

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 47 (625)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 47 (625), ЧЕТВЕРГ, 3 ДЕКАБРЯ 2015 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ДУРНОЙ ПРИМЕР

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
РУБЛЬ НЕФТИ
НЕ ТОВАРИЩ

>>> [стр. 4]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
МВФ ПРИЗНАЛ ЮАНЬ

>>> [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
ОДИН В ПОЛЕ НЕ ФЕРМЕР

>>> [стр. 10]



*** Бриф-новости**

Стандарт для тендера

Планируется, что программа экологической маркировки станет импульсом для перехода компаний, действующих на отечественном рынке, к экологическим стандартам производства, однако стоит отметить, что при всей внешней полезности идеи, все будет зависеть от того, насколько честно и прозрачно она будет реализована на практике.

>>> [стр. 2]

Что принесет Казахстану ЭКСПО

Обсуждать, нужна ли в кризис выставка ЭКСПО 2017 Казахстану или не нужна, поздно. Выставка будет. Однако с завидной постоянностью появляются скептические информационные вбросы, поддерживающие полемику среди сторонников и противников ЭКСПО. В одном из интервью новый глава комитета по подготовке к ЭКСПО 2017 Ахметжан Есимов сказал, что «ЭКСПО не той», и «плотняем не потянем, так воткнуть не сможем».

>>> [стр. 3]

Картель уже не тот

Накануне запланированного на 4 декабря заседания ОПЕК нефть оставалась под давлением на фоне неисчезающей проблемы избытка предложения, промышленные металлы получили стимул к росту после появления разговоров о сокращении добычи в Китае, а высокий курс доллара еще больше усугубил положение драгоценных металлов.

>>> [стр. 4]

Ориентация на экспорт

В рамках программы ДКБ 2020 в Алматинской области НПП «Атамекен» оказывает поддержку экспортно ориентированным предприятиям.

>>> [стр. 6]

Экономия на экологии

Пакеты из растительного сырья не получают широкого распространения в Казахстане, проигрывая ценовую конкуренцию более дешевым в производстве пакетам из полиэтилена. В ходе пресс-конференции в Алматы директор компании «Эко-пакеты» Мирас Аббасов, хорошо изучивший опыт развитых стран, рассказал, какие меры могут быть приняты, чтобы изменить существующую ситуацию на отечественном рынке.

>>> [стр. 7]

«Самрук-Казына» – образец отсутствия реформ

Финансовая отчетность ФНБ «Самрук-Казына» за 9 месяцев этого года показала, что в фонде не происходит никаких изменений, несмотря на текущие антикризисные программы и грандиозные планы по трансформации и приватизации фонда.

>>> [стр. 9]

Weekend с «Курсив»

Где новости ближайшие выходные?

>>> [стр. 12]

Антикризисная стратегема

Нынешнее послание президента отличилось тем, что экономический блок возоблада над политическим

Послание народу

Резкий разворот от административно-политических вопросов в сторону экономики вполне оправдан. Как отметил сам Нурсултан Назарбаев, экономика страны находится под прессом внешних факторов, вызванных обвалом мировых цен, всеобщим замедлением экономического роста и предупредил, что развивать казахстанскую экономику придется на фоне жесткой конкуренции мировых и региональных центров сил.

Гульмира САРБАСОВА

В чем сила?

По словам президента, на данный момент Казахстан на фоне мировой экономики выглядит не так уж плохо. По показателю Индекса глобальной конкурентоспособности Казахстан сейчас занимает 42 место в мире. В мировом рейтинге стран, создающих самые благоприятные условия для бизнеса, Казахстан находится на 41 позиции. 30 ноября, Казахстан де-юре стал полноправным членом Всемирной торговой организации. Также президент назвал основные сильные стороны нашей экономики. Первое, это начало второй пятилетки индустриально-инновационного развития, целью которой является создание независимой от сырьевых ресурсов экономики и принятие госпрограммы «Нұрлы жол». Второе – переход национальной валюты к плавающему курсу. И третья сильная сторона, это реализация плана нации «100 конкретных шагов» во исполнение пяти институциональных реформ. «Парламент работает над законодотворческим обеспечением Плана нации, за что надо сказать благодарности нашим депутатам. Это была очень сложная работа, потому что нужно было быстро запустить эту программу. Это почти 80 законов, многие из которых мною уже подписаны. Они начнут работать уже с 1 января следующего года, как мы и планировали», – сказал президент страны Нурсултан Назарбаев.



Средства на социальные нужды правительство будет искать в оптимизации бюджетных расходов

Упреждающий удар по кризису

Президент отметил, что Казахстан впервые применяет упреждающую Антикризисную стратегию. Раскрывая пять направлений антикризисных и структурных преобразований, президент подчеркнул необходимость принятия комплексных мер уже в ближайшее время.

Стабилизация финансового сектора.

«Наша важнейшая задача – быстро стабилизировать финансовую систему, привести ее в соответствие с новой глобальной реальностью. ...надо обеспечить эффективное функционирование финансового сектора в условиях плавающего курса тенге», – сказал Н. Назарбаев.

Оптимизация бюджетной политики.

«Нам необходимо пересмотреть всю систему государственных доходов и расходов. Прежде всего, следует расширить доходную базу бюджета. В 2017 году надо ввести

вместо нынешнего НДС налог с продаж. Следует отменить все неэффективные налоговые льготы. Налоговые режимы надо оптимизировать – оставить только три уровня. Это – общий, патент для индивидуальных предпринимателей и специальный налоговый режим для малого и среднего бизнеса, а также аграрного сектора. Такой механизм будет выводить «теневую экономику» на свет», – отметил президент, подчеркнув при этом необходимость повышения прозрачности налоговой сферы.

Приватизация и стимулирование экономической конкуренции.

«Что сегодня сдерживает рост и конкуренцию? Прежде всего, большой государственный сектор – более семи тысяч предприятий. Холдинги «Самрук-Казына» и «КазАгро» неэффективно контролируют огромные активы промышленности и сельского хозяйства. Активы фонда «Самрук-Казына» составляют более 40% ВВП, включают более 500 «внучек» и «правнучек». Холдинги

«КазАгро» и «Байтерек» превратились в неэффективных посредников между бюджетом и банками. Все это сопровождается раздутыми штатами и потреблением огромных бюджетных ресурсов, и в то же время приводит к вытеснению частных инвестиций и инициативы», – заявил Н. Назарбаев.

Основы новой инвестиционной политики.

Помнению президента, для улучшения инвестиционной привлекательности страны в ближайшее десятилетие Казахстану необходимо: – обеспечить ежегодный рост экономики на уровне 5%; – увеличить экспорт обработанных товаров не менее чем в два раза по сравнению с 2015 годом и довести его до \$30 млрд в год; – увеличить ежегодный объем инвестиций в экономику более чем на \$10 млрд, а в целом за 10 лет – не менее чем на \$100 млрд; – создать более 660 тыс. новых рабочих мест, увеличить производительность труда в два раза.

Социальная политика

«В целях расширения социальной поддержки сограждан поручаю правительству до конца первого квартала 2016 года разработать новую Дорожную карту занятости, как это мы делали в 2007-2009 годах», – сказал Н. Назарбаев. – Необходимо разработать новую социальную политику. Государственная адресная поддержка будет оказана только нуждающимся согражданам, на основании их реальных доходов. Все остальные должны зарабатывать сами, своим трудом. И это справедливо».

Президент отметил, что в РК прожиточный минимум «и для шахтеров, и для пенсионеров, и для ребенка одинаковый». «Поручаю правительству в течение трех месяцев внести предложения по оптимизации социального обеспечения. Господдержка будет оказываться тем, кто может трудиться, на основе участия, переобучения или по программе занятости», – сказал глава государства.

А исполнители кто? Мнения экспертов о послании президента

Олжас Худайбергенов, директор Центра макроэкономических исследований

Несмотря на то, что послание в целом носит антикризисный характер, была попытка установить долгосрочные ориентиры. Например, правительству была поставлена задача в ближайшие 10 лет обеспечить ежегодный рост экономики на уровне 5%. Если действующая модель экономики сохранится, и цены на нефть не вырастут, то вряд ли такой рост получится. Если же модель экономики изменится или цены вырастут, тогда возможно. А если оба параметра удачно сложатся, то можно вырасти еще сильнее.

Если говорить о конкретных предложенных мерах, то в частности можно выделить следующее: планируется повышение зарплат в госсекторе с 1 января 2016 года – работникам здравоохранения – в среднем до 28%, образования – до 29%, социальной защиты – до 40%, при этом, насколько я понял, больше поднимут тем, у кого зарплата поменьше. Государственным служащим корпуса «Б» – на 30%. Также с 1 января 2016 года вырастут стипендии и социальные пособия по инвалидности и утере кормильца – на 25%. А пенсии будут индексироваться с опережением уровня официальной инфляции на 2%. В принципе, это правильные меры, которые компенсируют фактически уже состоявшуюся инфляцию.

Айкын Коңуров, депутат жажалиса

Радует, что в рамках стабилизации финансовой системы и дедолларизации экономики озвучено, что надо избавляться от банков с большими токсичными активами. Очень приветствую вывод ЕНПФ из под управления Национального банка и задачу по обеспечению повышению эффективности управления накоплениями. Лейтмотивом послания президента для меня стало снижение необоснованных бюджетных расходов «Жить по средствам» и увеличение налогооблагаемой базы, борьбу с теневой экономикой. Реформа налогового администрирования и легализация, думаю, создадут дополнительные условия для роста экономики.

Мне очень импонирует, что президент озвучил отмену поддержки олигархов в сельском хозяйстве и перенаправление этих денег потребителю, который будет каждый тенге вкладывать в

экономику Казахстана. Покупать будут лучше, развиваться будут компании, что могут представить потребителю правильные сочетания цены и качества, а не те, кто имеет доступ к субсидиям через тело министра или председателя правления государственного АО.

Амиржан Косанов, политик

В нынешнем послании есть ряд разумных, вполне адекватных в сложившейся ситуации инициатив. Среди них – призывы к экономии и оптимизации бюджетных расходов. Только вот, кто ответит за то, что все последние годы «эти деньги раздавали налево-направо»? Об этом президент не сказал.

Вполне социален и своевременен тезис о бесплатном профессиональном образовании. Такие пожелания, как оптимизация бюджетной политики (по принципу «жить по средствам»), стимулирование конкуренции, совершенствование инвестиционной политики, новая социальная политика надо только приветствовать! Только вот у нас одна беда: ежегодно в посланиях президента звучат немало здравых идей, а через год... никто не отчитывается об их исполнении...

Жарас Ахметов, директор Oil Gas

Обращение президента к народу задает общий вектор развития страны на несколько ближайших лет. И вектор, который задал вчера Н. А. Назарбаев, если говорить об экономике, – либерально-рыночный. Практически все авторы, пишущие на экономические темы, в числе барьеров на пути развития страны называют неразвитость конкуренции. И первая причина – чрезмерное присутствие государства в экономике. Президент страны в своем обращении показал, что он разделяет их точку зрения.

Абсолютно правильно президент указал экономическому блоку правительства на проблемы в экспортной политике – внешнеэкономические связи с нашими ближайшими соседями отработаны плохо, барьеры, стоящие на пути экспорта казахстанских товаров на эти рынки, до сих пор не устранены. Единственный вопрос, оставшийся после того как было прослушано обращение, – насколько последовательно и целеустремленно будет правительство реализовывать поручения президента страны и соответствовать либерально-рыночному курсу?

>>> [стр. 2]

Цитаты Президента из Послания

«Важно добиться укрепления доверия к национальной валюте через расширение инструментов дедолларизации». (Правительству и Нацбанку поручено подготовить конкретные предложения)
«Снять ограничения на приватизацию объектов государственного сектора. Необходимо пересмотреть ряд положений закона о госимуществе и Гражданского кодекса, сократить перечень стратегических объектов, не подлежащих приватизации». (Правительству поручено разработать новую программу приватизации)
«Моя позиция принципиальна – использование средств Национального фонда на текущие расходы должно быть прекращено. Единственный механизм участия фонда – это ежегодный фиксированный трансферт из Национального фонда в республиканский бюджет. Слава богу, эти деньги есть».
«Сейчас целый ряд отраслей живет за счет государства, в то же время, например, меры государственной поддержки корпорации «КазАгро» не доступны для половины сельскохозяйственных производителей». (Правительству

поручено пересмотреть систему государственных расходов и субсидий)
«Надо относиться и управлять пенсионным фондом так же, как мы управляем Национальным фондом. И тратить пенсионные накопления для того, чтобы кредитовать бизнес надо прекратить. Эти деньги могут быть использованы только для восполнения дефицита бюджета страны. А для бизнеса достаточно тех денег, которые дают международные финансовые институты. Давайте так договоримся, чтобы сохранность пенсионных накоплений была абсолютна». (Правительству поручено вывести Единый пенсионный фонд, Фонд проблемных кредитов и другие финансовые институты из-под контроля Нацбанка)
«Повторяю, жить по средствам – это наш проверенный принцип, правильная модель бюджетной политики, особенно в условиях влияния глобального кризиса. Человек приходит в магазин, смотрит на товары и шупует, и все время думает, сколько у него в кармане есть денег, так ведь? И не схватится за товары, на которые у него денег нет. Но по-

чему государство не так должно относиться? По средствам жить надо. Вот к этому мы сейчас приступаем, и хорошо, что этот кризис, наконец-то научимся жить по средствам, расходовать деньги на благо народа, туда, куда надо».
«Надо обеспечить эффективность функционирования финансового сектора в условиях плавающего курса тенге. Принципиальный момент заключается в том, что возврата к практике бесконечного поддержания курса национальной валюты за счет средств Национального фонда не будет». (Нацбанку поручено провести стресс-тестирование всех субъектов банковского сектора на предмет неработающих кредитов. И решить вопросы списания «плохих» кредитов)
«Банки, не сумевшие решить проблему капитализации, должны «уходить» из финансовой системы».
«Государство обязуется дать первичную профессию всем. Правительству поручаю приступить к его (проекту) реализации». (В 2017 году вводится бесплатное профессионально-техническое образование для всех)



Altyn Bank

С кредитными карточками Altyn Bank расходы превращаются в доходы!

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

3% 5% 2x баллов

www.altynbank.kz
(2) 59 69 00

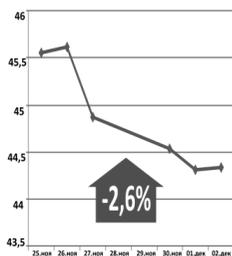
Лицензия Национального Банка Республики Казахстан №1.2.23/19433 от 29 декабря 2014 года

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 03/12/15

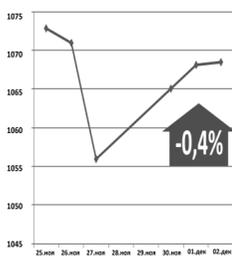
Table with columns for currency pair, code, and rate. Includes AUD/KZT, EUR/KZT, USD/KZT, etc.

BRENT (25.11 - 02.12)



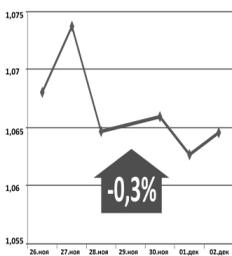
Нефть снижается в связи с беспокойством инвесторов в отношении глобального переизобилия и ожиданиями итогов заседания ОПЕК.

GOLD (25.11 - 02.12)



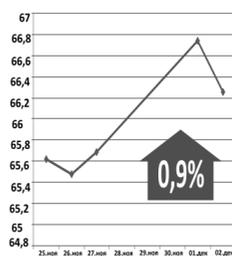
Золото снижается на ожиданиях по ставке ФРС.

EUR/USD (26.11 - 02.12)



Пара евро/доллар продолжает оставаться под давлением в преддверии заседания управляющего Совета ЕЦБ, на котором ожидается принятие дополнительных мер.

USD/RUB (25.11 - 02.12)



На пару USD/RUB оказывают давление динамика цены на нефть и ожидания по результатам заседания стран ОПЕК.

Обзор сырьевого рынка

Картель уже не тот

Оле Слот ХАНСЕН, директор отдела биржевых продуктов Saxo Bank

Накануне запланированного на 4 декабря заседания ОПЕК нефть оставалась под давлением на фоне неясности проблемы избытка предложения...

Хедж-фонды сформировали первую чистую короткую позицию по ключевым сырьевым активам, и спустя шесть недель непрерывных продаж участники рынка решили взять паузу...

Металлы

Промышленные металлы получили стимул к росту на фоне новости о том, что китайская ассоциация отрасли цветных металлов обратилась к правительству с просьбой поддержать рост цен...

Принадлежат чилийскому государству компания Codelco, крупнейшая в мире компания по добыче меди, недавно заявила о том, что скорее пойдет на сокращение доходов, нежели добычи...

Нефть

Цена на нефть сорта WTI стабилизировалась в диапазоне между \$40 и \$44 за баррель. Избыток предложения пока не дает энергоносителю возможности вырасти в цене...

Инвестиционные менеджеры накопили рекордно высокую позицию по фьючерсам на короткую продажу нефти сортов Brent и WTI...

4 декабря в Вене впервые с октября соберутся члены ОПЕК, чтобы в рамках официальных сессий и в кулуарах заседания обсудить множество разных вопросов...

Саудовская Аравия, которая придумала действующую сейчас стратегию «накачки и сброса», подвергается все болеей критике внутри картеля. В особенности со стороны менее обеспеченных стран...

Сочетание таких факторов, как неожиданное объявление (пусть даже сухое, без подробностей) и завышенная короткая позиция на рынке фьючерсов, должно ограничить риск падения цены на сорт WTI...

Золото

В ожидании предстоящего повышения процентных ставок в США, когда доллар движется по кажущейся бесконечной восходящей траектории, а большинство мировых сырьевых товаров рухнуло к многолетним минимумам...

Потеря привлекательности золота отчетливо видна по текущему состоянию рынка, где количество длинных позиций резко сократилось. На бирже Comex чистая короткая позиция по фьючерсам на золото составляет 9 тыс. лотов...

Масштабы утраченного интереса к золоту — это одно, но что действительно поражает, так это скорость, с которой это происходит: еще в конце октября количество длинных позиций составляло 121 тыс. лотов...

Другими словами, разворот был не только значительным, но и резким: он произошел в течение трех недель и стал одним из самых масштабных за продолжительный период времени.

Трейдеры по золоту к настоящему моменту полностью ушли в ценах повышения процентной ставки в США в декабре, но что рынок пока еще не заложил в стоимости, так это последствие более высоких ставок для курса доллара...

Advertisement for МАУ (MIA) featuring a woman in a white dress and text about international flights to various cities.

Table listing flight routes from Almaty: Almaty - New York - Almaty (840\$), Almaty - Paris - Almaty (582\$), Almaty - Prague - Almaty (569\$), Almaty - London - Almaty (585\$).

Advertisement for Transavia Travel KZ, including contact information for Almaty, Astana, and a website address.

Лидеры роста и падения (25.11 - 02.12)

KASE

Table showing KASE market index leaders and laggards with columns for gain/loss and percentage change.

Nikkei 225

Table showing Nikkei 225 market index leaders and laggards.

Dow Jones

Table showing Dow Jones market index leaders and laggards.

Hang Seng

Table showing Hang Seng market index leaders and laggards.

NASDAQ

Table showing NASDAQ market index leaders and laggards.

S&P 500

Table showing S&P 500 market index leaders and laggards.

PTC

Table showing PTC market index leaders and laggards.

DAX

Table showing DAX market index leaders and laggards.

MMBB

Table showing MMBB market index leaders and laggards.

EURO STOXX 50

Table showing EURO STOXX 50 market index leaders and laggards.

Биржевые индексы

Table comparing major stock indices: KASE, Dow, FTSE 100, NASDAQ, Nikkei 225.

Сырье

Table comparing commodity prices: Light, Natural Gas, Aluminum, Magnesium, Nickel.

FOREX

Table comparing currency exchange rates: Eur/Ghf, Eur/JPY, Eur/Kzt, Eur/Rub, Eur/Usd.

Валютный обзор

Рубль нефти не товарищ



Александр ГРИЧЕНКОВ, эксперт-аналитик MFХ Broker/ ведущий аналитик MFХ Capital

На минувшей неделе на мировом валютном рынке доминировала американская валюта. Инвесторы ожидают расширения программы количественного смягчения в еврозоне...

продолжает консолидироваться у достигнутых минимумов, периодически показывая новые попытки ослабления.

Доллар

Американская валюта на прошлой неделе продолжила укреплять свои позиции. Долларовый индекс к концу пятицифры, 27 ноября, подрос на 0,5%, до уровня 100,10 пункта...

первую пятницу каждого месяца, что вызывает высокую торговую активность практически на всех мировых рынках...

Евро

Евровалюта на прошлой неделе продолжила терять позиции. На фоне сообщений о возможном расширении программы количественного смягчения на декабрьском заседании ЕЦБ инвесторы...

Фунт

На прошлой неделе британская валюта ослабила свои позиции. Пара GBP/USD по итогам пятничных торгов закрылась на уровне 1,5130...

Российская валюта на минувшей неделе не сумела продолжить тренд на укрепление. Поводом стало очередное обострение геополитической ситуации...

актив российской валюты, так как президент России Владимир Путин провел вполне успешные переговоры с рядом западных лидеров...

Рубль

Российская валюта на минувшей неделе не сумела продолжить тренд на укрепление. Поводом стало очередное обострение геополитической ситуации...

Иена

На прошлой неделе японская валюта показала умеренную динамику. В отсутствие важных событий в самой Японии инвесторы...

ИНВЕСТИДЕЯ

Звездный час Walt Disney

Аналитики ГК FOREX CLUB предлагают покупать компанию в преддверии премьеры седьмого эпизода «Звездных войн»...

публики будет представлен новый, седьмой эпизод звездной саги. Более того, кинокорпорация обещала снять по одному эпизоду «Звездных войн» каждый год...

Акции Disney устойчиво обыгрывают рынок и платят дивиденды \$0,66 на акцию (ближайшая выплата декабрь - январь).

охватывает аудиторию более чем в 600 млн зрителей. Сеть ESPN покрывает 97 млн домов США и Канады...

А какое распространение получили другие бизнесы компании? Что касается потребительских материалов, то в этом сегменте компания Disney Store имеет более 200 магазинов в Северной...

Америке, 40 - в Японии, более 100 в Европе и интернет-магазинах. Также Disney Publishing Worldwide является крупнейшим в мире издателем детских книг...

Справка «КБ»

The Walt Disney Company основана 16 октября 1923 года братьями Уолтером и Роєм Диснейми как небольшая анимационная студия...

ОМАРОВ Руслан Женисович

Генеральный директор ТОО «Первое кредитное бюро»

Родился 14 февраля 1979 года.

Образование: В 1999 году закончил факультет МЭО Казахского экономического университета имени Т. Рыскулова (КазЭУ, Нархоз).

Опыт работы: С 1999-2003 гг. работал в надзоре Национального банка РК. После работал в Департаменте инновационных технологий Казкоммерцбанка.

В 2009 году приступил к работе в ТОО «Первое Кредитное Бюро» в должности замдиректора.

С 2012 года является генеральным директором ТОО «Первое кредитное бюро».

«Мы не наблюдаем тренда на уменьшение кредитования розничного бизнеса»

Кредитное бюро – это уже не просто система получения данных о заемщике. На сегодняшний день, это структура, которая предлагает банкам самые передовые технологические продукты в области клиентской аналитики. Помимо этого, «Первое кредитное бюро» внедряет новые продукты для бизнеса. О том, в каком направлении будет развиваться кредитный сегмент, рассказал генеральный директор ТОО «Первое кредитное бюро» Руслан Омаров.

Ольга КУДРЯШОВА

– Чем занимается кредитное бюро в настоящее время?

– Основная идея кредитного бюро, это сбор информации о кредитах, платежной дисциплине каждого субъекта во всех банках и кредитных организациях, которая при наличии согласия субъекта предоставляется банку. Это позволяет банкам принимать более выверенные решения при выдаче кредитов. По закону, кредитное бюро ограничено в своей деятельности формированием кредитных историй и продажей кредитных отчетов, но мы также можем заниматься разработкой дополнительных продуктов, которые могут помочь финансовым организациям в оценке кредитоспособности субъектов. Когда мы пришли в ПКБ в 2012 году, предоставление информации о кредитах было единственной услугой, которую оказывало кредитное бюро. В 2013 году мы запустили большое количество продуктов, которые по нашему мнению и, по уже существующим результатам, показывают, что эти продукты помогают банкам в принятии решений при кредитовании, минимизируют риски и повышают эффективность кредитных процессов.

– Что относится к таким продуктам?

– Это различные виды скорингов, к примеру, аппликационный скоринг по всем видам продуктов: авто, ипотека, экспресс-кредиты, потребительские под залог и кредитные карты и так далее. Поведенческий скоринг – это уникальный продукт, которого, по сути, в Казахстане больше нет, потому что поведенческий скоринг у нас строится на основе всей кредитной истории и платежной дисциплины конкретного клиента, не только банков, но и микрофинансовых организаций. Если банки и создают свои поведенческие скоринги, то они моделируют их на статистике одного банка, что может очень сильно отличаться от того, как ведет себя клиент на финансовом рынке. К примеру, у субъекта может быть два кредита: ипотека и экспресс-кредит в разных банках. И когда наступает кризис для заемщика, и он более не имеет возможности выплачивать оба кредита, он выбирает наиболее важный для него кредит, в данном случае – ипотека. Таким образом, клиент продолжает исправно выплачивать ипотеку, при этом может проигнорировать оплату экспресс-кредита. У него хорошая кредитная история в одном банке, но плохая в другом. Мы это видим сразу и на основе этого выстраиваем поведенческую модель и предоставляем эти данные, в виде скорбала банку. Также, мы презентовали банкам Fraud-скоринг (скоринг мошенничества), который позволяет выявлять потенциального мошенника в момент оформления заявки на кредит, и Collection-скоринг (скоринг взыскания), используя который, банк может выбрать стратегию взыскания – как ему работать с тем или иным проблемным клиентом, с каким-то клиентом нужно сразу переходить в стадию хард-коллекшн, или передавать проблемный кредит коллекторским компаниям.



Р. Омаров: «Средняя задолженность на человека составляет 904 тыс. тенге»

– А какие сроки у этих этапов?

– Примерно до тридцати дней просрочки длится фаза софт-коллекшна, то есть прозвон клиента и напоминание о просрочке, SMS, от 35 дней и больше банки принимают решение в зависимости от клиента/кредита, какие действия предпринимать дальше. У каждого банка свои собственные процедуры и сроки рассмотрения и перевода из одной стадии в другую.

Кроме этого, мы разработали Prognosis-скоринг (скоринг склонности к кредитованию) – он показывает, способен ли склонен ли человек в ближайшем три месяца взять кредит. Для того, чтобы минимизировать затраты банка при продаже кредитных продуктов, мы предлагаем им воспользоваться этим скорингом, чтобы понять, готов ли клиент взять кредит в настоящее время, и предлагать кредиты, и только лишь тем клиентам, которые готовы кредитоваться. К тому же, когда банк знает своего клиента, и вовремя предлагает ему продукт, то лояльность клиента повышается. Я думаю, что в следующем году этот продукт станет популярным.

Один из самых интересных продуктов, который мы предлагаем банкам – это мониторинг клиентов. То есть банк высылает нам идентификаторы своих клиентов, и когда мы узнаем об изменениях в кредитной истории по данному клиенту, то уведомляем банк об этом. Банк может увидеть, что клиент перегружается кредитами в других финансовых организациях, либо клиент погасил кредит, и можно предложить ему новый кредит с новыми, возможно, лучшими условиями. Кроме этого, мы уведомляем банк о просрочках клиента, и банк должен сразу реагировать на таких клиентов, особенно если клиент выходит в просрочку в другом банке. Мы призываем банки реагировать своевременно на изменения в кредитной истории.

Сейчас мы работаем с казахстанской компанией над совместным пилотным проектом по биометрии, это также антифрод-продукт, который позволит выявлять случаи потенциального мошенничества, в том числе при подделке удостоверения личности. Суть

продукта в том, что банк делает фотографию клиента, мы по реперным точкам делаем анализ, и далее предоставляем банку информацию о клиенте в зависимости от результата расчета. И сотрудник банка, ответственный за верификацию клиента, может сказать, похож клиент или нет. К примеру, если фотография не похожа на фото, сделанное ранее в другом банке, это достаточно серьезное предупреждение. Мы предоставляем банку несколько галерей, с которыми будет сравниваться фотография потенциального клиента.

– Какие специальные продукты вы предлагаете населению?

– В соответствии с законом, раз в год мы обязаны предоставлять всем гражданам бесплатный персональный кредитный отчет (ПКО). Когда наша команда пришла в ПКБ в конце 2012 года, выдача ПКО производилась только в офисе ПКБ в г. Алматы. Бывало, что люди приезжали автобусами с областей для получения этого отчета. Постепенно мы вынесли эти сервисы в Интернет, и сегодня население может получить информацию о своих кредитах онлайн через портал электронного правительства, портал ПКБ и финансовый портал Myth.kz. Также персональные кредитные отчеты можно получить в ЦОНах и с января 2016 года в отделениях АО «Казпочта». Мы убеждены, что нужно, как минимум два раза в год, обязательно получать ПКО, чтобы отслеживать информацию, которую передают банки в ПКБ. Поскольку было выявлено множество случаев мошенничества, когда человек ранее не имевший кредитов, обращался в банк за кредитом, но получал отказ, так как на него было оформлен мошенническим способом кредит с очень большой просрочкой. Порой, даже пять тенге, оставшиеся непогашенными, могут в дальнейшем принести заемщику массу проблем.

– Существуют ли какие-то продукты для сегмента малого и среднего бизнеса?

– Совсем недавно, для малого и среднего бизнеса мы презентовали новый имиджевый продукт, своего рода, рейтинг для предпринимателей, сертификат The Strongest. Он будет показы-

вать, что компания достаточно устойчива и стабильна, у нее нет проблем с кредитами, просрочкой и так далее. На первом этапе мы проверяем кредитную историю, на втором этапе будут добавлены данные по финансовой отчетности и на третьем этапе будет проверяться кредитная история руководителя предприятия. То есть это не будет просто бумажкой, которую можно будет купить за деньги, его можно будет получить только при соответствии определенным критериям. Мы думаем, что это будет достаточно популярно. К примеру, в Литве и Финляндии этот продукт весьма востребован, с оговоркой, что там достаточно хорошо развит МСБ. В этих странах такие сертификаты используются при определенных процедурах, к примеру, на тендерах этот сертификат является преимуществом. Проект поддержан Фондом «Даму», и ориентировочно стартует с января 2016 года.

– Хорошо. Давайте поговорим о проблемной теме. Можно ли предположить, что будет увеличение проблемных кредитов по какому-то из сегментов?

– Недавно мы запустили Индекс Кредитного Здоровья (ИКЗ), по состоянию на октябрь составил 62%, то есть это процент заемщиков, которые добросовестно оплачивают и обслуживают свою задолженность. 18% – это дефолтные заемщики, то есть те, которые имеют просроченные кредиты. Поведение оставшихся 20% клиентов зависит от макроэкономических составляющих, как поведет себя курс доллара, как будет проведена индексация зарплат в том или ином секторе, будет ли повышение цен на продукты питания и другие факторы, то есть, в зависимости от этого, люди уже будут понимать, куда они будут направлять свои финансовые потоки, на погашение кредита, или на проживание. Соответственно, эти 20% заемщиков сейчас находятся под вопросом. Естественно, это в том числе связано с тем, что страна перешла к инфляционному таргетированию, которое было необходимым, в том числе для того, чтобы сбросить девальвационные ожидания, накопившиеся на рынке.

– Существуют ли какие-то ограничения по розничному кредитованию для банков?

– Ограничения уже были введены Национальным банком РК. В 2014 году был введен коэффициент долговой нагрузки и тем самым Национальный банк регулирует рост кредитного портфеля банка и размер коэффициента долги/доходы для того, чтобы направлять кредитную нагрузку каждого конкретного человека. В данной интерпретации естественно есть какое-то ограничение, но сейчас мы не наблюдаем тренда на уменьшение кредитования розничного бизнеса, напротив,

наблюдается рост и по нашим отчетам, и по отчетам банков.

– Сколько составил рост по розничному сегменту с начала года?

– С начала года рост розничного кредитования составил 8,6%. Если мы говорим относительно второго квартала, то это примерно 200 млрд тенге, то есть сначала года у нас было 350 млрд. Основными драйверами роста стали потребительские, беззалоговые кредиты, а также ипотека и автокредитование. Единственный сегмент, в котором наблюдается снижение, это потребительские кредиты с залогом, где снижение составило – 9% к началу года. Все остальные виды розничного кредитования растут. У нас сейчас растут не только суммы, но и количество заемщиков. Средний чек, средняя задолженность на человека составляет по рынку 904 тыс. тенге.

– Эта цифра общая для розницы или по какому-то отдельному виду кредитования?

– По всем продуктам, по всему Казахстану. Но если сделать разбивку по регионам, то максимальный средний чек приходится на Алматы – 1,8 млн тенге, и алматинцы сейчас по сути должны 11 своих зарплат банкам, в соответствии с данными по средней зарплате Агентства по статистике. То есть, практически, один год они должны работать на банк. При этом, если мы говорим, допустим, об Астане, эта цифра где-то на уровне 1,5 млн тенге, самый наименьший чек в Жамбылской области и составляет всего 560 тыс. тенге.

– А в каком регионе наибольшее количество проблемных заемщиков?

– Если говорить об уровне NPL, то традиционно наиболее он высок в тех регионах, где выдается больше кредитов – это Алматы и Алматинская область, соответственно, этот регион также является лидером по проблемным кредитам. Также в лидерах Южно-Казахстанская и Жамбылская области.

– А какие прогнозы по уровню NPL в секторе малого и среднего бизнеса?

– Общая сумма задолженности по всем юридическим лицам составляет около 23 трлн тенге. При этом, 18 тыс. юридических лиц имеют порядка 84 тыс. действующих контрактов, и, в среднем, это 270 млн тенге на один контракт. Количество субъектов – юридических лиц,

которые находятся в просрочке более 90 дней примерно 4 тыс., сумма кредитов по ним составляет 7,9 трлн тенге. В данном случае надо понимать методику, по которой мы высчитываем проблемные кредиты. Наша статистика показывает NPL, включая кредиты, списанные за баланс. Если общая сумма NPL 35%, то чистый NPL за вычетом списанных составляет 26%.

– Это кредиты, выданные как в тенге, так и в валюте?

– Конечно, но нужно отметить, что валютные кредиты уже давно не растут. Но за счет старых валютных кредитов, в момент девальвации произошло основное увеличение NPL, потому что практически все валютные кредиты находятся в просрочке. И как только у нас изменился курс, достаточно сильно подскочила доля NPL. Ведь, именно, на валютные займы приходится крупная доля плохих кредитов, всего от совокупной суммы NPL почти половина (43%) – это займы в иностранной валюте. Плохую платежеспособность по кредитам в инвалюте показывает и тот факт, что около 70% займов в инвалюте относятся к категории NPL. И мы поддерживаем решение НБРК об ограничении выдачи валютных кредитов людям, не имеющих валютных доходов.

– Какой вид кредитования наиболее подвержен NPL? Где происходит самый большой прирост?

– Основные – это потребительские кредиты с залогом.

– Как часто банки предоставляют вам информацию о заемщиках?

– По законодательству, один раз в 15 дней. Но есть банки, которые выгружают информацию ежедневно, некоторые делают это раз в три, пять, семь дней. Кто-то раз в десять дней. Но происходит это регулярно. До ноября 2012 года в кредитном бюро количество необновленных банками контрактов превышало 1 млн. За три года мы значительно сократили эту цифру, и сейчас она составляет всего 7 тыс. необновленных контрактов.

– Сколько банков вообще пользуетесь вашими решениями?

– Банки тестируют наши продукты, но используют не все. Крупные банки имеют свои скоринговые системы, в отличие от средних и мелких банков, которые больше заинтересованы в предлагаемых нами услугах.

Охотно приходят микрофинансовые организации, поскольку это снижает их расходы. Однако мы рассчитываем, что в скором времени и крупные банки будут активно использовать наши дополнительные продукты, мы предоставили всем БВУ возможность проскорить свои портфели и сейчас они смотрят, как вырезают эти кредиты. Более 20 банков и МФО имеют договоры с ПКБ на получение тех или иных услуг.

– Регулируется ли деятельность коллекторских компаний?

– В настоящее время у нас нет закона о коллекторской деятельности, но мы надеемся, что он будет принят в 2016 году. Мы, как кредитное бюро, пока не сотрудничаем с коллекторскими компаниями, что достаточно большой минус как для нас, так и для банков. Поскольку в случае, если банк отдает/продает проблемный кредит в коллекторскую компанию, мы не видим, что с ним происходит дальше, то есть цепочка информации обрывается. И если бы мы с ними сотрудничали, тогда мы могли бы видеть полностью всю жизнь кредита, в том числе через коллекторскую компанию. Мы уже начали работу в этом направлении и надеемся на положительный отклик со стороны наших коллег из коллекторских компаний.

– Какие изменения планируются в бюро в будущем году?

– Мы находимся в стадии репозиционирования кредитного бюро. Кроме развития технологических дополнительных продуктов, мы будем развивать направление бизнес-информации. Это предоставление банкам бизнес-информации о компаниях, которая также будет включать финансовую отчетность, информацию из СМИ, данные из открытых источников, в том числе из налоговых комитетов, получение информации по доходам субъектов и так далее. Мы будем предоставлять банкам информацию, которая позволит принимать им более взвешенные решения в рамках работы с бизнесом, для заключения сделок и понимания своего контр-партнера, ведь одного кредитного отчета для этого недостаточно. Сейчас мы ведем переговоры с Европейским бизнес-регистром, куда входит 25 европейских стран, что, по сути, позволит получить необходимую информацию по любой компании из Европы.

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

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

I-ПОЛУГОДИЕ 2016

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 47 (625), ЧЕТВЕРГ, 3 ДЕКАБРЯ 2015 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЭКОНОМИКА СТРАНЫ СМОТРИТ
НА НАЦБАНК

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КТО: КОНВЕРТАЦИЯ ИЛИ
ОБРАТНЫЙ ВЫКУП?

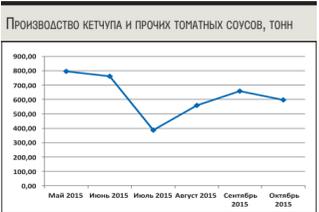
>>> [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
«ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ»

>>> [стр. 10]

ТЕНДЕНЦИИ:
АЛИБАБА И МИЛ-
ЛИАРДЫ КИТАЙЦЕВ

>>> [стр. 11]



Первая медь Актогай

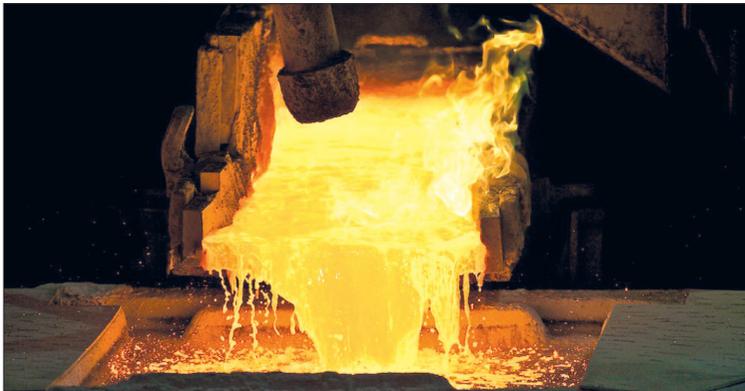
ГМК

На месторождении Актогай группой KAZ Minerals была произведена первая катодная медь из окисленной руды. Планируется в течение полугодия вывести комплекс по ее переработке на производственную мощность в 15 тыс. тонн катодной меди в год.

Элина ГРИНШТЕЙН

Как отметил председатель правления группы KAZ Minerals Олег Новачук, это событие является важным шагом для компании, в целях которой дальнейшая реализация имеющегося потенциала: «Мы рады заявить о получении первой меди с наших проектов роста и начале производства катодной меди из окисленной руды на месторождении Актогай. Другой наш проект, Бозшаколь, будет готов к производству медного концентрата в соответствии с графиком, в первом квартале 2016 года. Обогатительная фабрика по переработке сульфидной руды будет запущена на Актогае в 2017 году».

Актогайское месторождение расположено в Аягозском районе Восточно-Казахстанской области и занимает четвертое место в мире по запасам меди. Срок эксплуатации этого рудника составляет более 50 лет. История проекта началась в декабре 2012 года, когда он получил одобрение совета директоров Группы KAZ Minerals. Строительные работы стартовали в первые месяцы 2013 года, а уже в июне 2015-го на площадке кучного выщелачивания поступила первая окисленная руда. После этого последовали стадии орошения отвалов, жидкостной экстракции



Актогай является одним из крупнейших неосвоенных месторождений мира

и электролиза. Как сообщают в компании, добыча и переработка окисленной руды на Актогайском горно-обогатительном комбинате будет вестись в течение порядка 11 лет.

В данный момент, согласно графику, продолжают строиться работы на обогатительной фабрике по переработке сульфидной руды. Уже в 2017 году планируется осуществить ввод фабрики в эксплуатацию и начать производить из сульфидной руды первый медный концентрат.

В первые 10 лет работы фабрики в компании планируется производить 90 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте в год с участка сульфидной руды и 15 тыс. тонн катодной меди в год с участка окисленной руды. А предполагаемая денежная себестоимость в первые 10 лет после ввода фабрики в эксплуатацию составит 110–130 центов США/фунт (исходя из цен 2015 года). При этом операционные затраты Актогайского месторождения считаются конкурентными

среди международных медедобывающих проектов.

Как сказал г-н Новачук, помимо Актогай группа реализует еще один основной проект роста – Бозшаколь. Бозшакольский ГОК находится в Павлодарской области, полная проектная мощность его обогатительных фабрик составит 30 млн тонн руды в год. При этом срок эксплуатации данного месторождения превышает 40 лет. Примечательно, что Бозшаколь по операционным затратам входит в первую четверть среди международных медедобывающих проектов с предполагаемой 80–100 центов США/фунт (исходя

из цен 2015 года) в среднем в первые 10 лет после ввода в эксплуатацию обогатительных фабрик. Планируется в первые 10 лет производить 100 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте и 120 тыс. унций золота в концентрате в год. Третий проект Группы KAZ Minerals – Коксай – в данный момент находится на стадии концептуальной проработки. Реализация данных проектов роста позволит компании значительно увеличить объемы производства в отрасли. Это может преобразовать KAZ Minerals в компанию, в ресурсном профиле которой преобладают рудники открытого типа мирового класса.

Справка «Къ»

Группа KAZ Minerals владеет четырьмя действующими подземными рудниками и карьерами в Восточном Казахстане и открытым медно-золотым рудником Бозымчак в Кыргызстане. Руда перерабатывается на четырех обогатительных фабриках. Помимо меди компания производит в качестве попутной продукции цинк, золото и серебро. В 2014 году объем производства цинка в концентрате составил 121 тыс. тонн, золота – 35 тыс. унций, серебра – 3,4 млн унций. В 2015 году общая денежная себестоимость по деятельности компании ожидается в районе 280–300 центов США/фунт.

Экономия на экологии

Проблема

Пакеты из растительного сырья не получают широкого распространения в Казахстане, проигрывая ценовую конкуренцию более дешевым в производстве пакетам из полиэтилена. В ходе пресс-конференции в Алматы директор компании «Эко-пакеты» Мирас Аббасов, хорошо изучивший опыт развитых стран, рассказал, какие меры могут быть приняты, чтобы изменить существующую ситуацию на отечественном рынке.

Павел АТОЯНЦ

По словам Мираса Аббасова, до кризиса полиэтиленовые пакеты стоили примерно один тенге. За 20 лет они буквально наводнили рынок Казахстана, миллиардными партиями поступая сюда из соседнего Китая. Вдобавок к этому, примерно 15–18% продукции из полиэтилена – пакеты, упаковки и тары производят местные компании. Оказавшись на мусорном полигоне отходам из термостабильного полимера этилена для полного биологического разложения в среднем требуется 800 лет. Подхватываемые потоками ветра, они могут разноситься на большие расстояния, таким образом засоряя природу на многие километры вокруг.



Альтернатива опасным пакетам есть

В то же время в развитых странах полиэтиленовые и целлофановые пакеты давно придумана альтернатива. Пакеты из картофельного крахмала и кукурузы разлагаются под воздействием окружающей среды всего за полгода, отдавая при этом питательные вещества микроорганизмам, которые находятся в почве. Их стоимость, как сказал директор компании «Эко-пакеты», приведя в пример собственное производство, составляет от 7 до 25 тенге, в зависимости от толщины. Есть более дорогие бумажные пакеты, по цене от 25 до 100 тенге, которые, насколько известно представителю рынка, завозятся в Казахстан из России двумя местными компаниями. Особо сознательные потребители могут приобрести тканевые сумки, потратив от 100 до 3000 тенге и в каких-то случаях ходить с ними за покупками, как советские люди ходили в магазин с авоськами.

Нынешние реалии таковы, что при сопоставлении затрат крупного ритейлера из года в год продлевают контракты на поставку в свои сети дешевых полиэтиленовых пакетов. Со следующего года, по словам Мираса Аббасова, эти пакеты поднимутся в цене до четырех-восьми тенге за штуку в связи с трехкратным удорожанием сырья, но это не сильно способствует распространению экологических вариантов. Наиболее же действенными мерами в этом деле, как подсказывает опыт других стран, может стать запрет на использование полиэтиленовых пакетов, упаковки и тары на законодательном уровне. Как ни странно, уже в течение восьми лет такой запрет действует в Китае, где полиэтиленовые пакеты производятся в глобальных масштабах на экспорт. Внутри же Поднебесной в ходу пакеты из натурального сырья, причем те, кто их производит, получают субсидии государства, что позволяет

удешевить конечную стоимость продукции. В европейских странах, оказываясь, используют тот же полиэтилен, но как объяснил спикер, добавляют к нему присадку для повышения биоразлагаемости пакетов.

Компания «Эко-пакеты» начала свою деятельность на рынке Казахстана совсем недавно, запустив в октябре технологическую линию по производству упаковки и тары из картофельного крахмала и кукурузной полимолочной кислоты в Астане. Ее производственные мощности позволяют произвести до пяти млн пакетов в месяц. Это не так много, если учитывать, что по оценкам директора компании «Эко-пакеты», потребность Астаны составляет 30 млн пакетов в месяц, а Алматы – не менее 50 млн пакетов.

«При наличии государственных субсидий мы могли бы масштабировать свою деятельность, запустив дополнительные линии, и уже через 1,5 года начали бы обеспечивать эко-пакетами город Алматы. Без субсидирования все будет происходить медленнее, но мы уже свою нишу занимаем. Когда только начинали свое дело, не думали, что будет столько откликов, когда о нас узнает общественность. Наша мечта, чтобы казахстанцы ответственно подходили к утилизации мусора, изначально дома сортировали по разным пакетам бумагу, органику, пластик со стеклом. Необходимо, чтобы мы пришли к новому экологическому мышлению, и каждый понимал бы свою ответственность перед следующими поколениями», – высказался Мирас Аббасов.

Турция подешевеет?

Как на стоимости отдыха отразится российско-турецкий конфликт

Согласно данным турецкого информационного портала Diiya за девять месяцев текущего года в Турцию прибыло 3,3 млн российских туристов. Россия занимает второе место по количеству туристов в Турции – ее доля составляет 11% от общего числа.

Гулжанат ИХИЕВА

Не исключено, что потеря такого большого рынка, как Россия, будет корректировать предложения турецких курортов. На вопросы «Къ» ответила директор Казахстанской туристской ассоциации Рашида Шайкенова.

– Рашида Рашидовна, как потеря российских туристов может повлиять на стоимость отдыха в Турции?

– Этот вопрос достаточно сложный. С одной стороны, мы с вами

как будто бы ожидаем, что цены упадут. Но речь идет об отелях, у которых имеются расходы, персонал, нуждающийся в заработной плате, – предприятие продолжает функционировать, и его нужно обеспечивать. Поэтому, если поток туристов уменьшится, то, вполне возможно, что они наоборот, будут повышать цены. К тому же, не нужно забывать о том, что в высокий сезон цены все равно повышаются. А возможно, будет другой сценарий – цены постараются сделать доступными для привлечения туристов из других стран – из той же Германии, которая занимает первое место по числу туристов в Турции. Пока сложно понять, как отреагирует турецкий бизнес. Посмотрим, когда начнутся продажи туров в январе.

– Казахстанцы с севера страны покупают туры в Турцию через российских агентов. Теперь им нужно будет покупать туры в Казахстане?

– Я мало в это верю. Многие казахстанские туристы, проживающие в тех регионах, выезжают через Россию. Потому что это выгодно, так как в регионах почти нет прямых рейсов на курорты. Тем же павлодарцам дешевле уехать из Новосибирска или актобынцам – из Оренбурга. Да, сейчас цены в России на многие направления выросли. Но не думаю, что это будет отталкивающим фактором, если человеку дешевле доехать до российского города на автобусе, чем полететь в Астану, Алматы или Караганду, откуда осуществляются основные чартерные и регулярные рейсы. К тому же недели две назад я говорила, что в Казахстане спрос на туристские услуги упал на 60–70%. Сейчас рынок спорит со мной, и говорит, что падение составляет уже 80%. И в данной ситуации, даже если жители северных регионов теперь будут летать в Турцию через местных туроператоров, не думаю, что это как-то оживит рынок.

– Есть ли вероятность того, что теперь турецкие туроператоры попытаются привлечь россиян через нашу страну?

– Возможно. Почему нет? Но думаю, россияне, как и мы, наверное, законопослушный народ. К тому же есть вопрос внутреннего восприятия данного конфликта. Возможно, эта ситуация задела человека, как гражданина своей страны. Но также очень может быть, что его отношение к конфликту не влияет на выбор места для отдыха – это вполне нормальное человеческое решение. Тем более, если не будет других более привлекательных по ценам направлений.

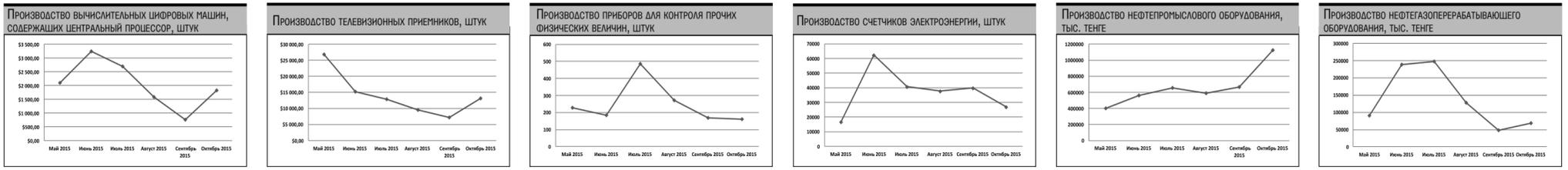
– Российские туроператоры, работающие по Турции, могут зайти на казахстанский рынок?

– Не думаю. У нас на рынке уже работают туроператоры, которые де-юре являются казахстанскими, но, по сути, – представители российских или международных туристских компаний. У нас тут и так тесновато.

ОДИН МЕСЯЦ ИЗ ЖИЗНИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «КАЗТРАНСГАЗ»

- 1 НОЯБРЯ** ЗАПОЛНЕНИЕ ГАЗОМ УЧАСТКА БЕЙНЕУ-БОЗОЙ
- 2 НОЯБРЯ** Заполнение газом участка газопровода «Бейнеу-Бозой» магистрального газопровода «Бейнеу-Бозой-Шымкент»
- 3 НОЯБРЯ** ЛОНДОНСКИЙ МЕМОРАНДУМ
- 11 НОЯБРЯ** Подписание меморандума с Independent Power Corporation PLC в Лондоне по газификации Центра и Севера страны
- 12 НОЯБРЯ** ПОДКЛЮЧЕНИЕ ГАЗА В ЮКО
- 18 НОЯБРЯ** Подключение к газу Байдибекского района Южно-Казахстанской области
- 20 НОЯБРЯ** ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ УЧАСТКА БЕЙНЕУ-БОЗОЙ
- 25 НОЯБРЯ** КазТрансГаз соединил Запад и Юг: ввод в эксплуатацию участка «Бейнеу-Бозой» МГ «Бейнеу-Бозой-Шымкент»
- 26 НОЯБРЯ** ЕДИНАЯ РЕСПУБЛИКАНСКАЯ ДИСПЕЧЕРСКАЯ
- 27 НОЯБРЯ** Запуск Единой республиканской диспетчерской
- 30 НОЯБРЯ** ЗАПУСК НИТКИ «С» МГ «КАЗАХСТАН-КИТАЙ»
- Запуск нитки «С» магистрального газопровода «Казахстан-Китай» а также компрессорных станций 2 и 6

КазТрансГаз
УЛТМК ОПЕРАТОР - НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР



Alibaba и миллиарды китайцев

Компания из Поднебесной захватила российский рынок онлайн-продаж и готова зайти в Казахстан

E-commerce

О том, как создаются успешные проекты в Alibaba и как удалось компании за короткий срок завоевать российский рынок, казахстанским бизнесменам рассказал на конференции iProf директор по развитию AliExpress в России и СНГ Марк Завадский.

Гульжанат ИХИЕВА

Начнем с того, что само прибытие представителя китайского онлайн-ритейлера в Казахстан уже было событием – у местного онлайн-бизнеса, который только становится на ноги, вопросов к коллегам, сумевшим за год завоевать большой рынок России, накопилось много. Открывшись официально для российского рынка в начале 2015 года, к концу года AliExpress занял лидирующие позиции по продажам в российских регионах. По словам г-на Завадского, мобильное приложение площадки занимает первое место в России по количеству скачиваний и сейчас имеет более 10 млн зарегистрированных пользователей.

Маркетинг ни при чем

По словам г-на Завадского, успех площадки на таком большом и конкурентном рынке обеспечили не столько бюджет на маркетинг и продвижение в поисковых системах, сколько условия доставки и сарафанное радио. Причем пропаганда шла не в основных городах страны, а в регионах.



AliExpress в РФ продает через сарафанное радио

«Российские e-commerce компании в то время пытались поделить Москву и Петербург, и почти не было предложений для регионов. Мы представили то, что было нужно регионам. По правилам Почтового союза стоимость всех почтовых посылок из-за рубежа для всех регионов страны одинакова, причем это не большие деньги. В любой точке страны за товар покупатель платил одну и ту же цену. Примечательно, что для большинства регионов покупка в AliExpress стала первой покупкой в онлайн, и люди стали делиться этой информацией между собой и в соцсетях. Ведь это непростой опыт даже чисто психологически:

довериться какому-то китайскому сайту, перевести деньги, ждать посылку, ходить на почту, открыть упаковку, обработаться или огор-

читься – все это так или иначе побуждает людей делиться опытом. И это стало неким драйвером роста продаж», – сказал эксперт. Как он отметил, Москва сейчас не

основной регион для компании – ее доля в покупках составляет около 10%. Стоит отметить, что площадка AliExpress была создана изначально как маркет-плейс для малого бизнеса, и основным рынком, по расчетам китайцев, должны были стать США. Но интерес к платформе проявили не американские бизнесмены, а покупатели из СНГ. «В компании заметили большой приток заказов из России, которых не смущало то, что сайт был англоязычный, после чего было решено создавать русскую версию сайта. Над этим сложным проектом работали всего два человека в Китае», – говорит г-н Завадский.

Компании удалось отобрать 70% китайского рынка у американского онлайн-ритейлера eBay всего за один год

Китай – все еще главное направление

«Мы сейчас ведем торговлю с 200 странами мира, и в странах Центральной Азии мы так или иначе присутствуем. Конкретных планов у AliExpress относительно Казахстана нет, но нам интересен рынок. Мы будем общаться с представителями платежных систем, логистическими компаниями. Планы будут понятны после того, как мы проведем серию переговоров с потенциальными партнерами», – ответил глава регионального представительства СНГ на основной вопрос местных игроков. Тем не менее в рамках

Стартан на сто лет По словам г-на Завадского, на фестивале «1.11», как называется день массовых распродаж, который проводится на интернет-площадках всего мира, в 2015 году Alibaba продала за один день товаров на \$14 млрд. Большая доля принадлежит, конечно, Китаю – за первые полчаса китайцы потратили \$9 млрд. Как отметил спикер, столько за один день не продают все «черные пятницы» и «кибернедельники» вместе взятые.

Понятно, что трудно спорить с компанией, у которой под рукой рынок в 1,5 млрд человек. Тем не менее успех Alibaba, основанной школьным учителем Джеком Ма, считается чуть ли не феноменальным, учитывая, что компании удалось отобрать 70% китайского рынка у американского онлайн-ритейлера eBay всего за один год.

Марк Завадский остановился на тех принципах ведения бизнеса в компании, которые составляют ее основу. Интересно, что философия компании четко отражает некую национальную особенность бизнеса – призывает следовать традициям, жить как можно дол-

эта история очевидна», – наемнул спикер. Как он отметил, несмотря на имидж Alibaba как глобальной компании, она до сих пор больше всего сфокусирована на китайском рынке. И по характеру ведения бизнеса она остается китайской компанией. К примеру, сейчас в компании работает более 30 тыс. сотрудников в 90 офисах в континентальном Китае и 19 – в офисах за рубежом. Однако 99% сотрудников – это китайцы.

ше и выглядеть молодыми – это очень по-китайски. Во-первых, все проекты должны создаваться в квартире Джека Ма, где и была основана компания в 1999 году, которая сейчас является домом-музеем Alibaba.

«Но она сохраняет свою первичную функцию – новые проекты компании разрабатываются и запускаются из этой квартиры, несмотря на наличие новых офисов. С командой, отвечающей за новый проект, подписывали договор о неразглашении информации, и переводили жить на две-три недели или даже на месяцы в этот дом», – говорит г-н Завадский. К слову, в эту квартиру когда-то были отправлены 10 человек с тайной миссией – создать платформу Тао Вао.

Влияет ли квартира Ма каким-то образом на успех проектов – неизвестно, однако традицию берегут. Те, кого выбирают для работы над проектом, могут отказаться и трудиться на своей прежней должности, а согласившись на работу, сотрудник должен быть готовым к увольнению в случае провала проекта. Строгие условия

компания объясняется тем, что Джек Ма до основания компании олицетворял собой классического неудачника, который пробовал себя в разных делах, но которого «не брали на работу даже в McDonald's», как шутил заметил спикер. Это отразилось на политике компании, которая предполагает, что к успеху надо прийти через разочарования и неудачи.

«В Alibaba сотрудники всегда должны быть готовы к тому, что им предложат новую задачу. И не должно быть уверенности в том, что то, что ты сейчас делаешь, будет успешным всегда. Это принципиально не так. У нас смена лидеров и смена направлений в работе – постоянное явление. Это удивительное сочетание для корпорации с миллиардными оборотами – сохранять дух стартапа, когда у тебя работают десятки тысяч людей», – говорит эксперт.

Кроме того, есть очень важная часть философии компании – «проджить» 102 года. Как объяснил спикер, таким образом жизнь компании охватит три столетия.

Справка «КЪ»

Alibaba Group – китайская публичная компания, работающая в сфере интернет-коммерции. Штаб-квартира расположена в городе Ханчжоу. Основными видами деятельности являются торговые операции между компаниями по схеме B2B и розничная онлайн-торговля. Компания была основана в 1999 году школьным учителем Ма Юном (Джек Ма). Alibaba занимает 80% рынка электронной коммерции Китая, ежегодный объем транзакций превышает \$250 млрд. В 2014 году компания опубликовала официальный отчет перед проведением IPO. Ключевые выдержки из отчета показывали \$2,54 млрд выручки за два квартала 2014 года и \$1,99 млрд чистой прибыли. В сентябре 2014 года первичное публичное предложение на Нью-Йоркской фондовой бирже привлекло \$21,8 млрд, позже увеличившись до \$25 млрд, что стало самым крупным IPO в истории.

Казнет больше не растет за счет молодежи

IT

Согласно исследованиям компании TNS Central Asia, рост аудитории Казнета за счет молодежи остановится, так как возрастная группа от 12 до 24 лет уже на 100% охвачена интернетом. Потенциал роста остается за гражданами страны старше 45 лет.

Как сообщил на интернет-конференции iProf представитель TNS Central Asia Александр Емельянов, сейчас в Казахстане имеются 22 города, где проживают более 100 тыс. человек, которые включают 56% пользователей интернета в стране.

Наибольший вклад в проникновение интернета в страну вносит город Алматы, где проживают приблизительно 22% от общего числа пользователей. Наименьший рост проникновения Всемирной паутины замечаются в Центральном (8%) и Восточном Казахстане (6%).

«Самая высокая интернетизация в стране происходит в Астане, где и кабельные сети сильно развиты, и техническое проникновение провайдеров высокое, но население примерно в два раза меньше, чем в Алматы. Поэтому на долю столицы приходится 13%», – объясняет спикер. Что касается аудитории казахстанских интернет-пользовате-

лей, группа от 15–24 лет почти полностью охвачена интернетом, и прироста пользователей за счет этой группы уже не будет. Хороший прирост показывает группа людей от 25 до 44 лет – 88% пользуются интернетом. Потенциальным драйвером роста, как считает эксперт, является группа «45+», которая находится на последнем месте, так как она достаточно консервативна. «В этой группе проникновение интернета составляет 57%. В этом году прирост составил 5%. Это достаточно большой сегмент, который еще не охвачен, и интернет может расти за счет него», – считает г-н Емельянов.

Портрет казахстанских пользователей интернета по типу занятости в основном состоит из группы учащихся (12–24 года), на втором месте стоят руководители различных предприятий и специалисты. Средний доход имеют 47% пользователей, выше среднего – 14%, и в 39% вошла аудитория с низким доходом, а также те, кто не указывал доход при проведении опроса.

В среднем 52% казахстанцев в интернете проводят 1,5 часа в день.

Казнет vs Рунет

Согласно отчету за октябрь 2015 года, около 3,5 млн казахстанских пользователей заходили в октябре хотя бы один раз на площадки Рунета. Из них 76% заходили в Казнет, что составляет 2 млн 700 тыс. человек. В исследовании участвовали 423 российских интернет-площадки и 51 казахстанская.

«Среди казахстанских площадок лидером в октябре был сайт OLX с ежемесячной аудиторией около 1,5 млн человек. Однако если сюда добавить площадки зоны Рунета, которые мы измеряем, на первое место выходит Mail.ru с 28 проектами и ежемесячным охватом аудитории из 3 млн 300 тыс. человек. На втором месте находится социальная сеть «ВКонтакте», куда за месяц зашли 2 млн 600 тыс. человек. Если смотреть недельное посещение, первые четыре места занимают так же Mail, «ВКонтакте», «Яндекс» и «Одноклассники», – говорит специалист.

По его словам, для молодой аудитории казахстанцев в возрастной группе 12–24 в топ-5 популярных площадок входят OLX, Nur.kz, Kiwi, «Колеса», Yvizion. Для аудитории 25–44 в топе появляется «Крыша». Для группы «45+» в топ входят новостные сайты.

Чем казахстанцы заняты в интернете?

По данным TNS Central Asia, поиск какой-либо информации занимает первое место – 63%. Проверкой электронной почты заняты 58%. Обмен сообщениями через различные мессенджеры составляет 57%.

Топ-5 мессенджеров, которыми пользуются казахстанцы, – это WhatsApp (61%), Skype (33%), Mail.ru Agent (31%), Viber (17%) и Yahoo! (4%). Онлайн-покупки в интернете совершают на данный момент всего 10% пользователей – это около 440 тыс. человек. При этом 51% – это более активные пользователи, которые делают как минимум одну по-

купку в месяц. Покупают в интернете преимущественно женщины – около 63%. Наиболее активная группа, совершающая покупки в онлайн, – это пользователи в возрасте от 25 до 44 лет.

По уровню доходов преобладающей группой покупателей стали люди со средним доходом (44%). По типу оплаты на первом месте все еще находятся наличные платежи – чуть больше 40% покупателей рассчитываются наличными. На втором месте находятся банковские карточки, которыми расплачиваются за покупки также около 40% пользователей. Электронными деньгами расплачиваются 19% покупателей, а на долю денежных переводов приходится 13%.

По прогнозам экспертов компании, в 2015 году прирост проникновения интернета в Казахстане составит примерно 7–8%.

К сведению По рекламной активности в интернете TNS были исследованы 12 онлайн-площадок. Исследование проводилось с помощью фиксирования того или иного рекламного материала на онлайн-площадках за отчетный период

