акции 23 460 тенге.

Капля в море

Банк

Корейский KB Kookmin Bank заключил кредитное соглашение с АО «Банк ЦентрКредит» (БЦК) на 12 месяцев. Таким образом KB Kookmin Bank подтверждает свой стратегический интерес к БЦК, несмотря на негативные экономические тенденции. Однако аналитики отмечают, что получение кредита не повлияет на качество портфеля банка, поскольку сумма не является слишком значительной для крупного банка.

Ольга КУДРЯШОВА

Kookmin Bank выдал кредит в размере $100 млн для БЦК

KB Kookmin Bank одобрил кредитную линию в размере $100 млн для БЦК. В соответствии с подписанным на днях договором KB Kookmin Bank, владеющий 42% акций БЦК, предоставляет возобновляемую кредитную линию сроком на 12 месяцев по плавающей ставке, привязанной к LIBOR.

В соответствии с условиями договора БЦК имеет право воспользоваться денежными ресурсами в случае необходимости пополнения оборотных средств.

«Заключение данного кредитного соглашения является подтверждением неизменности политики KB Kookmin Bank во всесторонней поддержке БЦК. Оно является органичным продолжением стратегического партнерства, начатого в 2008 году и охватывающего основные направления сотрудничества, включая передачу технологий, обучение ключевых сотрудников БЦК в учебном центре KB в Сеуле, внедрение передовых банковских практик и процедур», – отметил председатель правления БЦК **Владислав Ли**.

Директор в Группе финансовых организаций международного рейтингового агентства Fitch Ratings **Роман Корнев** отметил, что соглашение существенно не повлияет на деятельность банка. «Активы Банка ЦентрКредит составляют около $4 млрд, поэтому сумма $100 млн составляет всего лишь 2,5% от активов. Таким образом, данное событие не является существенным и само по себе не влияет на рейтинги банка», – считает аналитик.

Эту цифру подтверждает и директор департамента аналитики АО «Асыл-Инвест» **Айвар Байкенов**, добавив, что сумма не особо значительна для банка. «Сумма в целом небольшая, учитывая размеры самого БЦК, который входит в пятерку крупнейших банков страны по активам, размер которых превышает 1,3 трлн тенге. Между тем кредитная линия от Kookmin чуть более 30 млрд тенге, или менее 2,5% от активов. То есть как-то усилить позиции БЦК этот заем, по сути, не способен», – пояснил он.

Г-н Байкенов отметил, что выделенная кредитная линия не окажет влияния на качество ссудного портфеля банка. «Основная ее цель – обеспечение банка ликвидностью в условиях, когда депозитный канал особо не работает. Можно предположить, что такое решение обусловлено и тем обстоятельством, что БЦК получает минимальное фондирование от ЕНПФ: будь то через депозиты или через размещение облигаций», – рассказал он. По его мнению, основная часть предоставленного займа пойдет на покрытие депозитов, большая часть которых на сегодня находится в валюте. «Поддержка корейских акционеров по-прежнему есть, но опять же деньги предоставляются ими не бесплатно. Можно предположить, что в текущих кризисных условиях в Казахстане внешние акционеры пока не готовы к чему-то большему. А значит, увеличения доли в капитале пока ждать не стоит», – заключил он.

Акционеры БЦК

Акционеры Банка ЦентрКредит по состоянию на 1 октября 2015 года: Kookmin Bank Co LTD. (29,56%), INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (12,42%), Байсеитов Б. Р. (31,46%).
KB Kookmin Bank – один из крупнейших банков в Республике Корея, основанный в 1963 году. KB Kookmin Bank входит в состав корейской финансовой группы KB Financial Group. Штаб-квартира банка расположена в Сеуле.
International Finance Corporation (IFC) – Международная финансовая корпорация, входящая в Группу Всемирного банка, является крупнейшим глобальным институтом развития, нацеленным на поддержку частного сектора на развивающихся рынках.
Байсеитов Бахытбек Рымбекович – казахстанский предприниматель. Владеет 100% АО «АИФРИ Orient Investments» и 88% Caspian Services Inc. Председатель совета директоров АО «Банк ЦентрКредит», президент Ассоциации банков РК, председатель СД ООО «Банк БЦК-Москва».

KEGOC: жесткий удар девальвации

Компании

По итогам 9 месяцев 2015 года АО KEGOC получило чистый убыток в размере 12,5 млрд тенге против чистой прибыли за 9 месяцев 2014 года в размере 1,8 млрд тенге. Такие данные были опубликованы в консолидированной финансовой отчетности компании на сайте Казахстанской фондовой биржи 16 ноября.

Динара ШУМАЕВА

АО KEGOC получило чистый убыток в размере 12,5 млрд тенге

По словам аналитиков АО «Сентрас Секьюритиз», в целом опубликованные финансовые результаты за 9 месяцев 2015 года оказались на уровне их ожиданий. Об этом они пишут в отчете, посвященном анализу финансовых результатов АО KEGOC «Серьезные последствия девальвации».

«Из-за девальвации тенге по отношению к доллару США вследствие перехода к свободно плавающему курсу в рамках политики инфляционного таргетирования финансовые показатели компании по итогам 2015 года могут значительно ухудшиться из-за получения значительного курсового убытка и роста расходов», – говорится в отчете «Сентрас Секьюритиз».

Так, доходы KEGOC выражаются в тенге, в то время как большая часть заемного капитала и расходов по вознаграждениям выражаются в долларах США и евро. При этом в целях регулирования валютного риска на депозитных счетах по состоянию на 30 сентября 2015 года компанией была размещена сумма в долларах США в размере 49 270 182 тыс. тенге, что обеспечивает обслуживание долга в течение 1,8–2 лет.

Между тем ежегодно компания создает резервы по дебиторской задолженности ГАК «Узбекэнерго», что отражается на увеличении операционных расходов. В связи с этим у компании присутствует риск неплатежей ГАК «Узбекэнерго», что может повлечь за собой создание дополнительных резервов и рост расходов.

«Несмотря на уверенный рост котировок энергомонополиста в течение осеннего периода на 61%, мы считаем, что фундаментальные факторы не являются поддержкой для акций. В связи с существующими рисками мы сохраняем рекомендацию «продавать» акции KEGOC, наша целевая цена составляет 470 тенге за акцию», – пишут аналитики АО «Сентрас Секьюритиз».

Они указывают, что за отчетный период компания увеличила расходы по оплате труда и прочие отчисления, связанные с оплатой труда, на 9,5%, что было связано с повышением должностных окладов/тарифных ставок производственного персонала с 1 апреля 2014 года на 10% по поручению главы государства РК и с 1 января 2015 года на уровень инфляции – 6%, а также с выплатой премии по итогам работы за 1-й квартал 2015 года.

Кроме того, за отчетный период в компании наблюдается рост общих и административных расходов на 39,8%, до 14 787 млн тенге, что связано с увеличением начисленного резерва по сомнительной задолженности и по обесценению авансов на 89,8%. Причина – увеличение расходов по созданию резервов, связанное главным образом с просрочкой платежа со стороны ГАК «Узбекэнерго». В настоящее время компания ведет претензионно-исковую работу и принимает меры по погашению имеющейся задолженности ГАК «Узбекэнерго».

Напомним, что 16 ноября Fitch изменило прогноз по рейтингам KEGOC на «негативный» и подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента на уровне «BBB+».

Изменение прогноза было вызвано снижением доли долга, гарантированного государством, и политикой высоких дивидендных выплат, что, по мнению агентства, является ослаблением государственной поддержки для компании.

На конец 2014 года доля гарантированного долга составила 42%, и агентство ожидает, что доля опустится ниже 40% из-за амортизации и роста нового долга без гарантий. В связи с этим агентство может понизить рейтинг компании на одну ступень.

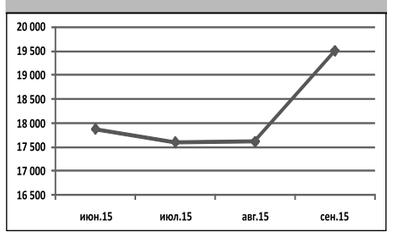
Аналитики ИК Halyk Finance прокомментировали это событие таким образом: «Мы считаем новость несколько негативной для кредитного профиля компании. У компании нет публичных долгов. Мы не осуществляем кредитное покрытие KEGOC».

После публикации финансовых показателей KEGOC, котировки акций упали с 770 до 750 тенге за акцию (2,6%).

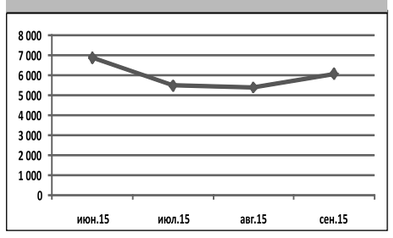
Финансовые показатели KEGOC

По итогам первого полугодия выручка составила 115 169 млрд тенге, EBITDA – 38 545 млрд тенге, прибыль до КПН – 2228 млрд тенге, чистая прибыль – 1414 млрд тенге, net debt – 93 749 млрд тенге. Количество простых акций –260 млн.. штук, капитализация (рассчитанная): 102,7 млрд тенге, рыночная цена акции – 765 тенге.
За 9 месяцев 2015 года компания получила убыток от курсовой разницы в размере 24 433 млн. тенге, что существенно выше относительно аналогичного периода прошлого года – на 167,7%.
При этом в квартальном разрезе компания признала убыток в размере 26 633 млн тенге в 3-м квартале 2015 года против прибыли от курсовой разницы в размере 4238 млн. тенге.
Получение отрицательной курсовой разницы было обусловлено ослаблением тенге в течение 3-го квартала текущего года вследствие отмены правительством и НБ РК валютного коридора и перехода к свободно плавающему обменному курсу тенге с 20 августа текущего года.

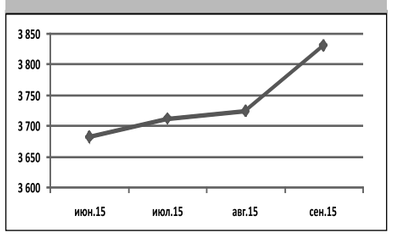
Активы банков, млрд тенге



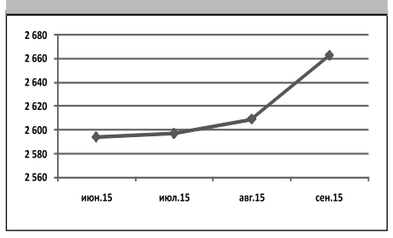
Займы юридическим лицам, млрд тенге



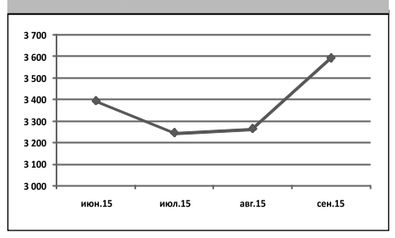
Займы физическим лицам, млрд тенге



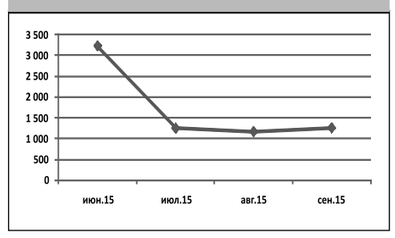
Потребительские займы, млрд тенге



Займы МСБ, млрд тенге



NPL – неработающие займы, млрд тенге



Онлайн-продажи – хит страхования

Страхование

Страховые компании активно развивают мобильные приложения. Представители сектора убеждены: распространение и развитие страховых услуг через интернет уже стало неизбежной реальностью во всем мире и набирает обороты в Казахстане. Однако и здесь пока еще существуют некоторые законодательные препоны.

Ольга КУДРЯШОВА

Конкуренция привела страховщиков в интернет

Страховщики в теме

По мнению исполнительного директора страховой компании «Евразия» (СК «Евразия») **Шакира Иминова**, страховым компаниям уже давно пора заняться интернет-каналами коммуникаций с клиентами, ведь это повлияет не только на увеличение клиентской заинтересованности, но также и на рейтинги страховщиков. «Если в прошлые годы общение сводилось к личным контактам в офисе страховщика или агента, а также к утомительному ожиданию ответа горячей линии, то сегодня сервис должен улучшиться. Однозначно, рейтинги страховых компаний от этого только выиграют, а показатели клиентской активности – вырастут», – отметил он.

Г-н Иминов рассказал, что на страховом рынке Казахстана есть ряд заметных новых тенденций, которые можно будет воплотить в ближайшее время. «На наш взгляд, будет происходить перераспределение рынка в сторону страхования в интернете и существенная доля продаж, безусловно, окажется в онлайне. Вполне вероятно, что в течение пяти-семи лет наш рынок придет к тому, что мы наблюдаем на Западе», – считает страховщик.

Онлайн не просто открывался

Председатель правления страховой компании «Коммеск-Өмір» (СК «Коммеск-Өмір») **Олег Ханин** поделился, что в настоящее время специалисты компании занимаются разработкой концепции мобильного приложения для страховых услуг на основе анализа потребностей клиента и конкурентных условий. «Мобильные сервисы среди страховщиков – это относительно новый канал коммуникаций и только набирают обороты. Преимущества – в привлечении новой, более молодой аудитории, возможность общения страхователя со страховщиком в режиме онлайн», – поясняет он.

В то же время в СК «Евразия» добавляют, что мобильные приложения становятся настоящим трендом страховой индустрии, однако на этом пути все еще остаются преграды, препятствующие развитию электронной коммерции в Казахстане, среди которых – недоверие граждан к интернету и к электронным платежам. «Страховые компании понимают всю сложность задачи по онлайновому завоеванию клиентов, поэтому не очень спешат тратить на это деньги», – считает г-н Иминов.

В «Коммеск-Өмір» добавляют, что клиенты старшей возрастной группы в большинстве своем по-прежнему больше доверяют не электронной коммерции, а живому общению. К этому можно прибавить и то, что страхование – это сложный финансовый продукт, в котором разобраться самостоятельно бывает достаточно трудно.

В страховой компании «Казахмыс» (СК «Казахмыс») отмечают, что онлайн-страхование скорее является новым способом страхования, нежели его видом. Ведь основное отличие заключается в том, что страховку можно приобрести на сайте страховщика или по телефону не выезжая в офис страховой компании и не встречаясь со страховыми агентами. Электронный полис считается абсолютным аналогом бумажного. Он имеет точно такую же юридическую силу и может предъявляться при наступлении страхового случая компании-страховщику, пояснили в СК «Казахмыс».

Однако не все так просто. Согласно законодательству РК полис страхования необходимо иметь на бумажном носителе с печатью. А также для проверки подлинности полисов на дорогах предусматривается интеграция единой страховой базы и базы данных административной полиции и судебных органов. «К сожалению, на данном этапе все зависит только от внесения изменений в законодательство, а именно от отмены требования по наличию бумажного полиса и решение вопросов, связанных с использованием электронной цифровой подписи», – отметили в компании.

Практичные идеи будущего

Расширение розничного бизнеса, внедрение новых продуктов и усиление конкуренции на рынке страховых услуг должны усилить деятельность страховых компаний по повышению эффективности работы, полагают в СК «Евразия». И эту работу нужно начинать с персонала, например оснастить страховых агентов коммуникаторами, использующими новейшие мобильные технологии, таким образом переместить тарификатор в электронную среду, считает страховщик. Кроме этого, во всему миру страховыми компаниями уже активно используются мобильные сервисы, которые только начинают развиваться в Казахстане.

«Распространение интернет-эквайринга в Казахстане напрямую связано с покрытием территории страны интернетом, вовлеченностью целевой аудитории в интернет-коммуникации, а в удаленных продажах оплата по интернету становится не просто полезной, а абсолютно незаменимой», – отметил г-н Иминов.

Он пояснил, что внедрение мобильных систем в любом бизнесе ориентировано на увеличение прибыли компаний путем развития продаж. «Учитывая международный опыт наших коллег, можно без ложной скромности утверждать, что такая реализованная модель относится к лучшим бизнес-практикам для страхового рынка», – подчеркнул страховщик.

По предварительным оценкам, снижение объема бумажной работы и сокращение визитов агентов в офис позволит повысить эффективность агентской сети и увеличить продажи на 15–20%. Идея страховщика в том, чтобы агенты занимались только продажами.

«Развитие онлайн-страхования и внедрение электронных продаж страховых полисов по обязательным классам страхования будет ожидаемой инновацией в страховой отрасли, тем более что это предусмотрено Концепцией развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года», – отметил г-н Ханин.

Он полагает, что развитие онлайн-страхования сократит издержки страховых компаний, связанные с изготовлением, хранением, учетом бланков, отправкой их в регионы и так далее, и даст дополнительный сервис клиентам. «Для страхователей это прежде всего экономия времени, поскольку они получат возможность заключить договор страхования онлайн через интернет, не выходя из дома и не прибегая к услугам посредников, а также упрощение процесса страхования и универсальность способов оплаты», – считает он. Преимущества внедрения электронных полисов для клиента – это приобретения полиса страхования в любое время и в любом месте, кроме того – по меньшей стоимости, за счет уменьшения затрат страховщиков на типографскую печать полисов и содержание штата агентов, а также оплаты посреднических услуг, добавили в СК «Казахмыс».

К слову, в СК «Казахмыс» рассказали, что электронная коммерция в Казахстане в 2015 году увеличилась на 37% по сравнению с предыдущим годом. Среднее количество установок одного приложений превышает 15 тыс. Количество активных пользователей мобильных приложений превышает миллион человек. На сегодняшний день эффективно развиваются в данном направлении казахстанские банки и авиаперевозчики, с помощью внедрения интернет-банкинга и продажи авиабилетов онлайн.

Г-н Ханин рассказал, что СК «Коммеск-Өмір» четыре года назад стала одной из первых компаний, которые внедрили на своем корпоративном сайте систему e-pay, посредством которой круглосуточно можно быстро осуществить оплату страховых продуктов при поддержке call-центра. Также в 2014 году был запущен сайт и интернет-магазин, который в режиме онлайн предлагает услуги по обязательному страхованию ГПО ВТС, автокаско, страхованию имущества, медицинскому страхованию, страхованию от несчастных случаев и выезжающих за рубеж и другое. Сервисы позволяют клиентам в режиме онлайн получить необходимую услугу в полном объеме, включая оформление договора, после чего документы будут доставлены офицерами компании.

«На 2016 год развитие мобильных услуг является для нас приоритетной задачей. Это позволит нашим клиентам расчитать и заказать/продлить полис страхования в любое удобное для них время, быть в курсе всех акций компании и получать информацию о выплатах. Пользователи операционных систем Android и iOS будут иметь возможность использовать мобильное приложение с системой геолокации для осуществления многих полезных функций, таких как оперативная передача фото с места ДТП и вызов аварийного комиссара, а также многое другое. Оплата услуг будет осуществляться с помощью электронного кошелька Qiwi и системы онлайн-оплаты электронными карточками e-pay», – рассказала начальник отдела маркетинга и стратегического развития СК «Казахмыс» **Арайлым Алшинбаева**.

Необходимость инвестирования

Страховая компания «Салем» (СК «Салем»), помимо развития мобильных приложений для оказания страховых и прочих услуг, планирует также развивать информационные услуги через мобильные приложения, об этом рассказал финансовый директор СК «Салем» **Азамат Керимбаев**.

Кроме этого, компания планирует инвестировать в проекты по развитию онлайн-продаж около 5 млн тенге. В скором времени в интернет-магазине страховой компании будут доступны удобные онлайн-сервисы, включая возможность оплаты услуг через интернет.

Специалист находит, что страховому сектору важно развиваться в направлении интернет-продаж. «В 2016 году планируется внедрение электронных полисов. Поэтому в крупных городах Казахстана, где население готово покупать товары и услуги в интернете, будет спрос на страхование через интернет. Касательно операционных издержек – здесь нет явной экономии. Для развития интернет-продаж компания должна инвестировать средства в проект», – пояснил г-н Керимбаев.

Он добавил, что страховые услуги в интернете должны сопровождаться другими услугами, и не только связанными со страхованием, поскольку само страхование интересно для клиента лишь один раз в год.

«Прямая связь с клиентом через его смартфон или планшет и возможность общения со страхователем в режиме онлайн – мечта каждой страховой компании. Если говорить глобально, то вряд ли эта идея кардинально изменит страховой рынок Казахстана, но, безусловно, сможет добавить ему привлекательности и удобства для потребителей», – заключил г-н Иминов.

Пора переходить на нацвалюты

Идея

Такую точку зрения высказал председатель совета директоров Банка ВТБ (Казахстан) Михаил Якунин на пресс-ланче с журналистами в Алматы. Также он рассказал, что казахстанский банк будет докапитализирован на $24 млн.

Ольга КУДРЯШОВА

Казахстанский банк будет докапитализирован на $24 млн

В ходе беседы председатель совета директоров Банка ВТБ (Казахстан) Михаил Якунин рассказал, что практически все банки группы ВТБ закончат год с положительными показателями. В отношении казахстанской «дочки» банкир отметил некоторую неопределенность, однако выразил надежду, что по итогам года казахстанский Банк ВТБ сработает в ноль, без убытков.

Г-н Якунин напомнил, что дочерние банки группы ВТБ представлены в 15 странах, а представительства банка расположены более чем в 20 странах.

Также он сообщил, что советом директоров банка было принято решение докапитализировать казахстанский банк на $24 млн, что эквивалентно примерно 7,3 млрд тенге. Решение преследует две основные цели: усиление позиции банка на рынке и соответствие новым требованиям казахстанского регулятора, которые вступят в силу с 2016 года. «Совокупно до конца года планируется вложить в тенге и в рублях порядка $40 млн», – поделился г-н Якунин.

Он рассказал, что примерно 45% в портфеле банка приходится на средний и крупный бизнес, около 35% – на розницу, сегмент малого бизнеса составляет около 20%.

Банкир добавил, что в связи с нехваткой ликвидности тенге на рынке банк не планирует активного кредитования, гораздо важнее в текущей ситуации построение сбалансированной стратегии и правильной работы с текущими заемщиками.

На его взгляд, те изменения, которые регулятор применяет в отношении банков, правильные. «Во время перехода на новую политику будут какие-то перекосы, скачки. Мы видели, что ставки на овернайт поднимались до 400–500%, однако сейчас ситуация более-менее стабилизировалась и ставки составляют около 15%, что обусловлено правильными и компетентными действиями Национального банка. Сейчас экономика должна привыкнуть к плавающему курсу тенге», – подчеркнул г-н Якунин.

По вопросу технологического развития банка, внедрения мобильных услуг банкир отметил, что этот процесс достаточно индивидуальный, ведь внедрение интернет-технологий во многом зависит от культуры работы с интернетом среди населения, а также законодательных ограничений. «Мы берем те практики, которые развиваются внутри сети, в каждой стране есть свои компетенции, мы объединяем эти решения внутри группы в разных странах. Это позволяет обмениваться опытом, привносить и оживлять конкурентный ландшафт. Понятно, что не все продукты, которые были успешны в России, приживаются в другой стране, но мы планируем и дальше разрабатывать и внедрять эти технологии», – пояснил он.

Г-н Якунин рассказал, что в рамках группы ВТБ важным продуктом является факторинг, по которому в российском Банке ВТБ совершаются крупнейшие сделки в мире. Он отметил, что факторинг, по сути, позволяет обеспечить оборотными средствами малый и средний бизнес, что в свою очередь ускоряет оборот денег в экономике.

«В Казахстане банк также начинает разрабатывать это направление с учетом некоторых особенностей законодательства. Сейчас мы в рамках Евразийской комиссии делаем предложение по усовершенствованию законодательства, для того чтобы можно было запускать международный факторинг», – рассказал он.

Кроме ситуации в группе ВТБ банкир затронул тему межстрановых отношений между Казахстаном и Россией. Он считает, что потенциал взаимоотношений недостаточно развит, ведь даже в расчетах между странами используется доллар, а не национальные валюты.

«Если мы говорим о Китае, то Россия строит достаточно серьезную инфраструктуру по расчетам в национальной валюте с Китаем. По тенге есть огромный потенциал, который абсолютно не реализован, и, на мой взгляд, при текущих условиях очень важно переходить на расчеты в национальных валютах», – считает г-н Якунин.

Сегментация ВТБ

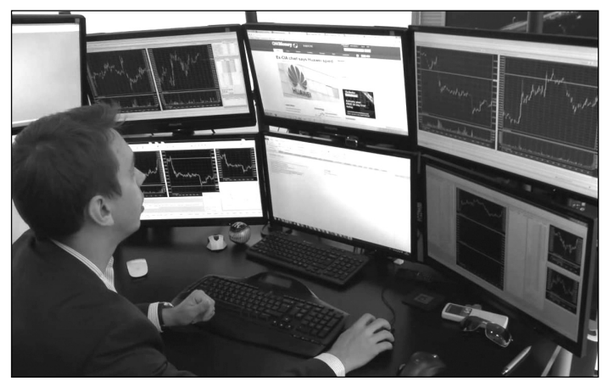
Большую часть портфеля Банка ВТБ составляет средний и крупный бизнес, на его долю приходится 45%, около 35% составляет розничный бизнес, а на сегмент малого бизнеса приходится около 20%.

KASE переходит на систему расчетов Т+2

Биржа

С 25 ноября на Казахстанской фондовой бирже сделки с акциями представительского списка KASE окончательно будут совершаться по общепризнанной во всем мире системе расчетов Т+2. Об этом сообщают профессиональные участники рынка.

Элина ГРИНШТЕЙН



Режим Т+2 для зарубежных инвесторов более привычен

Смысл данной системы заключается в том, что расчеты происходят с задержкой на два рабочих дня, в отличие от действующей сейчас схемы Т+0, когда они проводятся день в день. Необходимо отметить, что классические торги Т+0 во всем мире уже считаются устаревшими.

Напомним, с 29 июня текущего года на бирже ведется пробная эксплуатация информационных систем в соответствии с порядком совершения сделок по схеме Т+2. Все это время сделки с акциями девяти наименований, входящими в представительский список индекса KASE (с 02.11.2015 из списка были исключены акции АО «Казкоммерцбанк»), совершаются как в порядке Т+0, так и в порядке Т+2.

То есть по каждой бумаге работает два «стакана» котировок, что было сделано с целью предоставить инвесторам и участникам торгов возможность освоиться в новой схеме расчетов.

Полный переход на схему Т+2 будет проводиться в два этапа. Так, в течение первого этапа переход будет применен к акциям индекса KASE как наиболее ликвидным ценным бумагам. Он начнется с 25 ноября и продлится до 22 декабря. А уже с 23 декабря сделки со всеми акциями индекса можно будет заключать только в режиме Т+2.

Второй этап предполагает переход с Т+0 на Т+2 по сделкам со всеми остальными финансовыми инструментами, обращаемыми на фондовом рынке KASE. На сегодня в обращении на бирже находятся 114 простых и привилегированных акций первой и второй категорий (включая инструменты, торгуемые в режиме Т+2) 85 эмитентов.

Как отмечалось на бирже, изменение срока заключения сделок соответствует Концепции развития финансового рынка Казахстана до 2030 года и попадает в область стратегического видения KASE с целью создания благоприятной среды для проведения торгов и сделок, которая обеспечивает потребности как участников торгов, так и инвесторов и соответствует лучшим мировым стандартам и передовым практикам.

Внедрение новой схемы расчетов поможет улучшить позиции Казахстана в мировых классификациях индексов разных стран. В частности, это необходимое условие для включения фондового рынка Казахстана в страновой индекс развивающихся рынков FTSE. Учитывая, что большое количество международных инвесторов при принятии инвестиционных решений полагаются на подобного рода индексы и рейтинги, внедрение Т+2 поможет увеличить инвесторскую аудиторию, а вместе с ней и ликвидность рынка. Кроме того, режим Т+2 для зарубежных инвесторов более привычен и понятен.

Развитие предпринимательства в Кызылординской области

ЦПП – первая помощь начинающему предпринимателю

Кызылординец Нугман Аймаханов в сфере предпринимательства не новичок, стаж бизнесмена – 17 лет, и ему известны все тонкости выпуска полиграфии.

Для расширения типографии предпринимателю необходимо было оборудование, соответствующее современным технологиям. Палата предпринимателей Кызылординской области решила проблему бизнесмена. Сотрудники палаты разработали бизнес-план и провели необходимые консультации о дальнейших действиях. Предприниматель обратился в банк и стал обладателем кредита в размере 40 млн тенге, выдаваемого в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020». Сейчас он уже приобрел качественное германское оборудование и выполняет заказы в полном объеме.

«Я хотел бы поблагодарить палату предпринимателей, благодаря их помощи я смог расширить свой бизнес. У нас в Кызылорде нет такого рода станков, сейчас мы получили кредит в размере 40 млн тенге и обеспечиваем потребность не только по Кызылординской области. К нам поступают заказы из Атырауской и Актюбинской областей. Преимущество данного оборудования в том, что за час можно отпечатать более 10000 листов. Ранее мы затрачивали больше времени на печать такого объема. Теперь наша компания может претендовать на полноценное участие в тендерах», – отмечает счастливый бизнесмен.

Улучшая бизнес-климат региона

С каждым днем увеличивается число людей, запускающих свой бизнес при поддержке палаты предпринимателей и ЦПП, открытых во всех регионах страны.

Отметим еще один яркий пример эффективной работы ЦПП.

Врач с 15-летним стажем **Алмат Байнаев**, в целях реализации себя в любимой профессии, посоветовавшись с консультантами палаты, решил открыть частный кабинет отоларинголога в многолюдном поселке Тасбогет.

Специалисты палаты посоветовали Алмату взять кредит через региональный инвестиционный центр «Кызылорда», созданный в целях улучшения социально-экономического состояния Кызылординской области, оказания финансовой поддержки проектов и обеспечения дешевым льготным кредитованием сельского населения.

Полученный кредит в размере пять млн тенге предприниматель направил на покупку медицинского оборудования – портативного эндоскопа и ЛОР-комбайна, позволяющих своевременно диагностировать заболевание.

Новейший аппарат, так называемый ЛОР-комбайн, позволяет диагностировать любую патологию уха, горла и носа. Благодаря усовершенствованной эндоскопической системе можно рассмотреть на экране мельчайшие детали уха, носа, что раньше было затруднительным. Прибор позволяет не только с максимальной точностью диагностировать заболевания ЛОР-органов, но и выполнять огромный ряд лечебных манипуляций. Теперь местным жителям не придется ездить за медицинской помощью и назначениями в центр города, говорит доктор.

«ЛОР-кабинет открылся всего два месяца назад. Радует то, что, несмотря на это, к нам приходят в день 10–15 пациентов. Кредит взял на пять лет со ставкой в семь процентов. Постоянной работой обеспечиваю трех человек. В будущем хочу расширить кабинет, чтобы оказывать и другие виды лечения», – поделился Алмат Байнаев.

Отметим, что с начала года консультантами ЦПП предоставлено более 12500 услуг 6346 предпринимателям. В части сопровождения проектов и достижения конечных результатов клиентов, обратившихся в ЦПП, консультантами оказано сопровождение по 150 проектам, из них 94% из сельской местности.

В Аральске ЦПП реализует 28 проектов

Аральский районный филиал Палаты предпринимателей Приаралья содействует реализации 28 проектов общей стоимостью 253 млн тенге.

Директор районного филиала **Кадырхан Енсепов** отмечает: «Главная задача палаты – улучшение бизнес-климата и развитие предпринимательства в районе». Он отметил, что наравне с другими мероприятиями филиал оказывает правовую поддержку, всегда представляет интересы предпринимателей. Специалисты Центра успешно оказывают консультации для местных предпринимателей о государственных программах поддержки бизнеса, осуществляют сопровождение проектов, помогают в составлении бизнес-планов и сборе документов для получения кредитов в банках второго уровня и через региональный инвестиционный центр.

Всего по району зарегистрировано около 3500 субъектов малого и среднего предпринимательства. Один из них – **Сайлаш Жубаниязова**, решившая заняться гостиничным бизнесом. В последнее время количество приезжающих иностранцев в Аральск увеличивается, и этот вид предпринимательства становится востребованным. А в июне этого года она через региональный инвестиционный центр «Кызылорда» получила помощь на модернизацию гостиницы. Гостиница рассчитана на 20 мест. В комплексе созданы все условия для посетителей. Удобные и теплые комнаты, библиотека и столовая соответствуют стандартам.

Отметим, что в настоящее время региональным инвестиционным центром «Кызылорда», созданным в целях обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства, в том числе для активизации участия сельского населения во всех программах и механизмах финансовой поддержки, профинансировано и реализуется 43 проекта общей стоимостью 249 млн 64 тыс. тенге.

Lounge-bar от Акжола и Ерлана

Молодые предприниматели Акжол и Ерлан решили открыть кафе, и конечно, им в этом помогли специалисты ЦПП. Молодые предприниматели, которые, несмотря на свой юный возраст, освоили все нюансы бизнес-сектора, Акжол и Ерлан дружат с детства. После окончания школы один выбрал специальность геолога, а второй – проектировщика. Будучи студентами, два друга подрабатывали в кафе и ресторанах города.

«Набранный опыт в студенчестве и стал первичным стимулом для создания собственного дела. Сейчас людям нравится хорошо посидеть и вкусно поесть. Посоветовавшись с Ерланом, решили открыть кафе. За консультацией обратились в палату предпринимателей. Затем вложили общие деньги и начали собственное дело», – рассказывает молодой предприниматель **Акжол Нажмуддинулы.**

Друзья собственными усилиями сделали ремонт помещения и все оформительские и отделочные работы. Сейчас хозяева lounge-bar сами обслуживают клиентов.

Когда дело касается чая, из всех стран СНГ Казахстан на первом месте. Поэтому молодые предприниматели освоили особенности чайной культуры различных стран. А также предлагают широкий ассортимент высококачественного вкусного кофе.

«Наш народ очень любит пить чай. Поэтому мы предлагаем своим клиентам огромный мир, помещенный в маленькую чашку. Мы используем египетский, ташкентский, турецкий и другие способы приготовления чая, что отличает нас от других lounge-bar-ов», – говорит **Ерлан Абезов**.

В будущем молодые предприниматели планируют расширить свой бизнес.

Хобби превратилось в бизнес

Благодаря работе консультантов ЦПП палаты предпринимателей Кызылординской области предприниматель открыл мобильный пчелиный павильон.

Разведение пчел для **Бахыта Айтмаганбетова** является хобби. Но при поддержке консультантов Палаты предпринимателей Кызылординской области, которые помогли ему в разработке бизнес-плана, бывший пасечник-любитель с десятилетним стажем вплотную занялся предпринимательской деятельностью.

Ознакомившись с программой «Дорожная карта занятости 2020», Бахыт Айтмаганбетов обратился в палату предпринимателей.

Консультант палаты предпринимателей **Айгерим Бектимисова** отмечает: «Бахыт Айтмаганбетов обратился к нам за консультацией. Ему были предоставлены консультации по мерам господдержки, после чего нами был разработан бизнес-план. На данный момент предприниматель профинансирован через АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства». Предприниматель разводит местных желтых пчел, собирающих в основном шенгельский нектар. В Кызылординской области пчеловодство редкость. За консультацией он обращается к глобальной сети, где по скайпу он обсуждает с коллегами из России и Украины различные проблемы разведения пчел в степных условиях».

Главной отличительной особенностью павильона является его мобильность.

«Я не первый год занимаюсь пчеловодством, но впервые решил сделать это бизнесом. Павильон был приобретен мною после того, как получил государственную финансовую поддержку. Технически в павильоне предусмотрены все условия содержания пчел зимой и в летнее время. Думаю, теперь мой бизнес окупится с лихвой», – уверен предприниматель.

Бизнес – в село

15 сельских предпринимателей, прошедших обучение на курсах «Бизнес-советник», получили государственные гранты на развитие бизнеса.

С января 2015 года в каждом городе и райцентре Павлодарской области работают центры поддержки предпринимателей РПП.

По словам начальника отдела сервисной поддержки **Наталии Кузят**, в данное время активизировалась работа филиалов палаты на селе. Благодаря открытию центров поддержки предпринимательства сельчанам стали более доступны государственные программы поддержки сельского хозяйства.

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

Наталия Кузят отмечает: «Многие начинающие предприниматели не могут самостоятельно составить бизнес-план, собрать необходимые документы. Поэтому очень востребованными становятся услуги поддержки предпринимателей по решению юридических и маркетинговых вопросов организации бизнеса».

Так, например, 15 предпринимателей, прошедших обучение на курсах «Бизнес-советник», получили 10 государственных грантов на развитие бизнеса. Безусловно, это результат успешной работы наших менеджеров, которые консультировали, помогали участникам конкурса подготовить бизнес-план и защитить свои проекты.

Только в III квартале текущего года менеджерами-консультантами палаты было сопровождено 452 проекта. «За каждым проектом стоит предприниматель. Это либо открытие новых предприятий по «Дорожной карте бизнеса», микрокредитование, либо грантовое финансирование», – уверена Наталия Кузят.

С начала года по сегодняшний день менеджерами ЦПП оказано свыше 8000 консультаций более 4000 клиентов. Кроме того, специалисты проводят круглые столы, встречи с предпринимателями по проблемам ведения бизнеса.

На реализацию программы ДКБ 2020 в Павлодарской области выделено 3,4 млрд тенге

Отметим, что в 2015 году на реализацию программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в Павлодарской области из республиканского бюджета выделено 3,4 млрд тенге, сообщил и. о. руководителя управления предпринимательства, торговли и туризма области **Асхат Жармагамбетов**.

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

Также, по его словам, 59% проектов ДКБ 2020 сконцентрированы в Павлодаре, 41% – в моногородах и 7% – в сельской местности.

«В этом 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», – добавил он.

Добавим, что в рамках новой Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» с 2016 года будут работать новые инструменты поддержки: микрокредитование субъектов малого предпринимательства; субсидирование процентной ставки по микрокредитам финансовых организаций; предоставление гарантий по займам микрофинансовых организаций.

Стоит отметить, что с начала реализации программы на область выделено 15,3 млрд тенге. Создано свыше пяти тыс. новых рабочих мест и сохранено более четырех тыс. действующих рабочих мест.

Примеры реализации ДКБ 2020 в Павлодарской области

ТОО «Автовокзал «Экибастуз», осуществляющее транспортные перевозки, получило поддержку по первому направлению. На полученные средства, в размере 26 млн тенге, предприятие смогло закупить новые автобусы. Субсидирование процентной ставки помогло предприятию сэкономить средства, что послужило стимулом для увеличения заработной платы работников предприятия. В будущем руководство компании планирует дальнейшую модернизацию предприятия.

Субсидирование процентной ставки помогло еще одному экибастузскому предприятию – ИП «Бочкова». Предприятие, занимающееся производством мебели, смогло закупить оборудование, на котором теперь производит фасады из МДФ. Компания планирует в ближайшем будущем производить цветные двери из МДФ.

«Дорожная карта бизнеса 2020» помогает и небольшим компаниям. Так, учебный центр ИП «Смагзамова» на полученные средства в размере трех млн тенге смог закупить помещение для учебного центра. В рамках IV направления программы, директор ТОО «Чистая Вода» **В. Дель** прошла обучение по проекту «Деловые связи». Полученные в ходе обучения знания помогут руководству компании выйти на новый рынок сбыта, так как в планах компании строительство завода по производству чистой бутилированной воды в г. Астана.

Также в марте текущего года восемь проектов предпринимателей Павлодарской области получили субсидии по кредитам в банках в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020».

Как сообщили в фонде «Даму», такое решение было принято на очередном заседании Регионального координационного совета.

Общая сумма заемных средств, которые получат предприниматели, составляет порядка 300 млн тенге. Кроме того, три проекта из числа одобренных получили также гарантии фонда «Даму» в качестве частичного залогового покрытия по кредиту, на общую сумму гарантии 35 млн тенге.

Перечень отраслей предприятий, получивших государственную поддержку, обширен: это грузовые перевозки, переработка и консервирование рыбы, физкультурно-оздоровительная деятельность, производство котлов и радиаторов центрального отопления.

Примечателен тот факт, что сегодня многие предприниматели области осознали важность повышения предпринимательской компетенции. Так, 16 предпринимателей подали заявки на повышение управленческой квалификации по проекту «Обучение топ-менеджмента малого и среднего бизнеса». Обучение в рамках этого проекта начнется в апреле.

Всего за четыре года обучение на базе Назарбаев Университет прошли 52 предпринимателя Павлодарской области. Данный проект дает возможность прохождения бесплатной стажировки в Германии.

В Павлодарской области с начала реализации госпрограммы «Дорожная карта бизнеса 2020» было одобрено свыше 650 проектов на общую сумму 89,3 млрд тенге.

Основная часть проектов, одобренных по госпрограмме «Дорожная карта бизнеса 2020», реализуется в сфере транспорта, обрабатывающей и горнодобывающей отраслях промышленности, а также сельском хозяйстве и здравоохранении.

Активность проявляют и сельские предприниматели, которые берут на открытие новых или расширение действующих производств микрокредиты в рамках госпрограммы «Дорожная карта занятости 2020». В большинстве случаев сельчане направляют полученные средства на развитие животноводства.

В заключение отметим, что за 10 месяцев 2015 года участниками Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» выплачено налогов на сумму 7 307 млн тенге.

Банки-лидеры по подписанию договоров гарантии: по кол-ву – ДБ АО «Сбербанк», АО «Народный банк», по сумме – ДБ АО «Сбербанк», АО «Народный банк».

Всего подписано 6352 проекта, по первому направлению – 802 проекта, по второму направлению – 5298 проектов и по третьему направлению – 287 проектов. Наиболее активные регионы: Павлодарская область, Восточно-Казахстанская область, Южно-Казахстанская область, Карагандинская область и Северо-Казахстанская область.

Итого за пять лет реализации Программы ДКБ 2020 объем выплаченных субсидий составил 108691,87 млн тенге.

В ЗКО поддержано 482 проекта на 53,4 млрд тенге

В рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в Западно-Казахстанской области с начала реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020» одобрены 482 проекта общей стоимостью 53,4 млрд тенге. Об этом сообщили в пресс-службе Управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ЗКО.

По первому и второму направлениям программы на субсидирование процентной ставки по кредитам в 2010 году был поддержан 21 проект на 5,6 млрд тенге, в 2011 году – 36 проектов на 4,1 млрд тенге, в 2012 году – 105 проектов на 13,9 млрд тенге, в 2013 году – 64 проекта на 13,1 млрд тенге, в 2014 году – 86 проектов на 6,7 млрд тенге, и в 2015 году – 79 проектов на 4,3 млрд тенге.

По направлению развития производственной инфраструктуры в 2010 году было реализовано три проекта на 148,5 млн тенге, в 2011 году – семь проектов на 570,6 млн тенге, в 2012 году – три проекта на 176,5 млн тенге, в 2013 году – 34 проекта на 1,95 млрд тенге, в 2014 году – 37 проектов на 2,7 млрд тенге, в 2015 году – семь проектов на 129,5 млн тенге.

По направлению подведения инфраструктурных сетей в 2011 году было одобрено пять проектов на 235,6 млн тенге, в 2012 году – семь проектов на 410,6 млн тенге, в 2013 году – 25 проектов на 1,09 млрд тенге, в 2014 году – 17 проектов на 447,6 млн тенге.

В рамках сервисной поддержки бизнеса в 2010 году было начато 762 проекта, в 2011 году – 2793, в 2012 году – 5188, в 2013 году – 4779, в 2014 году – 2019, в 2015 году – 714.

Кроме того, с 2012 года в рамках программы выдаются гранты. В частности, в 2012 году было выдано девять грантов на 30 млн тенге, в 2013 году – 18 грантов на 60 млн тенге, в 2014 году – семь грантов на 11 млн тенге, в 2015 году – 11 грантов на 11 млн тенге.

Уральские трансформаторы на экспорт

Новый завод в Уральске – один из очередных инвестиционных проектов отечественной электротехнической компании «Алагеум Электрик». Общая стоимость проекта составляет 6,3 млрд тенге. Из них 3,7 млрд тенге – собственные средства компании, а 2,6 млрд тенге получены в кредит по программе «Дорожная карта бизнеса 2020».

Продукция завода ориентирована на рынок России. 90% продукции, выпускаемой Уральским трансформаторным заводом, идет на экспорт в Российскую Федерацию.

Завод выпускает трехфазные силовые, сухие и масляные трансформаторы мощностью ТМГ (ТМ) 25-2 500 кВа, класса напряжения 6–100 кВ. Проектная мощность завода, оснащенного современным итальянским, швейцарским и немецким оборудованием, составляет 10 тыс. силовых трансформаторов в год. Потенциальными потребителями данной продукции являются компании нефтегазовой отрасли, предприятия энергетического комплекса и железнодорожного транспорта.

За год работы Уральским трансформаторным заводом был сформирован портфель заказов на 1200 трансформаторов. На заводе трудятся 150 человек по двадцати специальностям, большинство – местные жители. По мере расширения производства будут набираться и новые работники. После запуска производства на полную мощность на заводе будут работать 650 человек.

На полную мощность завод выйдет в 2017 году. Тогда здесь будут выпускать 12 тыс. трансформаторов в год, общей стоимостью 100 млн долларов.

Уральский завод полиэтиленовых труб

ТОО «УЗПТ» производит полиэтиленовые трубы из полиэтилена низкого давления высокой плотности (HDPE) марки PE100. Для изготовления труб используется лучшее сырье от крупнейших европейских производителей. Допустимое рабочее давление от 4 атм до 25 атм при температуре воды 20°С. Диаметры выпускаемых труб – от 20 по 1200 мм. Гарантированный срок службы – 50 лет. Качество всей продукции подтверждается результатами лабораторных испытаний, сертификатом соответствия.

Все трубы изготавливаются из полиэтилена низкого давления высокой плотности (HDPE) марки PE100. Выпускаемые диаметры труб, мм: 20, 25, 32, 40, 50, 63, 75, 90, 110, 125, 140, 160, 200, 250, 315, 400, 450, 500, 560, 630, 710, 800, 900, 1000, 1200.

Отметим, что трубы из полиэтилена не подвержены коррозии, прямому воздействию агрессивных сред, маслянистым жидкостям, а также гниению. Также полиэтилен является нетоксичным материалом, поэтому полиэтиленовые трубы наиболее безопасны для экологии и окружающей среды. Полиэтиленовые трубы разрешено применять в различных условиях и сейсмоопасных зонах. Для соединения ПНД труб используются фитинги для полиэтиленовых труб. И что очень немаловажно, цены на полиэтиленовые трубы в долгосрочной перспективе значительно ниже, чем на металлические трубы.

Мощность производства на заводе составляет – 1700 кг в час, численность сотрудников – 36 человек.

Директор завода **Александр Куклич** отмечает: «Часть продукции завода также уходит на российский рынок. В будущем мы планируем постепенно наращивать объемы продукции, рассчитанной на рынки стран ЕАЭС.

Газоблоки со 100%-м казахстанским содержанием

ТОО «НАНОБЛОК» является одним из немногих производителей газобетонных блоков в Западно-Казахстанской области. Предприятие функционирует в секторе строительной индустрии с 2013 года. Главный технолог компании ТОО «НАНОБЛОК» **Александр Лагода** отметил главные достоинства этого искусственного пористого камня. Он отвечает всем требованиям нормативных документов, предъявляемых к строительным материалам: прочность, морозостойкость, высокие теплоизоляционные свойства.

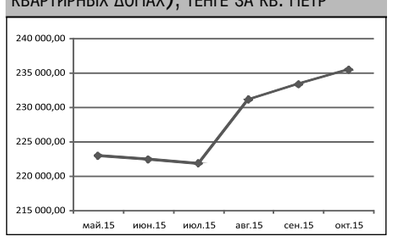
«Производство газобетонных блоков осуществляется методом неавтоклавного твердения, – пояснил Александр Лагода. – В результате материал получается экологически чистым, прочным, пожаробезопасным. Для него характерна точность размеров, хорошая звукоизоляция, морозостойкость, экономичность и быстрота кладки».

Еще одно несомненное достоинство блоков – 100%-ое содержание казахстанского сырья, подчеркнул главный технолог компании. Для демонстрации прочности блоков их бросали с высоты двух метров с приданием ускорения, при этом ни один из блоков не разбился. Технические характеристики блоков вызвали большой интерес строительных компаний. Нехитрые расчеты показали, что газобетонблоки выигрывают по сравнению с аналогичным строительным материалом, производимым в соседней России, а экономия транспортных расходов и бесплатная доставка блоков по городу делают данную продукцию более конкурентоспособной.

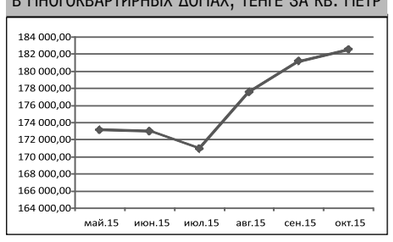
Заместитель директора Региональной палаты **Нурлан Каиршин** отмечает: «Информацию о новых товарах, производимых на территории города и области, необходимо доводить до сведения потенциальных клиентов. Палата намерена сопровождать данные проекты и оказывать всестороннюю профессиональную поддержку в реализации бизнес-инициатив».

Также потенциальные заказчики блоков были проинформированы, что производимая продукция «Газобетонные блоки» сертифицирована в соответствии с требованиями технического регламента «Требования к безопасности железобетонных, бетонных конструкций».

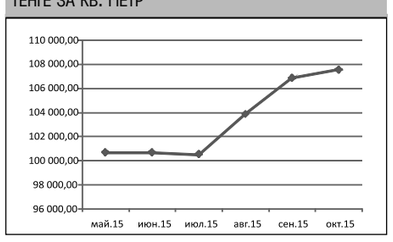
Продажа нового жилья (квартиры в многоквартирных домах), тенге за кв. метр



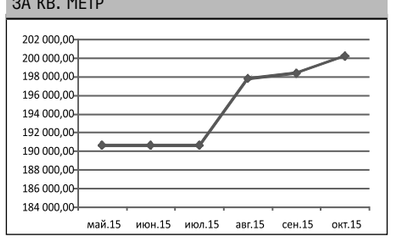
Перепродажа благоустроенных квартиры в многоквартирных домах, тенге за кв. метр



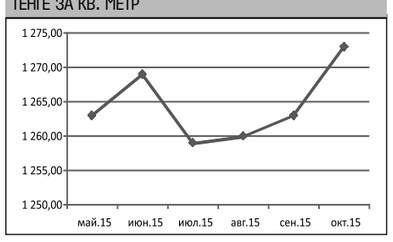
Перепродажа неблагоустроенного жилья, тенге за кв. метр



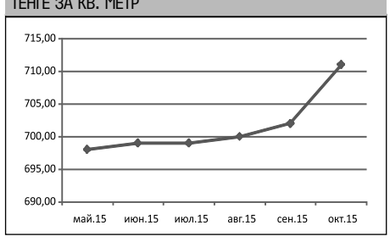
Перепродажа элитного жилья, тенге за кв. метр



Арендная плата за благоустроенное жилье, тенге за кв. метр



Арендная плата за неблагоустроенное жилье, тенге за кв. метр



Жилье роняет ставки

Арендный фонд в октябре увеличился, что спровоцировало падение цен

Аренда

По словам вице-президента Объединенной ассоциации риелторов Казахстана Ларисы Степаненко, цены на аренду жилья на рынке снизились примерно на 20%. Основная причина падения – переход площадей, ранее выставленных на продажу, в арендный фонд.

Гульжанат ИХИЕВА

На рынке продаж жилья ожидается дефицит

Алматы меняет правила съема

Многие продавцы убирают свои квартиры с рынка продаж – их не устраивает на сегодняшний день стоимость, которую предлагают покупатели. Аренда для таких владельцев – способ дождаться лучших времен для продажи.

«Поэтому на рынок сейчас выбрасывается все больше и больше квартир, сдающихся в аренду. Предложение превышает спрос, и цена снижается. Приведу конкретные примеры. Сдавалась однокомнатная квартира в районе Mega Center, которую снимали за 90 тыс. тенге, но владельцы стали поднимать цену до 100 тыс. тенге после девальвации. Арендатор съехал, нашел другое жилье, и эту квартиру мы на сегодняшний день до сих пор не можем сдать, несмотря на то что ставка теперь снизилась до 80 тыс. тенге. Двухкомнатную квартиру со свежим ремонтом и новой мебелью в центре города (в районе Кабанбай батыра – Абылай хана) владелец хотел сдать за $1 тыс. Но мы ее на сегодняшний день не можем сдать и за $600», – сказала г-жа Степаненко.

Другим фактором, давящим на арендные ставки, является, по мнению г-жи Степаненко, ввод в эксплуатацию арендного жилья по госпрограмме, благодаря чему арендаторы могут получать относительно большие площади по приемлемым ценам. Согласно данным на сайте Казахстанской ипотечной компании, которая является оператором госпрограммы по развитию регионов, ежемесячный платеж за однокомнатную квартиру для участников программы может составлять 37 тыс. тенге. Кроме того, с января 2016 года снизятся налоги для арендаторов этих квартир – с 1,5% от стоимости квартиры до 0,25%. Как пояснили в Казахстанской ипотечной компании, если сегодня в регионе за однокомнатную квартиру общей площадью 42 кв. м и стоимостью 6,3 млн тенге налог на имущество составляет примерно 95 тыс. тенге в год, то с января 2016 года он будет составлять примерно 5 тыс. тенге в год.

Однако, по мнению руководителя аналитической группы портала недвижимости kn.kz **Анны Шацкой**, строительство арендного жилья каких-либо существенных изменений в ставки аренды коммерческого жилья не вносит. «Объясняется это просто – объемы арендного государственного жилья не настолько высоки, чтобы как-то повлиять на рынок. В случае наращивания объемов строительства жилья по госпрограмме определенное равновесие может произойти, но для этого нужны годы», – считает г-жа Шацкая.

По словам аналитика, в настоящее время средняя ставка аренды квартир в Астане составляет 2477 тенге/кв. м. В расчете за квартиру это составляет 167 тыс. тенге в месяц. В дорогом сегменте жилья (10% самых дорогих квартир по базе kn.kz) ставка составляет в среднем 263 тыс. тенге/мес. за квартиру, в дешевом (10% самых дешевых квартир по базе kn.kz) – 110 тыс. тенге/мес.

В Алматы ставка аренды составляет 2618 тенге/кв. м, или 189 тыс. тенге в месяц за квартиру. В дорогом сегменте жилья аренда составляет 347 тыс. тенге/мес. за квартиру, в дешевом – 98 тыс. тенге/мес. По сравнению с августом и сентябрем на рынке наблюдается снижение ставок аренды, что связано как с сезонным падением спроса, так и с резким увеличением количества предложений и снижением доходов населения в связи с ослаблением тенге.

> Стоимость аренды элитного жилья, где сохраняются расчеты по курсу доллара, упала почти на 30%

В Астане и Алматы средняя ставка за последние два месяца сократилась в среднем на 15–20%.

К слову, падение ставок на аренду наблюдается также и в соседней России. В городах-спутниках Москвы, по данным федерального портала недвижимости «Мир квартир», аренда подешевела на 27% по сравнению с октябрем 2014 года. Генеральный директор портала **Павел Луценко** связывает это в первую очередь с отсутствием экономического роста, которое ограничивает количество и платежеспособность арендаторов. «Во-вторых, в ближнем Подмосковье быстрыми темпами, несмотря на кризис, идет многоквартирное строительство, и постепенно на рынок выходит все больше арендных квартир. Таким образом, при отсутствии роста спроса наблюдается рост предложения. Наконец, в-третьих, дешевеет вторичное жилье в старом фонде, морально и физически старея и не будучи способным выдерживать конкуренцию с новым», – объясняет он причины такого падения.

По мнению г-жи Степаненко, тенденция снижения цен на аренду жилья, которая коснулась всех ценовых сегментов в Алматы, будет еще продолжаться. Арендный фонд увеличился примерно на 15–20% на сегодняшний день по сравнению с августом – сентябрем текущего года. По причине такой текучки, как считает эксперт, покупатели столкнутся с тем, что на рынке продаж останется небольшой выбор жилья.

Столица спускает элитный класс

Как сообщил в беседе с **«Къ»** специалист по продаже недвижимости агентства Batys **Зиябек Арешев**, на столичном рынке цены на аренду жилья начиная с сентября и по сегодняшний день стабильны.

«На правом берегу, в таких районах, как Алматинский, Сарыаркинский, однокомнатные квартиры стоят в среднем 90–100 тыс. тенге, а в Есильском районе может стоить в пределах 100–120 тыс. тенге. Цены на таком уровне и держались последний год. Конечно, было, что местами поднимались на 10%. Однако те, у кого были долларовые ставки, наоборот, переводили в тенге», – говорит г-н Арешев.

По его словам, ставки арендной платы в средних сегментах в основном выражены в тенге, поэтому нет особых изменений. А вот стоимость аренды элитного жилья, где сохраняются расчеты по курсу доллара, упала почти на 30%. К примеру, если за 4–5-комнатное жилье раньше просили $4–5 тыс., то сегодня такие квартиры можно арендовать за $1300.

Снижение цен на аренду в Астане скорее связано со снижением покупательской способности населения, нежели с превращением продавцов в арендодателей, считают в агентстве недвижимости «Квадрат». По словам руководителя отдела продаж агентства **Анны Савицкой**, на данный момент предложение в продаже превышает спрос.

«Но считать, что рынок замер нельзя. Квартиры продаются и покупаются. Но продаются квартиры, которые имеют на данный момент более приемлемые цены. Это, к примеру, $1 тыс. за квадратный метр в экономклассе, $1200 – в бизнес-классе. Опять же, все зависит от квадратуры. За однокомнатную квартиру просят больше, чем за 3–4 комнаты, где квадраты продаются, так скажем, оптом. В домах премиум-класса приемлемая цена за квадраты – $1400–1500», – сказала специалист.

Тем не менее, как отметили в АН Batys, объемы рынка продаж сократились на 10–20% по сравнению с додевальвационным периодом в связи с тем, что многие владельцы пока воздерживаются от продажи. «Эта тенденция наблюдается во всех сегментах. В секторе первичного жилья наблюдается дефицит. Цены выставленных на продажу первичных квартир высоки. К примеру, на первичное жилье, которое будет сдаваться летом 2016 года, прогнозируется цена в переделах 280–300 тыс. тенге за квадратный метр – это однокомнатные и двухкомнатные квартиры среднего ценового сегмента», – считает г-н Арешев.

Затраты на строительство жилья в 2015 году

Согласно данным Комитета по статистике, в январе – октябре 2015 года на строительство жилья было направлено 586,6 млрд тенге, что на 13,4% больше, чем в январе – октябре 2014 года.

Инвестиции из республиканского бюджета составили 66,9 млрд тенге, местного населения – 271,5 млрд тенге. На строительство жилья были направлены банковские кредиты в сумме 50,3 млрд тенге и «другие заемные средства» – 83,6 млрд тенге.

Средние фактические затраты на строительство 1 кв. м. жилья в многоквартирных домах в январе – октябре 2015 года составили 120,7 тыс. тенге и в жилых домах, построенных населением, – 71,9 тыс. тенге.

В январе – октябре 2015 года введено в эксплуатацию 430,6 тыс. кв. м арендного жилья, кредитного – 309,4 тыс. кв. м.

«Вторичка» затянула пояса

Обзор

Согласно данным аналитического обзора портала недвижимости kn.kz, средняя долларовая цена вторичного жилья в Алматы в течение месяца сократилась на 7,6%, а цена в тенге – на 1,4%. А в столице с момента февральской девальвации 2014 года долларовая цена на рынке жилья понизилась на 25%.

Анализ алматинских средних цен предложения в зависимости от формата квартир, типа постройки и материала стен в октябре демонстрирует снижение во всех сегментах, исключение составили цены на квартиры старой постройки, где прослеживается стабильность. Лидером по объему предложений стал Бостандыкский район, на долю которого приходится 30%, а минимальное количество предложений было в Алатауском районе – всего 1%. Снижение средних запрашиваемых цен зафиксировано во всех районах города, кроме Наурызбайского, где изменение цены незначительно.

По данным портала, анализ предложений в разрезе формата жилья в целом по городу показывает, что наибольший удельный вес занимают 2-комнатные квартиры – 36%, а наименьший – 5-комнатные и более – 2%.

По наблюдениям аналитиков, в октябре по отношению к сентябрю 2015 года средние цены в сегменте дорогого жилья снизились на 6%, а в сегменте дешевого жилья – на 8,8%. С девальвации в феврале 2014 года на рынке жилья снижение средней долларовой цены составило 19,5%.

В соответствии с пессимистическим сценарием развития казахстанской экономики в 2015 году аналитическая служба kn.kz прогнозирует дальнейшее сокращение долларовых цен на рынке вторичного жилья.

Аналитики также отмечают снижение цен на вторичном рынке жилья Астаны.

В октябре по сравнению с сентябрем средняя долларовая цена на вторичное жилье в Астане сократилась на 6,3% и остановилась на уровне $1604 за квадратный метр жилья. С момента февральской девальвации 2014 года долларовая цена на рынке жилья понизилась на 25%, а цена в тенге, напротив, выросла на 19%.

Реакция рынка на ослабление курса тенге выражается увеличением скидок на торг с привычных 3–5 до 15–20%. Таким образом, с учетом дисконта цены в тенге уже около года остаются на одном уровне. Несмотря на неопределенность, связанную со скачками курса, по мнению аналитиков, на рынке сохраняется положительная динамика сделок купли-продажи.

По данным аналитической службы портала, в течение октября 2015 года наибольшее снижение цен наблюдается в новом административном районе Алматы – на 7,3%, в районе Сарыарка запрашиваемые цены снизились на 5,6%, в районе Есиль – на 4,6%.

По городу в разрезе формата жилья лидером по снижению цен стали 1-комнатные квартиры, стоимость которых сократилась на 6,7%.

По сравнению с аналогичным периодом 2014 года в целом за квартиру сейчас просят на 22,6% меньше, или минус $31 500. Больше всего за год подешевели 2-комнатные квартиры – на 23% (минус $28 000 за квартиру), меньше всего – многокомнатные – на 7% (минус $27 900).

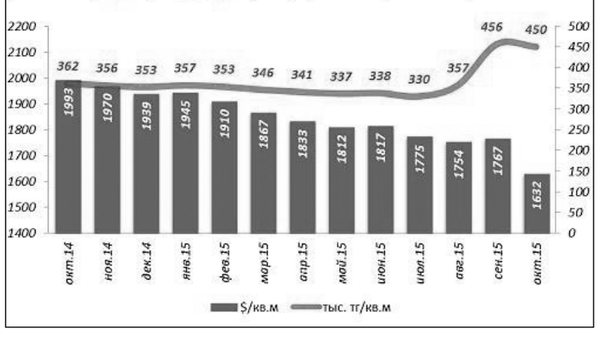
Лидером по объему предложений остается район Алматы – 51%, а минимум традиционно пришелся на новый, быстро застраивающийся административный район Есиль – 23%.

Анализ предложений по формату жилья в целом по городу показывает, что максимальный удельный вес занимают 2-комнатные квартиры – 37%, а минимальный – 5-комнатные и выше – 1%.

Анализ предложения с разделением домов в зависимости от материала постройки показал, что в общем объеме на квартиры в кирпичных постройках пришлось 50%, в монолитных и панельных домах – 32 и 18% соответственно.

Согласно прогнозам аналитической службы kn.kz, на вторичном рынке жилья столицы в ближайшие месяцы ожидается снижение цен предложения на уровне 4–5% в месяц.

Динамика средней цены на вторичном рынке жилья г. Алматы, ↓-7,6% ($), ↓-1,4% (тг) к сентябрю 2015 г.



Цены на квартиры вторичного рынка жилья по району, г. Алматы

Район	Средняя площадь квартир, кв. м	Средняя цена предложения, $/кв. м	Средняя цена предложения, тенге/кв. м	Средняя цена предложения за квартиру, $
Алатауский	50	1 140	314 100	57 100
Алмалинский	67	1 680	462 800	112 900
Ауэзовский	57	1 373	378 300	78 900
Бостандыкский	75	1 691	465 800	126 300
Жетысуский	58	1 158	319 000	67 200
Медеуский	94	2 259	622 500	213 200
Наурызбайский	89	1 174	323 400	105 000
Турксибский	50	1 105	304 500	55 400
Среднее по городу	70	1 632	449 700	114 200

Цены на квартиры вторичного рынка жилья по району, г. Астана

Район	Средняя площадь квартир, кв. м	Средняя цена предложения, $/кв. м	Средняя цена предложения, тенге/кв. м	Средняя цена предложения за квартиру, $
Алматы	68	1 577	427 400	107 200
Есиль	78	1 804	488 800	139 900
Сарыарка	58	1 486	402 800	86 400
По городу	68	1 604	440 900	108 400

Топ-10 самых дорогих ЖК, г. Астана

Наименование жилого комплекса	Средняя цена предложения, $/кв. м	Средняя цена предложения, тенге/кв. м
ЖК Rixos Khan Shatyr Residences	4 622	1 270 100
ЖК «Гранд Алатау»	4 011	1 102 100
ЖК «Альтаир»	3 821	1 049 900
ЖК «Сулу»	3 274	899 700
ЖК «Нурсая»	2 883	792 300
ЖК «ЦМТ — Центр Международной Торговли»	2 865	787 200
ЖК «Ак-Булак-3»	2 850	783 200
ЖК «Нурсая Бонита»	2 822	775 300
ЖК «Нурсая-2»	2 808	771 500
ЖК «Миланский Квартал»	2 803	770 100

Стагнация метров

Лондонская недвижимость перестала интересовать инвесторов

За рубежом

Азиатские и российские инвесторы, которые составляли одну треть всех покупателей элитной лондонской недвижимости, ушли с рынка в этом году.

Дана АРКАБАЕВА

Элитные районы привлекали иностранных богачей как хорошая возможность инвестирования своих средств. Ведь, по оценкам, средняя стоимость дома в районе Кенсингтон составляет 1,5 млн фунтов стерлингов.

Но ситуация начала меняться в 2015 году. По мнению агентов по недвижимости, это связано со снижением курса валют на развивающихся рынках против фунта стерлингов и с изменением размера госпошлины, что означает, что покупатели дорогих домов платят значительно более высокий налог.

В первые три квартала прошлого года 26% всех покупателей элитных домов приходились на страны Азии. Покупали они в основном в таких районах, как Кенсингтон, Челси и Белгравия. Однако в 2015 году их число снизилось на 6%, согласно данным, предоставленным изданию Financial Times агентством Hamptons.

Количество китайских покупателей снизилось с 9 до 3% от общего числа.

Россияне составили всего 1% от общего числа покупателей недвижимости в элитных районах Лондона, куда также входят Найтсбридж и Мейфэр, за первые три квартала 2015 года по сравнению с 7% за аналогичный период прошлого года. Это снижение числа покупателей совпало с периодом волнений на китайских фондовых рынках, которые распространились на другие развивающиеся рынки и привели к снижению курса национальных валют против фунта стерлингов. Так, курс китайского юаня с апреля снизился на 6,6%. Если говорить о России, то конфликт вокруг Украины и международные санкции, а также снижение цен на нефть привели к непростой экономической ситуации в РФ. Курс рубля против фунта стерлингов снизился на 25% с апреля и на 53% за последние два года.

Ситуация на зарубежных рынках недвижимости не отличается от казахстанских реалий

Как отметил агент по недвижимости в районе Найтсбридж **Чарльз Макдоуэлл**, «эти группы не продают и не покупают».

Фионнуала Эрли, руководитель отдела жилой недвижимости в агентстве Hamptons, отмечает: «Если посмотреть на то, что происходит в мировой экономике, то такая тенденция имеет смысл. Хотя, возможно, случится что-то неожиданное, и покупатели вернутся».

Она также заявила, что есть некоторые признаки того, что азиатские владельцы недвижимости продают в Лондоне больше домов по отношению к числу имеющихся на рынке.

Помимо прочего, рынок дорогостоящей недвижимости Великобритании также пострадал из-за изменений в области налогообложения, которые были введены в декабре прошлого года. В результате были отменены налоги для большинства покупателей, однако повышены налоги для тех, кто покупает недвижимость по цене свыше 937 тыс. фунтов стерлингов.

Это включает 10%-ную ставку на продажи по цене свыше 925 тыс. фунтов стерлингов и 12%-ную ставку на продажи свыше 1,5 млн фунтов стерлингов. Агенты компании LonRes связывают падение продаж с ростом налоговой ставки. По их данным, общее число сделок по недвижимости в элитных районах Лондона снизилось на 19% за первые три квартала 2015 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Как у таможни получить «добро»

ВТО

В связи со вступлением Республики Казахстан во Всемирную торговую организацию (ВТО) Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан проводит разъяснительную работу для налогоплательщиков и участников внешнеэкономической деятельности по отдельным аспектам таможенного декларирования. Одним из таких аспектов является законодательство РК в сфере СЭЗ и защиты объектов интеллектуальной собственности.

Танатар СЕРГАЗИЕВ, главный эксперт Комитета государственных доходов Минфина РК

СЭЗ – лучший вариант для инвесторов

Как известно, Казахстан принял стратегию вхождения в число 30 наиболее развитых стран мира к 2050 году. Такую задачу народу Казахстана определил президент Республики Казахстан в своем послании «Казахстанский путь-2050: единая цель, единые интересы, единое будущее».

Для выполнения поставленной задачи, как один из факторов обеспечения стабильности и развития экономики, важным аспектом является привлечение иностранных инвестиций. В этой связи основную роль могут сыграть специальные экономические зоны, созданные на территории нашего государства.

Говоря о специальных экономических зонах Казахстана и дальнейших перспективах их развития, необходимо отметить реализацию более 80 проектов (из которых более 60 находится на стадии реализации), создание порядка 6 тыс. рабочих мест, а также производство продукции на сумму более 300 млрд тенге.

В Казахстане Указом главы государства наряду с шестью функционирующими СЭЗ в 2011-2012 годах созданы четыре новых СЭЗ: «Хоргос – Восточные ворота», «Сарыарка», «Павлодар» и «Химический парк-Тараз».

Все 10 СЭЗ условно можно разделить на четыре группы.

Это промышленно-производственные зоны – «Морпорт Актау», «Онтүстік», «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк», «Сарыарка», «Павлодар», «Химический парк - Тараз».

Сервисные зоны – «Бурабай», «Астана – новый город». Технико-внедренческая зона «Парк информационных технологий», а также транспортно-логистическая зона «Хоргос – Восточные ворота».

Для осуществления таможенного декларирования и таможенного администрирования в СЭЗ, в целях реализации Указа Президента, создано 10 таможенных постов.

Правовое регулирование вопросов, связанных с применением льготных процедур, определяется положениями Соглашения по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны, ратифицированного Законом Республики Казахстан от 30 июня 2010 года №312-IV.

Положениями данного Соглашения о СЭЗ определены концептуальные моменты по созданию и функционированию СЭЗ, в частности определены типы СЭЗ, включающие свободные, портовые и логистические (специальные, особые) экономические зоны.

Также Соглашением определены виды деятельности, осуществляемые в свободной (специальной, особой) экономической зоне, подразделяющиеся на приоритетные в целях содействия социально-экономическому развитию государств – членов Таможенного союза, привлечения инвестиций, создания и развития производств, основанных на новых технологиях, развития транспортной инфраструктуры, туризма и санаторно-курортной сферы.

Соглашением также установлены случаи возникновения и прекращения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов и сроки их уплаты в отношении товаров, помещаемых (помещенных) под таможенную процедуру свободной таможенной зоны.

Необходимо отметить, что, учитывая специфику каждой СЭЗ отдельно, таможенные органы в части таможенного администрирования оказывают содействие, исходя из особенности каждой СЭЗ. Так, к примеру, на территории СЭЗ «Астана – Жаңа қала» действует индустриальный парк и ведется строительство таких объектов, как жилые дома и административные здания. С учетом особенности данной СЭЗ таможенный контроль осуществляется на части территории СЭЗ, в которой применяется таможенная процедура СТ3.

> Для осуществления таможенного декларирования и таможенного администрирования в СЭЗ, в целях реализации Указа Президента, создано 10 таможенных постов

В дальнейшем Астана станет привлекательной для туристов и комфортной для жителей и гостей столицы, городом с благоприятной деловой средой, высокой степенью инновационного развития, играющим центральную роль в процессе региональной и глобальной интеграции страны.

СЭЗ «Бурабай» расположена в курортной зоне и основой данной СЭЗ является развитие туризма на данном участке территории республики. С учетом этой особенности, а также беспрепятственного перемещения туристов по курортной зоне и свободной миграции животных, таможенное администрирование на СЭЗ осуществляется на части территории СЭЗ в период строительства объектов, предназначенных для реализации приоритетных видов деятельности данной СЭЗ.

Необходимо отметить особенности СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота», расположенной вблизи приграничной зоны между Китаем и Казахстаном, которая создает все условия для создания крупного логистического центра республики и одного из крупнейших в мире. Учитывая уникальность СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» и новшества логистического центра, Комитетом государственных доходов МФ РК (далее – Комитет) в целях реализации приоритетных видов деятельности в рамках законодательства Таможенного союза рассматриваются такие вопросы, как функционирование логистического центра и оптимальное применение таможенных процедур с учетом особенности для логистической СЭЗ.

Также хотелось бы обратить внимание на нормотворческую деятельность в части таможенного регулирования специальных экономических зон, проводимую Комитетом.

Для реализации отсылочных норм международного Соглашения по СЭЗ на национальное законодательство Республики Казахстан Комитетом разработан Приказ Министра финансов Республики Казахстан «О некоторых вопросах специальных экономических зон», который позволяет решить ряд проблемных вопросов, связанных с взаимодействием участника СЭЗ с органом государственных доходов при осуществлении таможенного администрирования.

В целях упрощения ввоза казахстанских товаров на территорию СЭЗ по инициативе Комитета в 2013 году были направлены предложения в Евразийскую экономическую комиссию по внесению изменений в Решение Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 года №263 в части использования вместо декларации на товары транспортных (перевозочных) и коммерческих документов.

По итогам заседаний сторон, предложения Комитета были одобрены и утверждены решением ЕЭК №6 от 21 января 2015 года.

Кроме того, в рамках проводимых работ по внесению изменений в Таможенный кодекс Евразийского экономического союза Комитет инициирует рассмотрение вопросов по упрощению норм действующего законодательства для участников СЭЗ. В рамках Евразийского экономического союза хочется отметить соседей по союзу, в частности, Российскую Федерацию, где каждую особую экономическую зону государство наделяет специальным юридическим статусом, который дает инвесторам ряд налоговых льгот и таможенных преференций, а также гарантирует доступ к инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре. Издержки инвесторов при реализации проектов в СЭЗ в среднем на 30% ниже общероссийских показателей. При этом особые экономические зоны создаются на 49 лет.

В Беларуси иностранные инвесторы могут вкладывать деньги в любые сферы национальной экономики, включая СЭЗ, функционирующие во всех шести областях страны. Исключение составляет производство оружия и наркотических веществ. Регистрация в качестве субъекта СЭЗ осуществляется при условии реализации им проекта с объемом инвестиций не менее 1 млн евро. Налог на прибыль уплачивается резидентами СЭЗ по ставке, уменьшенной на 50%, то есть в размере 9%. Прибыль резидентов СЭЗ, полученная от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, освобождается от обложения налогом на прибыль в течение пяти лет с даты объявления ими прибыли.

Примечателен и зарубежный опыт. В настоящее время СЭЗ ОАЭ способствуют притоку и развитию бизнеса иностранных компаний на Ближнем Востоке. Среди основных преимуществ для вливаний иностранного капитала на территории СЭЗ ОАЭ следует отметить стопроцентное освобождение дохода и прибыли от налогов, возможность стопроцентной репатриации капитала и налогов, возможность для иностранных граждан владеть бизнесом на 100%, упрощенный порядок регистрации и оформления документов при открытии компании, конкурентоспособные импортные пошлины, а также отсутствие таможенных пошлин на товары, ввезенные либо произведенные в СЭЗ. Кроме того, на компании, созданные в СЭЗ, не распространяется законодательство ОАЭ, включая закон о коммерческих компаниях.

Подводя итоги вышесказанного, важная роль в экономике отводится созданию благоприятного делового климата, развитию предпринимательства и привлечению иностранных инвестиций. Казахстан является одной из самых быстрорастущих экономик мира, характеризуется высокой степенью политической и социальной стабильности. Страна последовательно проводит реформы, направленные на дальнейшее совершенствование деловой и инвестиционной среды, что подтверждается неуклонным ее ростом в мировых рейтингах.

Ранее в рамках требований международных экспертов при проведении переговоров по вступлению Республики Казахстан в ВТО нормы национального законодательства в сфере защиты прав интеллектуальной собственности таможенными органами были приведены в соответствие с международными требованиями, в частности, с Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (далее – ТРИПС) и закреплены главой 53 Кодекса Республики Казахстан «О таможенном деле в Республике Казахстан» (далее – Кодекс) (в Таможенном кодексе Таможенного союза данные нормы установлены главой 46).

В настоящее время меры по защите прав на объекты интеллектуальной собственности таможенными органами в основном принимаются на основании таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности по заявлениям правообладателей.

> В дальнейшем Астана станет привлекательной для туристов и комфортной для жителей и гостей столицы, городом с благоприятной деловой средой, высокой степенью инновационного развития, играющим центральную роль в процессе региональной и глобальной интеграции страны

При этом многие известные товарные знаки включены в таможенный реестр ОИС КГД МФ РК и по ним принимаются меры по защите прав интеллектуальной собственности.

Комитетом государственных доходов МФ РК в территориальные таможенные органы направляются указания об усилении ведомственного и организационного контроля за исполнением функций по защите прав на объекты интеллектуальной собственности в рамках установленной компетенции, а также соответствующие практические и методические пособия.

Принята в работу компонента «Интеллектуальная собственность» Таможенной автоматизированной информационной системы (ТАИС-2), в результате чего в настоящее время вся информация по товарам, содержащим объекты интеллектуальной собственности, включенные в реестр, вносится в данную систему. В процессе таможенной очистки и декларирования товаров осуществляется контроль по кодам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности в автоматизированном режиме посредством интеграции с системой контроля и управления рисками (СКУР).

Разработан и утвержден Стандарт и Регламент государственной услуги «Включение объектов авторских и смежных прав, товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности».

Дополнительно Департаментами таможенного контроля на основании указания Комитета государственных доходов МФ РК совместно с территориальными органами юстиции, внутренних дел и финансовой полиции разработаны Планы мероприятий, направленных на выявление фактов незаконного ввоза контрафактной продукции, в том числе по обмену информацией о товарах, в отношении которых возбуждаются уголовные дела о контрабанде, в целях привлечения к ответственности за незаконное использование объектов интеллектуальной собственности (ввоз контрафактной продукции).

Комитетом государственных доходов МФ РК проводятся семинары на тему «Таможенные меры по защите прав интеллектуальной собственности» с участием сотрудников территориальных таможенных органов, представителей таможенных служб других стран, представителей Европейской сети правообладателей по борьбе с контрафактом, экспертов Департамента по правам интеллектуальной собственности МЮ РК, представителей иностранных компаний – правообладателей товарных знаков, на которых рассматриваются вопросы практического применения мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности таможенными органами.

Сотрудники таможенных органов РК на базе Учебного центра филиала РГКП «Национальный институт интеллектуальной собственности» КПИС МЮ РК принимают участие в обучающих семинарах на тему «Правовая охрана объектов интеллектуальной собственности и защита прав владельцев интеллектуальной собственности».

По инициативе Патентного ведомства США совместно с Посольством США в Республике Казахстан в сентябре текущего года на базе учебно-методического центра КГД МФ РК планируется проведение семинара «Защита прав интеллектуальной собственности таможенными органами».

Справка «Къ»

По состоянию на 01.10.2015 г. в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности включено 345 товарных знаков (96 правообладателей) по 1 335 наименованиям товаров.

Импорт импорту рознь

Пошлины

Правила определения страны происхождения товаров представляют собой установленную систему определенных критериев, согласно которым устанавливается, где был произведен товар, то есть страна его происхождения. Таможенные пошлины и ограничения в некоторых случаях зависят именно от источника импорта.

Светлана АБДЫКЕРОВА, главный эксперт Комитета государственных доходов МФ РК

На одинаковые товары могут быть разные пошлины

Правила происхождения являются важной частью торговых правил из-за дискриминирующей практики между экспортирующими странами: квотирование, преференциальные ставки таможенных пошлин, антидемпинговые действия и др. Кроме всего прочего, правила происхождения товаров используются как для статистических целей, так и для использования в маркировке товаров. Все это усложняется вследствие глобализации и возможности переработки и производства товаров в разных странах, до их поступления к конечному потребителю.

Существуют различные практики применения правил происхождения товаров. Наряду с тем, что требования о достаточной обработке/переработке товара универсально признаны, некоторые страны применяют требования по изменению тарифной классификации товаров, другие – адвалорный критерий, третьи – критерий производства.

Регулирование в рамках ВТО

Соглашение по правилам происхождения товаров (далее – Соглашение ВТО по правилам происхождения) является основополагающим в области установления правил определения происхождения товаров в рамках ВТО.

Соглашение ВТО по правилам происхождения требует от членов ВТО, чтобы их правила происхождения были прозрачными, не оказывали ограничивающего, искажающего, разрушительного эффекта на международную торговлю. Данные правила должны применяться последовательным, однообразным, целесообразным и беспристрастным образом. Помимо этого, правила происхождения товаров должны быть основаны на «позитивном стандарте», то есть они должны утверждать, что предоставляет происхождение товаров.

В долгосрочной перспективе Соглашение ВТО по правилам происхождения нацелено на создание общих (гармонизированных) правил происхождения товаров для всех членов ВТО. В результате единые правила происхождения должны быть применены в любых обстоятельствах, за исключением преференциальной торговли. Тем не менее, работа в этом направлении движется медленными темпами, и на сегодняшний день членам ВТО не удается прийти к всеобщему согласию по данному вопросу.

Необходимо отметить, что положение, разрешающее применение таможенных пошлин по двойной ставке РНБ к импорту товаров неизвестного происхождения, Казахстаном было отменено в соответствии с Законом №211-III «О внесении изменений в Таможенный кодекс Республики Казахстан» от 8 января 2007 года. Следовательно, к такому импорту применяется обычная ставка РНБ. В соответствии с нормами Договора о ЕАЭС и Протоколом о тарифных преференциях, Казахстан применяет единую систему тарифных преференций ЕАЭС для развивающихся и наименее развитых стран (далее – система ЕСП ЕАЭС). Перечни развивающихся и наименее развитых стран – пользователей системы ЕСП ЕАЭС, а также перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся стран и наименее развитых стран, подпадающих под действие системы ЕСП ЕАЭС, утверждены Решением Межгосударственного совета ЕАЭС №18 и приняты Решением Комиссии ТС №130 «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» от 27 ноября 2009 года (далее – Решение Комиссии ТС №130).

Согласно системе ЕСП ЕАЭС, ввозные таможенные пошлины, применяемые к товарам, происходящим из развивающихся стран – пользователей ЕСП, установлены на уровне 75% от ставки таможенной пошлины РНБ, а для товаров, происходящих из наименее развитых стран, – на уровне 0%.

Тарифные преференции на товары, происходящие из развивающихся и наименее развитых стран, подпадающих под действие ЕСП ЕАЭС, будут предоставляться, если товары были приобретены в этой стране у резидента данной страны. Такие товары должны быть доставлены напрямую либо транзитом через третьи страны на территорию ЕАЭС, без помещения данных товаров в свободное обращение в этих третьих странах в случае транзита.

> Национальная палата предпринимателей Казахстана «Атамекен» является уполномоченным органом по оформлению, удостоверению и выдаче сертификатов о происхождении вывозимых и реэкспортируемых товаров из Республики Казахстан

С момента вступления Казахстана в ВТО система ЕСП для развивающихся и наименее развитых стран будет применяться в соответствии с релевантными положениями ВТО.

Положениями Таможенного кодекса Таможенного союза и национальным таможенным законодательством предусмотрено предоставление по запросу участников ВЭД предварительных решений по стране происхождения товаров. Принятие таможенными органами предварительных решений о стране происхождения товаров внесено в перечень государственных услуг, утвержденных постановлением Правительства Республики Казахстан от 18 сентября 2013 года №983 «Об утверждении реестра государственных услуг». Данная норма соответствует положениям Соглашения по Правилам происхождения товаров ВТО (пункт h) статьи 2).

Национальная палата предпринимателей Казахстана «Атамекен» является уполномоченным органом по оформлению, удостоверению и выдаче сертификатов о происхождении вывозимых и реэкспортируемых товаров из Республики Казахстан.

Регулирование в рамках Евразийского экономического союза

Со вступлением в силу Договора о Евразийском экономическом союзе компетенция по установлению правил страны происхождения ввозимых товаров была передана в наднациональный уровень. Так, в соответствии со статьей 37 Договора о ЕАЭС, применяются единые правила определения происхождения товаров, ввозимых на таможенную территорию союза.

При этом, согласно статье 102 Договора о ЕАЭС до вступления в силу решения Комиссии, устанавливающего правила определения происхождения товаров, предусмотренные статьей 37, применяется Соглашение о единых правилах определения страны происхождения товаров от 25 января 2008 года и Соглашение о правилах определения происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран от 25 января 2008 года.

Таким образом, на сегодняшний день в отношении товаров, ввозимых из третьих стран (за исключением преференциальных правил), необходимо руководствоваться двумя вышеперечисленными Соглашениями. Правила происхождения товаров, происходящих из СНГ (за исключением Туркменистана и Узбекистана), устанавливаются Соглашением о правилах определения страны происхождения товаров в СНГ от 20 ноября 2009 года и Правилами определения страны происхождения товаров от 24 сентября 1993 года в отношении Узбекистана и Туркменистана. В отношении Грузии применяются Правила определения страны происхождения товаров, утвержденные Решением Совета глав правительств СНГ от 30 ноября 2000 года. С Республикой Сербия, в соответствии с Соглашением о свободной торговле между Правительством Казахстана и Правительством Сербии, происхождение товаров определяется на основе Протокола, который является неотъемлемой частью Соглашения.

> Положение, разрешающее применение таможенных пошлин по двойной ставке РНБ к импорту товаров неизвестного происхождения, Казахстаном было отменено

В Мангистауской области программа ДКБ 2020 доказала свою эффективность

По информации отдела анализа и мониторинга отраслевых программ со дня открытия дверей палаты предпринимателей Мангистауской области наблюдается активность со стороны предпринимателей с вопросами, касающимися условий и требований участия в реализующейся программе «Дорожная карта бизнеса 2020».

С начала реализации программы сумма, выделяемая из республиканского бюджета, возросла в 4,6 раза и на 2014 год уже составляла 1816,6 млн тенге. За 2014 год на заседаниях Регионального совета одобрено 58 проектов на сумму 5445,5 млн тенге, а количество субъектов МСБ, охваченных государственной поддержкой, составило 42.

Просубсидировано 34 проекта, инструментом гарантирования воспользовалось 14 проектов, семь проектов по подведению инфраструктуры и три предпринимателя получили безвозмездный грант для открытия своего бизнеса.

Как показал анализ, в отраслевом разрезе значительная часть предпринимателей заняты либо создали новое производство в сфере промышленности – 46%, транспорт и складирование – 19%, образование – 14%, ремонт автомобилей и деятельность в области здравоохранения – 8% и деятельность в области спорта и развлечений – 5%.

47,1% предпринимателей использовали кредиты для приобретения основных средств (оборудования, транспорта, недвижимости), 26,5% – для создания нового производства, 20,6% – для расширения действующего бизнеса и еще 2,9% на модернизацию производства. Здесь необходимо отметить, что целевое назначение наибольшего количества одобренных проектов направлено на пополнение оборотных средств, а не на создание нового производства.

За прошедший год активное участие в программе приняли предприниматели города Актау (35 проекта), Мангистауского и Мунайлинского районов (семь проектов). Для выявления мнения предпринимателей и определения уровня эффективности программы Региональной палатой был проведен опрос среди участников программы.

По мнению предпринимателей, для улучшения условий и совершенствования программы необходимо: увеличить средства, выделяемые на прямую финансовую поддержку (субсидии); продлить сроки субсидирования; чаще проводить бесплатные обучающие семинары по государственным программам; расширить перечень приоритетных направлений и т. д.

Как отмечает директор Мангистауского областного филиала «Фонд развития предпринимательства «Даму» **Берик Нургалиев**, в рамках реализации Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» по Мангистауской области в 2015 году было подписано 136 договоров субсидии на общую сумму финансирования 43,89 млрд тенге и 28 проектов гарантирования на сумму 875,6 млн тенге.

Первым объектом, который посетили журналисты, стал детский развлекательный центр в селе Акшукур. Инициатором данного бизнес-проекта стала начинающий предприниматель **Кунсулу Худайбергенова**, получившая государственную поддержку в виде субсидирования процентной ставки и гарантирования. В нашей газете освещалось подписание трехстороннего договора гарантии между предпринимателем Кунсулу Худайбергеновой, дочерним банком АО «Сбербанк России» и региональным филиалом АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по Мангистауской области.

Центры поддержки предпринимательства (ЦПП) НПП РК «Атамекен» помогли 1800 предпринимателям

С начала года консультантами ЦПП Мангистауской области оказано 3000 услуг 1800 клиентам, из которых около 1500 – физические лица и население с предпринимательской инициативой. Остальная часть обратившихся – это крестьянские хозяйства, индивидуальные предприниматели и различные компании.

Как отмечает заместитель директора по социальным вопросам Палаты предпринимателей Мангистауской области **Гульжан Каламкали**, во всех районных центрах области и в городе Жанаозен функционируют центры поддержки предпринимателей. Консультанты ЦПП оказывают услуги по информированию предпринимателей и населения с предпринимательской инициативой о государственных программах поддержки бизнеса – «Дорожная карта бизнеса 2020», «Дорожная карта занятости 2020», «Агробизнес 2020», «Экспортер 2020», «Производительность 2020».

В консультации входят вопросы открытия, закрытия и ведения бизнеса. Эксперты ЦПП проводят разъяснения условий работы различных финансовых институтов, оказывают помощь в процессе оформления документов. Также проводится сопровождение проектов: сотрудники ЦПП оказывают практическую помощь в сборе необходимых документов для участия в государственных программах поддержки бизнеса.

«При поддержке сотрудников ЦПП, проекты 40 предпринимателей получили одобрение на различные виды государственной поддержки бизнеса», – отмечает Гульжан Мухиткызы.

В каждом районе ЦПП проводится сбор заявок на участие в обучающих семинарах по проектам «Бизнес-советник» и «Бизнес-рост» по месту жительства сельских предпринимателей.

Срок рассмотрения проектов сократился до трех дней

Теперь проекты предпринимателей банки станут рассматривать в течение трех рабочих дней, а заявки на кредит будут готовить менеджеры ЦОП.

В Мангистауской области филиалы 14-ти банков второго уровня и центр обслуживания предпринимателей при Региональной палате предпринимателей пришли к единому соглашению о взаимном сотрудничестве, направленном на поддержку предпринимательства.

На площадке РПП меморандумы о сотрудничестве подписали филиалы трех банков – «Цеснабанк», «Астана-финанс» и Delta Bank. Остальные 11 БВУ подпишут соглашение на следующей неделе, это Fortebank, «Банк ВТБ», Halyk Bank, «Банк ЦентрКредит», «АТФБанк», «Нурбанк», «Альфа банк», «Казкоммерцбанк», «Сбербанк», AsiaCredit Bank, «Евразийский банк» и RBK Bank.

Стороны договорились, что менеджеры ЦОП будут готовить необходимый пакет документов для получения предпринимателями кредита в банках. Это и бизнес-планы, финансовые отчеты, юридические документы и другие. Далее полный пакет документов в электронной форме направят в 14 филиалов банков и три финансовых института «КазАгро» единовременно.

Директор ЦОП **Олжас Каржаубаев** отмечает: «В свою очередь банки в течение трех рабочих дней будут рассматривать проекты и оповещать о наиболее привлекательных консультантов ЦОП. Данный механизм позволит ускорить процесс финансирования и сэкономить время бизнесменов. Это новшество, такой механизм проработан только в нашем ЦОПе. Таким образом, предприниматели получают мощную поддержку со стороны РПП. Также взаимопомощь предполагает комплекс мер, направленных на повышение доступности информации и продвижения государственных программ по поддержке субъектов МСБ. У предпринимателей появится возможность получать подробную информацию по правильному структурированию предполагаемого финансирования, учитывающему специфику бизнеса, по вопросам налогообложения, с учетом организационно-правовой формы предприятия, по условиям оказания мер господдержки субъектов МСБ. Также бизнесмены будут проинформированы о программах, реализуемых государством совместно с банками второго уровня, об услугах, оказываемых банком, с возможностью предложения наиболее оптимальных условий, максимально учитывающих возможности и интересы предпринимателя.

Как отметил директор Палаты предпринимателей Мангистауской области **Жанбырбай Доспаев**, задачей палаты является содействие созданию благоприятных правовых, экономических и социальных условий для реализации предпринимательской инициативы.

«Уверен, наше сотрудничество позволит осуществить совместные мероприятия для увеличения числа успешных предпринимателей, поддержки малого и среднего бизнеса, а также снижения административных барьеров», – сказал он.

Стоит отметить, что только за последние два месяца при сопровождении консультантов ЦОП банками второго уровня профинансировано 48 бизнес-проектов на общую сумму 2,2 млрд тенге.

Реализация ДКБ 2020 в 2015 году

Исполняющая обязанности руководителя управления экономики и бюджетного планирования Мангистауской области **Светлана Нарешова** отмечает: «Положительная динамика сохраняется в развитии малого и среднего бизнеса в Мангистауской области. Показатели свидетельствуют о том, что темпы у нас не снижаются. Люди охотно идут на открытие собственного бизнеса и микрокредитование. Количество действующих субъектов в сфере малого и среднего предпринимательства на 1 июня 2015 года составило 46,5 тыс. единиц, рост по сравнению с соответствующим периодом 2014 года составил 8,4%»

По ее словам, количество занятых в малом и среднем бизнесе области увеличилось на 8,8% до 95,6 тыс. человек. Объемы продукции, выпущенные субъектами МСБ, увеличились на 12%.

«Экономически активная часть населения в малом и среднем бизнесе увеличилась на 5,2%. В рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» за пять месяцев текущего года одобрено 10 проектов на сумму 1,8 млрд тенге. За январь-май выдано 86 микрокредитов населению на сумму 208,4 млн тенге. Для сравнения, в 2014 году за этот же период было выдано 70 микрокредитов на 261,2 млн тенге», – также отметила Светлана Нарешова.

В государственный бюджет (без учета Нацфонда) за январь-май 2015 года поступило 118,5 млрд тенге налогов и других обязательных платежей, в том числе поступления в местный бюджет увеличились на 10,5% до 47,5 млрд тенге.

ДКБ 2020 – создано 16 тысяч рабочих мест

В рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в г. Приозерске заработало предприятие, у которого нет аналогов в Казахстане.

По данным областного управления предпринимательства, в результате реализации программы ДКБ на предприятиях Карагандинской области сохранено 47,3 тыс. имеющихся и создано порядка 16 тыс. новых рабочих мест. В доход бюджета от предпринимателей поступило 13,9 млрд тенге налоговых платежей, в том числе в 2015 году – 4,1 млрд тенге. На 13,7% увеличилось количество действующих субъектов малого и среднего бизнеса, достигнув более 92 тысяч единиц, на 3,8% увеличилась численность занятых в них, составив свыше 207 тысяч человек. Объем производимой ими продукции превысил 118 млрд тенге.

Первый контракт на 1,5 млн тенге

Молодой предприниматель из г. Приозерска **Азамат Чалгымбаев**, получив консультационную помощь Палаты предпринимателей «Атамекен», своими силами запустил производство. В 25 лет Азамат работал в горнорудной компании ТОО «Ер-Тай», но мечтал о собственном бизнесе. В тот момент в городе проходил конкурс бизнес-идей и Азамат решил принять в нем участие.

Однако победить ему не удалось. Причиной, по его собственному признанию, стал «сырой» бизнес-план от производителя оборудования по выпуску газобетонных блоков, но предприниматель не сдался. Он обратился в филиал палаты предпринимателей, где получил полную консультационную помощь, а также ему помогли доработать презентационный материал под местное сырье, поставщиков и цены, разработать маркетинговую стратегию. Дополнительно Азамат обучился в г. Алматы, участвовал в форуме, прошел мастер-классы известных бизнес-тренеров.

И вот весной текущего года он снова принял участие в конкурсе бизнес-идей Ассоциации молодых предпринимателей. Все бы хорошо, но банк, который должен был предоставить грант на старт бизнеса, очень долго рассматривал заявку. Предприниматель решил рискнуть и начать производство собственными средствами. Азамат договорился о поставке оборудования для своего зарегистрированного ТОО «Азамат-2050». За два месяца отработал технологию и в конце июня заключил свой первый контракт на 1,5 млн тенге.

Более того, Азамат усовершенствовал технологию производства и дополнил ее, придумав свою технологию изготовления декоративной плитки из стекла с выпуклым рисунком, аналогов которой в Казахстане пока нет. Декоративную плитку из стекла с выпуклым рисунком в Казахстан доставляют из Италии, по цене от 14 до 45 тыс. тенге. Стоимость же продукции ТОО «Азамат-2050» от 3500 до 12000 тенге – разница существенная.

Азамат планирует участвовать в конкурсе стартап-проектов Startup «Bolashak», объявленном фондом «Даму». Победитель конкурса сможет получить в качестве гранта от трех до семи млн тенге.

Сейчас на производстве у предпринимателя только один работник – он сам, но в планах набрать штат от шести до 12 человек. Этот маленький пример еще раз доказывает простую истину – победителями не рождаются – победителями становятся.

136 проектов на 11,5 млрд тенге по Карагандинской области

Руководитель областного управления предпринимательства **Татьяна Аблаева** отмечает: «Всего региональным координационным советом по ГПИИР с момента реализации программы одобрено 756 проектов на общую сумму 97,4 млрд тенге, в том числе за семь месяцев 2015 года – 136 проектов на сумму 11,5 млрд тенге, из них 37 проектов на 1,6 млрд тенге – бизнес-инициативы предпринимателей моногородов».

В частности, на субсидирование вознаграждения по кредиту одобрено 523 проекта на сумму кредитов 86,5 млрд тенге и по частичному гарантированию кредитов – 87 проектов на общую сумму гарантий 2,7 млрд тенге. Одобрено подведение недостающей инфраструктуры к 57 проектам на сумму 7,9 млрд тенге. По грантовому финансированию выдано 89 грантов на сумму 239 млн тенге.

По словам руководителя управления предпринимательства, в 2014 году число обращений предпринимателей за получением поддержки проектов по ДКБ возросло в шесть раз по сравнению с 2010 годом. «В этом году сохраняется положительная динамика участия предпринимателей в программе. За семь месяцев 2015 года поддержано на 32% проектов больше, чем за аналогичный период прошлого года», – добавила Т. Аблаева. По ее мнению, это результат постоянной разъяснительной работы.

В разрезе отраслей больше всего поддержанных проектов (41,5% от общего количества) реализуется в обрабатывающей промышленности. На втором месте сектор транспорта – 21,5%. На услуги по ремонту автотранспорта и торговлю приходится 8,9%. Нефинансовая поддержка в рамках программы с 2014 г. осуществляется единым оператором – Региональной палатой предпринимателей.

Также в рамках программы ДКБ 2020 по Карагандинской области было рассмотрено 14 проектов, по одному проекту для включения в Карту индустриализации и для реализации на территории специальной экономической зоны. Проекты реализуются в сферах производства металлоизделий, АПК, грузовых перевозок и техобслуживания транспорта, строительства, организации досуга и развлечений, производства хлебобулочных изделий. Эффектом от реализации заявленных проектов станет сохранение более 600 имеющихся и создание 153 новых рабочих мест. При этом на один тенге субсидий, вложенных в поддержку предпринимательства, придется по семь тенге налоговых поступлений в бюджет.

По первому направлению «Поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов» в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» совет одобрил пять проектов в моногородах и три проекта в сельских районах области.

Так, из сельских регионов получили поддержку ТОО «Агрофирма «Курма» с проектами «Приобретение оборудования для птичников» и «Приобретение биогазовой установки» и ТОО «ПКФ Медео» с проектом «Модернизация свинофермы».

В настоящее время производственная мощность ТОО «Агрофирма «Курма» Абайского района составляет 11 млн яиц в год, численность работников – 143 человека. Приобретение нового оборудования позволит повысить качество и увеличить объем продукции почти на пять млн штук яиц в год, при этом будет создано дополнительно 50 новых рабочих мест. Приобретение новой биогазовой установки позволит сделать производство безотходным и решить проблему экологической утилизации отходов, снизить затраты на отопление и электроэнергию.

Модернизация свинофермы в селе Доскей Бухар-Жырауского района обеспечит ТОО «ПКФ Медео» рост поголовья с 12400 до 13500 голов скота. При этом планируется снизить себестоимость в среднем на 10%, что в конечном итоге приведет к росту объема выпускаемой продукции примерно на 20%, а также окажет благоприятное влияние на внутренний рынок сельскохозяйственной продукции, так как удовлетворит спрос на качественное мясо свинины.

В целом, с начала реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020» в Карагандинской области поддержали 678 проектов на общую сумму 91,5 млрд тенге, что позволило сохранить почти 44 тысячи имеющихся и создать более 14,5 тысячи новых рабочих мест, отметили в пресс-службе акимата Карагандинской области.

В заключение отметим, что **Нурсултан Назарбаев** в своем послании обозначил семь приоритетных направлений предстоящей работы. Первое из них связано с развитием транспортно-логистической инфраструктуры, которое будет осуществляться по принципу хабов, то есть узловых сетей. В связи с этим перед регионами поставлена задача – реализовать основные автодорожные проекты. Так, в Карагандинской области одним из самых масштабных проектов дорожной отрасли стала реконструкция участка международного коридора Центр – Юг. В частности, по территории региона проходит участок автомобильной дороги протяженностью 653 км, а в ближайшие годы в рамках подготовки к «ЭКСПО-2017» будет сдан в эксплуатацию участок трассы Астана – Темиртау. Другим важным проектом стала реконструкция дорожного участка Караганда – Жезказган общей протяженностью почти 100 км.

Число услуг, оказанных бизнесменам, увеличено вдвое

Палата предпринимателей Кызылординской области за пять месяцев текущего года оказала 8071 услугу 4359 предпринимателям. Кызылординские консультанты разработали 126 бизнес-планов на 2,7 млрд тенге.

Программа ДКБ 2020 поднимает предпринимательство Кызылординской области

В начале текущего года по всех районах Кызылординской области были открыты центры поддержки предпринимательства. В результате растет число людей, пользующихся их услугами. Например, если в прошлом году были оказаны услуги 4425 предпринимателям, то всего за пять месяцев текущего года этот показатель достиг 4359, а количество оказанных услуг увеличилось вдвое.

Специалисты центра поддержки предпринимательства отмечают, что большинство посетителей интересуются льготами, предоставляемыми сельским предпринимателям в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020», а среди тех, кто занимается бизнесом, преобладает молодежь.

Один из молодых предпринимателей, получивших финансирование с помощью палаты предпринимателей – **Алишер Бакиров** из Кызылорды. Он получил кредит в рамках проекта «Даму-стартап», предназначенного для начинающих предпринимателей.

«Мои родители в последние пять лет арендовали продуктовый магазин. Я научился у них ведению торговли, и решил заняться этим бизнесом самостоятельно. В феврале я получил консультацию в палате предпринимателей, прошел обучение на курсах по программе «Бизнес-советник». После этого сотрудники палаты помогли мне разработать бизнес-план, поддержали мой проект в «Халык банке» и в Фонде поддержки предпринимательства «Даму». В итоге мой проект стоимостью 13 млн тенге был профинансирован. Теперь я открою свой продуктовый магазин», – рассказал Алишер.

Также огромным спросом пользуется услуга по подготовке бизнес-плана. С начала года консультантами центра поддержки предпринимателей разработаны 126 бизнес-планов для начинающих предпринимателей на общую сумму 2,7 млрд тенге. На сегодняшний день профинансировано 10 проектов на общую сумму 104 млн тенге, остальные находятся на стадии рассмотрения.

Одним из таких клиентов стал **Бауыржан Танатар**. Вместе с дочерью **Айданой Болатбековой** они прошли обучение на краткосрочных курсах «Бизнес-советник», а затем и «Бизнес-рост». Сюда они пришли уже с тщательно продуманной бизнес-идеей организации пассажирских перевозок.

Бауыржан Танатар уже подготовил необходимую документацию для открытия предприятия, подобрал опытных водителей, получил разработанный консультантами бизнес-план и собрал пакет документов для рассмотрения кредитной комиссии банка. Он уверен в успехе предприятия, поскольку опыт других компаний показывает, что этот вид бизнеса достаточно доходный.

Отметим, что с начала этого года 94 человека зарегистрировались как субъекты предпринимательства и открыли свой бизнес, получив консультации в центре поддержки предпринимательства.

ДКБ 2020 сохранила более семи тысяч рабочих мест

Тысячи рабочих мест удалось сохранить в Кызылординской области благодаря реализации единой казахстанской программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020».

Руководитель отдела по реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020» областного управления предпринимательства и туризма **Азамат Досжанов** отмечает: «Если быть более точными, с начала реализации в регионе программы сохранено 7046 рабочих мест, 3619 человек обеспечены новыми рабочими местами. Налоговые выплаты субъектов, участвовавших в программе, составили семь млрд тенге, 38,8% из одобренных к господдержке проектов относятся к обрабатывающей отрасли, а 18% – к пищевой промышленности».

По информации регионального филиала фонда «Даму», из республиканского бюджета на 2015 год для реализации единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» в Кызылординской области выделены 2 млрд 289 млн тенге. По направлениям развития производственной инфраструктуры выделено 1 млрд 572 млн тенге, из них на строительство систем электроснабжения индустриальной зоны «Өндіріс» в городе Кызылорда – 1531 млн тенге. Также на реконструкцию автодороги к зернохранилищу ТОО «Магжан и К», расположенному в поселке им. Наги Ильясова Сырдарьинского района региона, – 42,1 млн тенге, средства полностью освоены.

По субсидированию процентных ставок по кредитам выделено 660,1 млн тенге. С начала текущего года Региональным координационным советом одобрено 40 проектов на общую сумму 3,1 млрд тенге. По частичному гарантированию кредитов – на 45,0 млн тенге. По данному компоненту было одобрено 25 проектов, общая сумма кредита составила 607,8 млн тенге.

По грантовому финансированию – 12,0 млн тенге. На заседании регионального координационного совета, прошедшего 9 апреля текущего года, было принято решение о предоставлении грантов по два млн тенге на ведение своего бизнеса четырем предпринимателям сельской местности.

В областном управлении предпринимательства и туризма сообщили, что в регионе с начала года Региональным координационным советом одобрено для господдержки 56 проектов на общую сумму 3,8 млрд тенге, заключены договоры субсидирования по 45 проектам.

По частичному гарантированию кредита малого и среднего предпринимательства предусмотрено 110 млн тенге, из них освоено 44,6 млн тенге. На рассмотрение Конкурсной комиссии предпринимателями представлен 31 проект.

В итоге РКС по предоставлению государственных грантов одобрено семь проектов в сельской местности.

Напомним, единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020» разработана для реализации послания президента РК народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» и Общенационального плана развития Казахстана до 2020 года. Программа направлена на достижение цели посланий президента РК народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2030» и «Казахстанский путь-2050: единая цель, единые интересы, единое будущее».

Целью программы является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Задачами программы являются: поддержка новых бизнес-инициатив, оздоровление предпринимательского сектора, снижение валютных рисков, усиление предпринимательского потенциала.

Оператором компонента «Сервисная поддержка действующего бизнеса» программы «Дорожная карта бизнеса 2020» является Палата предпринимателей Кызылординской области.

ЦПП – бесплатная помощь предпринимателям

В ЦПП можно получить следующие услуги: сопровождение проектов, консультации по госпрограммам поддержки бизнеса, консультации по разрешительным документам, юридическое сопровождение.

Также здесь окажут поддержку при подготовке к участию в тендерах, при работе с таможенными органами, при получении сертификатов происхождения товара. Предприниматели обращаются сюда еще и за бухгалтерскими услугами, консультированием и полным сопровождением по внедрению систем менеджмента.

Услуги в сфере обслуживания информационных технологий, работа с банками и госорганами, обучение предпринимателей также входят в сферу деятельности ЦПП.

Все услуги для предприятий малого и среднего бизнеса в ЦПП оказывают бесплатно.

Одна из самых популярных услуг у клиентов – составление бизнес-плана.

Также многие клиенты хотят получить субсидирование своего кредита, которое доступно в рамках госпрограммы «Дорожная карта бизнеса 2020».

Многие сотрудники ЦПП – сами практикующие предприниматели. Потому они знают, где лежат подводные камни, мешающие ведению бизнеса в Казахстане. Таким консультантам легче помочь клиентам. Среди бизнесменов хорошо работает «сарафанное радио»: получив качественную и бесплатную помощь в ЦПП, они рассказывают о поддержке предпринимателей со стороны НПП своим коллегам и знакомым.

Конец «голодной» эпопеи

Игра Дженнифер Лоуренс стала единственным, ради чего стоило посмотреть этот фильм

Кино

На казахстанские экраны вышел фильм, который стал одной из самых ожидаемых премьер года – завершающая часть франшизы «Голодные игры» с длинным названием «Голодные игры: Сойка-пересмешница. Часть II». Однако получилась ли концовка столь грандиозной, и оправдался ли распил одного фильма на два?

Елена ШТРИТЕР

Последний фильм о девушке с луком начинается ровно с того момента, где закончился предыдущий: государство Панем охвачено пламенем восстания, бунтовщики подступают к Капитолию, где засел президент Сноу **(Дональд Сазерленд)**. Для соратников «Огненная Китнисс» – это новая Жанна д'Арк, объединившая все дистрикты (тут зрителю обязательно понадобится знание всей франшизы). А сама Китнисс **(Дженнифер Лоуренс)** в это время мучительно выбирает между другом детства Гейлом Хоторном **(Лиам Хемсворт)** и партнером по шоу Питом Мелларком **(Джош Хатчерсон)**.

Разделять последнюю часть повествования на два фильма – прием, который в Голливуде в последнее время стали использовать все чаще. В принципе это и понятно: в мире сиквелов, триквелов, приквелов и прочих ремейков (сказывается отсутствие свежих идей) просто так расставаться с успешным проектом по меньшей мере не резонно. С экономической точки зрения.

И как обычно, взяв хороший старт, к окончанию такие проекты обычно доползают. Впрочем, как бы там ни было, а зритель ругается, возмущается, но в кино идет. Во-первых, есть надежда, что все-таки вдруг именно на этот раз случится чудо, а, во-вторых, интересно узнать, чем же это все закончится.

То же самое сейчас происходит и с экранизацией трилогии **Сьюзен Коллинз**. Первый фильм, снятый **Гэри Россом** в 2012 году, был именно тем, чего от него ожидали – молодежной антиутопией со всеми причитающимися жанру атрибутами: постапокалиптический мир, жестокий диктатор, ситуация, когда героям придется проявить все мужество и сообразительность, и главная героиня, которая не хочет подчиняться системе. В общем, экшн, основанный на популярном чтиве. В итоге фильм Росса, собравший в прокате почти $700 млн (при бюджете $78 млн) был просто обречен на продолжение, за которое взялся талантливый ремесленник от кино **Френсис Лоуренс.**

В принципе, второй фильм франшизы («И вспыхнет пламя», 2013 год) получился не хуже первого (сборы составили около $860 млн. при бюджете в $130 млн.). Разумеется, в выходе третьей части никто не сомневался. Правда, в 2014 году выяснилось, что третья часть («Сойка-пересмешница») предстанет перед зрителем в двух частях с интервалом в год.

И вот тут история забуксовала. Первая часть «Сойки» многих разочаровала. Причем проблема заключалась не в произведении Коллинз, а именно в нарезке монолитного романа на две длинных экранизации. По сути, первая часть дилогии стала бесконечным прологом, настраивающим освободительницу Китнисс на решительные действия. Впрочем, фильм все же собрал в прокате $755 млн. (при бюджете в $125 млн.). Фанаты жаловались на затянутые диалоги и практически полное отсутствие динамики, но фильм смотрели, дабы не пропустить чего-то важного в повествовании перед окончательным финалом, который должен был стать просто феерическим.

Да, от второй части «Сойки-пересмешницы» все ожидали полной реабилитации – Китнисс должна, наконец, покинуть уютный бункер и начать величайшую схватку всей жизни, выйдя на поле брани, как и положено героине молодежного экшна, которая не разбирается в политических интригах, зато отлично выглядит с луком наперевес и очень метко стреляет.

Но не сложилось. На протяжении большей части экранного времени герои продолжают рефлексировать, разговаривать и разбираться в собственных «тройственных» отношениях. Это отнюдь не значит, что в фильме нет зрелищ. Есть. Есть драйвовые боевые эпизоды. Есть масштабные сцены разрушений. Однако экшн тут не является основополагающим элементом. Напротив, создатели изо всех сил налегают на драму, не жалея ни героев, ни зрителя. Сага о подростках, убивающих друг друга в реалити-шоу, и превратилась в злободневное повествование об ужасах гражданской войны.

В принципе, в фильме поднимаются острые социальные вопросы, но уместны ли они в молодежной антиутопии, которая лежала в основе истории…

Посему отдельное спасибо хочется сказать актерам, которые в рамках выданного сценария поработали просто отлично. Исполнительнице роли Китнисс Дженнифер Лоуренс, как всегда, хочется сказать «Верю!». Лиам Хемсворт все также готов подставить своей возлюбленной (а порой и сопернику, что, согласитесь, благородно) крепкое мужское плечо.

Не менее впечатляющ и Джош Хатчерсон в роли Пита. В прошлой серии его герой под впечатлением от пыток, гипноза и наркотиков, пытался убить Китнисс. В новом фильме он, конечно, оправился от потрясений, но некогда цветущий юноша превратился в надломленного и – чего уж тут! – жалкого мужчину с любовью в сердце и тараканами в голове. Этот образ удался Хатчерсону не меньше, чем милый, храбрый и немного наивный Пит из первой части.

Присоединившаяся к франшизе только в предыдущей ленте **Джулианна Мур** тоже неплохо чувствует себя на экране. Вкрадчивый Дональд Сазерленд запомнится как один из самых обаятельных диктаторов (честно говоря, временами невольно начинаешь «болеть» за него).

Немного странно и грустно видеть на экране **Филипа Сеймура Хоффмана**. Вернее, спецэффекты, его заменяющие…

Но как бы там ни было, «Голодные игры: Сойка-Пересмешница. Часть II» – долгожданное и красочное завершение франшизы. И надо сказать, что посмотреть фильм все же стоит. Хотя бы ради того, чтобы увидеть финал этой уже грустной истории, а заодно порадоваться, что «голодная» эпопея наконец-то закончилась.

Банковское искусство

Выставка

В Алматы открылась выставка европейского концептуального искусства, на которой представлены работы чешской художницы Вероники Кубиковой. В экспозицию вошли работы художницы из трех циклов: «В Городе», «Вдохновение архитектурой» и «Онлайн».

Елена ШТРИТЕР

Вероника довольно долго работала в банковской сфере в Париже, Праге и Минске, но поскольку работа в банке отнимала практически все свободное время, она решила оставить ее и полностью посвятить себя искусству. «Я экономист по образованию, и у меня все должно быть четко и по порядку. Поэтому, наверное, я не смешиваю цвета, использую простые линии и ровные геометрические формы», – рассказала она.

Вероника Кубикова «обновила» пирамиду Маслоу

Цикл «В городе» – это своеобразное послание, призывающее обратить внимание на «серое настроение» людей, проживающих в серых безликих домах…

Картины «Вдохновение архитектурой» тоже посвящены городу, однако у них нет миссии передать какое-либо послание. В них, как это и понятно из названия серии, художница просто выразила свое восхищение тем или иным городом.

В цикл «Онлайн», отображающий мир современных технологий и коммуникаций, вошла картина, написанная Вероникой в Астане. На ней изображен Юго-Восточный квартал центральной Астаны между проспектами Тауелсыздык и Абылайхан. «Эта работа была очень сложной, – поделилась Вероника. – Сложность заключалась в точном перенесении карты города на холст».

«Астана» в представлении художницы похожа на электронную плату, где электроны-автомобили передвигаются по линиям между электронными компонентами.

О зависимости от мобильных устройств рассказывает и инсталляция «Современная иерархия потребностей подростка», которая показывает метаморфозу пирамиды потребностей Маслоу. Теперь среди базовых потребностей не физиологические потребности, а подключение к Интернету и электричество.

Впрочем, художница не настаивает на истинности собственного видения своих картин. Более того, ее очень интересует, какие ассоциации они вызовут у зрителя.

И надо сказать, что в целом, несмотря на несколько мрачные месседжи, выставка получилась просто невероятно теплая, яркая и атмосферная.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

Вопрос о том, где и как провести выходные, как правило, возникает ближе к самим выходным, когда времени на организацию культурного досуга практически не осталось. С нашей подборкой сделать это будет намного проще.

Мероприятия в Алматы

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 – течении, послужившим началом авангардного искусства XX века.

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

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

Паоло Пиби 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 мираж, поглощающий зрителя, выводящий его в пространство вне времени. Вторая – нарочитая высокая цитатность представленных работ: какие-то угадываются легко, какие-то 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 пиетета до тонкой иронии.

Место: Esentai Gallery.

Художественная выставка «Бенарес», до 4 декабря.

20 ноября в 19:00 в Музее казахских народных музыкальных инструментов состоялось открытие художественной выставки творческого проекта Ramamurty – «Бенарес». Художником и автором проекта выступает **Айгерим Джуматаева**.

«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», – рассказывает автор проекта.

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

Концерт Айданы Карашевой и Юрия Таштамирова, 29 ноября в 18:30.

Инструментальный ансамбль «А – duo» представляет новую программу «По пути к романтизму». Впервые в Казахстане звучит исторический инструмент начала 19 века – бассетгорн. Солисты – лауреаты международных конкурсов Айдана Карашева (арфа), Юрий Таштамиров (бассетгорн).

В программе прозвучат произведения Шуберта, Глинки, Мендельсона, Бокса, Джампьери, Бирхальтера, Меццакапо, Гильмана.

Место : Филармония им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35.

Мероприятия в Астане

Ирландское шоу CELTIC RHYTHM, 27 ноября в 19:00.

Два часа феерии танца и музыки, наполненных богатством ирландских талантов. Используя новые формы искусства танца и музыки, шоу мастерски объединяет современность и античность. Сочетая традиционность и новейшие технические достижения, тысячелетняя история оживает в свете самых смелых представлений о сценических шоу наших дней.

Место: Концертный зал «Казахстан».

Вечер поэзии: Двуликий И. Бродский, или Высокомерный талант, 29 ноября в 16:00.

Инициативная группа Pro books приглашает на вечер поэзии, посвященный творчеству И. Бродского.

У поклонников поэзии появится великолепная возможность ознакомиться с творчеством одного из титанов мировой поэзии. Почитатели И. Бродского еще раз услышат свои любимые стихи, и может, даже увидят его другими глазами.

Место: Eagilik – Books & Coffee, ул. Кенесары, 61/1.

Красота технологий

Мечтали ли вы когда-нибудь о том, чтобы стать героем своих любимых фильмов? С новым SUHD TV от Samsung это вполне возможно.

Современное телевидение – это настоящий волшебник, способный перенести вас в пучины океана или просторы космоса, однако эффект присутствия, возникающий при просмотре нового SUHD телевизора Samsung с изогнутым экраном, просто поразительный. Невероятно яркая, реалистичная картинка в формате 4K делает просмотр фильмов и ТВ передач особенно интересными.

Такая «живая», сочная картинка стала возможной благодаря целому набору инновационных технологий, разработанных Samsung и реализованных в новом SUHD TV, чье разрешение в 4 раза выше по сравнению с обычным Full HD разрешением, а на экране отчетливо видны даже мельчайшие детали изображения.

В первую очередь, речь идет о действительно революционной технологии Nano Crystal, создающей на экране насыщенную цветовую палитру. При этом диапазон оттенков очень широкий. К примеру, даже такие привычные цвета, как белый и черный, настолько чистые и глубокие, что сами по себе вызывают приятное удивление, не говоря уже о ситуациях, когда на экране отображается все буйство красок.

Этот результат достигается путем особого алгоритма обработки изображения, за который в телевизоре отвечает процессор Suhd Remastering Engine. Получив видеосигнал, он осуществляет анализ и обработку исходного видеосигнала так, чтобы на экране картинка была максимального качества. Иными словами, даже если исходный видеосигнал будет иметь не слишком высокое разрешение, благодаря процессору изображения SUHD Remastering Engine отображаемый на экране видеоконтент станет намного качественней.

Помимо яркости изображение на SUHD TV имеет и высокую контрастность, обеспечиваемую технологией интеллектуальной подсветки Peak Illuminator. Эта функция обеспечивает автоматическое понижение уровня подсветки в темных участках экрана, и наоборот, усиление подсветки в его светлых частях, что в итоге и позволяет добиться более контрастного и реалистичного изображения.

Приятному просмотру способствует не только начинка SUHD, но и его физические параметры. Поскольку экран SUHD имеет изогнутую форму, идеально соответствующую углу зрения человеческого глаза, картинка на экране телевизора воспринимается лучше, более полно и объемно. Этот эффект настолько силен, что у зрителя создается ощущение, будто он находится в самом центре событий.

Впрочем, на этом сюрпризы не заканчиваются. Благодаря мощному мультиядерному процессору и собственной операционной системе Tizen «умный» интерфейс Smart Hub в SUHD приобрел еще более широкие возможности. Разнообразный видеоконтент, удобный доступ к новостным ресурсам, спортивным и развлекательным порталам – традиционные фишки Smart Hub на новой операционной системе работают легко и быстро. При этом код операционной системы открыт для сторонних разработчиков, а значит, со временем новых интересных приложений и дополнительных опций для SUHD TV будет еще больше.

Еще одной примечательной особенностью SUHD стало то, что телевизор легко подключается к мобильным устройствам при помощи функции Samsung Easy Sharing, так что можно смотреть контент со смартфона на большом экране телевизора, и наоборот, просматривать любимые ТВ-программы на вашем мобильном девайсе в любой части вашего дома. Кроме того, синхронизация со смартфоном позволяет использовать телевизор и для персонализированного утреннего брифинга. Так, после синхронизации с будильником на смартфоне SUHD TV автоматически включится и отобразит на экране всю необходимую вам информацию – от прогноза погоды и до расписания на день.

Еще одним преимуществом SUHD являются его широкие развлекательные возможности. Благодаря HDMI-разъемам телевизор легко превращается в главный элемент домашнего центра развлечений. Преимущество разъема HDMI заключается в том, что по одному кабелю в телевизор можно одновременно передавать сигнал видео и звука высочайшего качества с любого устройства, поддерживающего этот интерфейс.

Впрочем, любимые фильмы можно смотреть и при помощи функции Connect Share Movie. Все что нужно, чтобы записанные на обычном USB-накопителе или съемном жестком диске фильмы, фотографии или музыкальные композиции начали автоматически воспроизводиться на экране телевизора, – это вставить «флэшку» в USB-разъем SUHD.

Наряду с широким выбором увлекательных игр, доступных на экране SUHD TV, все эти возможности телевизора и его превосходное изображение не дадут вам заскучать, а время, проведенное у экрана, станет интересным и запоминающимся!