ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ALLURGROUP АНДРЕЙ ЛАВРЕНТЬЕВ: «У КАЗАХСТАНСКОГО АВТОПРОМА ЕСТЬ БУДУЩЕЕ» >>> стр. 4

WWW.KURSIV.KZ

"Курсивъ" № 50 (628)

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

КУРСИВЪ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 50 (628), ЧЕТВЕРГ, 24 ДЕКАБРЯ 2015 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: НАЛОГОВЫЙ РАЗБОР >>> [стр. 2]

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ: ГОСУДАРСТВО ИДЕТ В МУСОРНЫЙ БИЗНЕС >>> [стр. 3]

ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ: ЧТО ЖДЕТ КАЗАХСТАН В 2016 ГОДУ >>> [стр. 5]

БАНКИ И ФИНАНСЫ: ВАЛЮТЫ ПОКАТЯТСЯ В ПРОПАСТЬ >>> [стр. 9]

* Бриф-новости

Кого в Казахстане считать банкротом?

Министр финансов Бахыт Султанов на специальном семинаре разъяснил положения и нововведения в законы, принятые в рамках реализации «Плана нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ». По мнению министра, закон по вопросам реабилитации и банкротства позволит выводить предприятия из кризиса на самых выгодных условиях для бизнеса.

>>> [стр. 3]

Мировая экономика в шоке

Saxo Bank опубликовал свой ежегодный набор «Шокирующих предсказаний» на предстоящий год – маловероятные, но, возможно, недооцененные события, которые могут привести к серьезным последствиям для мировой экономики. Как правило, это скорее «зарядка для ума» аналитиков компании. Однако предсказанный в 2014 году, казалось бы невероятный на тот момент, обвал юаня в 2015-м случился.

>>> [стр. 8]

Нацвалюта ослабнет вслед за рублем

При снижении цены на нефть и ослаблении российской валюты тенге продолжит корректировку в сторону снижения, об этом рассказал новый глава Национального банка РК на первой пресс-конференции для алматинских журналистов.

>>> [стр. 9]

Что происходит с тенге?

По всей видимости, за последней резкой девальвацией тенге стоят Нацбанк и правительство.

>>> [стр. 9]

KEGOC переоценили

Новые тарифы позволят KEGOC увеличивать выручку в среднем на 12% в 2016–2019 годах, с ROAE в диапазоне 6–8%. Высокий валютный риск и затратная инвестиционная программа являются слабой стороной компании. Аналитики считают, что акции KEGOC сейчас являются переоцененными.

>>> [стр. 10]

Главные события автомобильного мира – 2015

2015 год подходит к концу, а это значит, что пора подводить итоги. Чем запомнится этот год для автомира? Какие события стали обсуждаемыми во всем мире? «Къ» сделал небольшую подборку событий, которые «сделали» этот год.

>>> [стр. 11]

Сколько стоит Новый Год

>>> [стр. 12]

Weekend с «Къ»

Мультимедийная выставка, балет на большом экране, предновогодняя ярмарка и другие мероприятия в подборке «Къ».

>>> [стр. 12]

Нацбанк VS спекулянты

Регулятор отказал банкам в дешевой ликвидности

Регулирование

Высокие ставки РЕПО разделили финансистов на два лагеря: одни считают это логичным шагом Национального банка, пытающегося бороться со спекулянтами, другие – ошибкой, ведущего к будущим проблемам в экономике.

Динара ШУМАЕВА

Нацбанк отказался поддерживать коридор ставок РЕПО

Что происходит?

Ставки привлечения тенге на рынке РЕПО растут. 21 декабря индикатор TONIA (отражающий ставки по сделкам РЕПО сроком на один день), открывшись с уровня в 290%, достигал отметки в 332,32%. Накануне, 18 декабря, TONIA, открывшись с 150%, закрылся на уровне 228,82%.

Ставки начали активно расти с 9 декабря, когда ОПЕК сохранил текущие квоты и цены на нефть рухнули. Тенге стал активно слабеть по отношению к доллару.

До 9-10 декабря ставки на рынке РЕПО торговались примерно на уровне 16-20%.

Сделка РЕПО (от англ. repurchase agreement, repo) – это сделка покупки (продажи) ценной бумаги (или другого финансового инструмента) с обязательством обратной продажи (покупки) через определенный срок по заранее определенной цене.

В нашем случае речь идет о покупке/продаже тенге (тенговой ликвидности) под залог государственных ценных бумаг (ГЦБ) сроком на один день (индикатор TONIA) или семь дней (индикатор TWINA). Участниками сделок являются профессиональные участники рынка – члены биржи – как правило, это инвестиционные компании и банки.

В качестве участника сделки также может быть Национальный банк, как кредитор последней инстанции. В мире, как правило, именно центральные банки путем участия в таких сделках снабжают банки необходимым количеством той или иной валюты.

Напомним, что 2 сентября Национальный банк установил базовую ставку (однодневную ставку РЕПО) на уровне 12%, коридор процентных ставок +/- 5%.

Тогда Нацбанк в своем пресс-релизе указывал, что «при избыточной ликвидности на денежном рынке Национальный банк будет изымать, а при недостатке ликвидности будет ее предоставлять на аукционной основе. Кроме того, Национальный банк будет предоставлять банкам возможность использования механизма постоянного доступа для получения ликвидности по ставке 12+5% и размещения депозитов по ставке 12-5% (где 12% – базовая ставка) в неограниченном объеме».

На очередном заседании 2 октября, было принято решение повысить базовую ставку с 12% до 16%, а коридор процентных ставок, по которым Нацбанк готов был предоставлять или изымать (покупать) тенговую ликвидность был сужен с +/-5 до +/-1%.

Таким образом, Национальный банк гарантировал предоставление тенговой ликвидности под 17% при необходимости.

Этот коридор более-менее соблюдался до 2 ноября – ставки на рынке РЕПО колебались в пределах 16-20%. Однако с назначением **Данияра Акишева** на пост председателя правления Национального банка РК, ставки РЕПО стали более волатильны и только росли.

Что это значит?

По словам финансистов, аномальный рост ставок РЕПО означает, что тенге дорожает, и банки готовы покупать друг у друга тенге даже под самые высокие проценты.

«Цена РЕПО устанавливается через процентную ставку, поэтому, когда ставки вырастают, вырастает так называемая «стоимость наличных денег» (то есть занимать наличные становится дороже). То, что ставки РЕПО растут, говорит о нехватке наличных денег в тенге на рынке – соответственно, рыночные агенты готовы платить все больше, чтобы занять тенге (и, возможно, купить на них доллары в ожидании падения курса USD/KZT).

В таком сценарии, заняв сегодня 340 тенге и сконвертировав в один доллар, завтра можно продать тот же доллар за 350 тенге, вернуть в долг в 340 тенге и записать 10 тенге себе в прибыль», – объясняет финансовый аналитик ANZ Banking Group **Куаныш Батырбеков**.

«Ставки РЕПО растут из-за продолжающегося панического роста спроса на доллар на фоне недоверия к национальной валюте. Тенге ни у кого нет на руках, никто не хочет одалживать его, большинство предпочитает конвертировать его в доллар США. Нацбанк никаким образом в этот процесс сейчас не вмешивается и осознанно уклоняется от роли кредитора последней инстанции», – комментирует генеральный директор АО «Фридом Финанс» **Тимур Турлов**.

Почему не вмешивается Нацбанк?

По мнению финансистов, Нацбанк не придерживается ранее объявленного коридора в 12-16% намеренно, пытаясь сбить ажиотажный спрос на валюту, повысив для игроков стоимость атаки. Другими словами, регулятор хочет, чтобы тенговая ликвидность была настолько дорогой, чтобы ее невыгодно было привлекать под такие проценты. Возможно, это вынудит банки наконец-то начать продавать доллары и покупать тенге на валютном рынке.

«Сейчас происходит сильное давление на тенге. Очевидно, что Нацбанк не хочет дальнейшего ослабления тенге и поэтому пытается его сдерживать различными методами. Если у предыдущего руководства основной инструмент был – интервенции, то у нового руководства – это снижение ликвидности», – говорит председатель правления BRB Invest **Галим Хусаинов**.

«Не вижу смысла Нацбанку сдерживать ставки РЕПО, если стоит задача минимизировать спекуляции на курсе. В противном случае, предоставляя тенговую ликвидность в рынок, ожидающий дальнейшего падения KZT, он может оказаться в довольно щекотливом положении субсидирования дальнейших спекуляций», – считает **Куаныш Батырбеков**.

По его мнению, ничего страшного в высоких ставках РЕПО нет. При достижении теоретического эквилибриума между текущей стоимостью денег (ставки РЕПО) и потенциальной прибылью от спекуляции на курсе USD/KZT, можно ожидать прекращения такой спекуляции.

«Другими словами, если в вышеприведенном сценарии стоимость займа 340 KZT сегодня составляет >10 KZT в день, то теряется весь смысл в покупке одного доллара с намерением его последующей продажи за 350 завтра. В общем, ничего опасного для экономики и курса не вижу. На мой взгляд, шаги более-менее логичные для стабилизации курса тенге», – пишет он.

Однако не все разделяют данную позицию регулятора. По мнению Галима Хусаинова, снижение ликвидности ведет к большим проблемам в экономики.

«Во-первых, сокращается кредитование, а во-вторых, у БВУ (банков второго уровня) растут процентные расходы для поддержания текущей деятельности. Это не страшно в краткосрочном периоде, но если в среднем за месяц у тебя ставки РЕПО были выше 20-30%, то это очень сильно влияет на доходность БВУ», – считает он.

По его словам, проблема текущего положения заключается в том, что за счет сокращения ликвидности, растут ставки РЕПО – это ведет к удорожанию фондирования БВУ, при этом курс не падает, а только растет. Значит где-то еще имеется ликвидность, и кто-то покупает доллары США.

«Другими словами, получается парадоксальная ситуация. Ограничение ликвидности вынуждает банки продавать доллары, увеличивая разрыв валютной позиции, но на фоне все равно дорожающего доллара, это приводит к дополнительным убыткам БВУ, что сильно будет сказываться на капитале банка».

По мнению Тимура Турлова, при таких ставках РЕПО парализуется почти вся нормальная экономическая деятельность, к сожалению, за исключением атаки на тенге. Ибо только прибыль от девальвации может оправдать столь высокую стоимость привлечения средств. При этом тенговое кредитование замораживается, а банки несут сумасшедшие процентные убытки, пытаясь заместить на межбанковском рынке отток средств своих клиентов с тенговых счетов и депозитов.

Управляющий партнер Tengri Partners **Ануар Ушбаев** также осуждает отмену коридора ставок РЕПО Нацбанком и считает, что при такой непредсказуемости ставок ни о каком кредитовании реального сектора речи быть не может, не говоря уже о рисках неплатажей и полного отхода от режима свободноплавающего курса и инфляционного таргетирования.

Альтернативный вариант

В качестве альтернативного варианта Тимур Турлов предлагает наоборот – предоставлять тенговую ликвидность в неограниченном количестве. На своей странице в Facebook он опубликовал пост о том, что «сделал бы на месте главы Нацбанка». В частности, он считает, что начал бы с предоставления неограниченной ликвидности по операциям РЕПО с ГЦБ и операциям валютного свопа по ключевой ставке. Это то, что частично продекларировал и начал осуществлять предыдущий глава НБ – **Кайрат Келимбетов**.

Во-вторых, он дал бы рынку неограниченную валютную ликвидность через аукционы РЕПО со всеми ГЦБ (если это вообще кому-то нужно). В-третьих, оценил бы примерно теоретический навес тенговой ликвидности, которая может служить топливом для атаки (включая ту ликвидность, что мы раздадим по первому пункту) и провел бы валютные интервенции по примерно $100 млн в день на протяжении некоторого неизвестного для участников времени, но в объеме, способном стерилизовать предоставляемое тенге. При этом никакого коридора не придерживаться, чтобы никого не смущать, просто продавать на бирже по рыночным ценам.

«Я думаю, что 2-4 млрд хватило бы, чтобы сбить курс ближе к заложенным в бюджете цифрам в 300 тенге/доллар, а после окончания гонки Нацбанк мог бы мягко пособирать обратно избытки у спекулянтов, уже в районе 270-300 по $20-50 млн в день», – пишет финансист.

Что будет дальше?

По мнению Куаныша Батырбекова, ставки РЕПО могут повыситься до такого уровня, при котором дальнейшие спекуляции на курсе USD/KZT теряют смысл.

«При потенциале падения USD/KZT в 7-12% от текущих уровней на горизонте в пару недель, логично предположить максимальный уровень TONIA в 290-300%», – прогнозирует он.

По мнению директора аналитического департамента АО «Асыл-Инвест» **Айвара Байкенова**, ставки РЕПО будут формироваться с учетом тех девальвационных ожиданий, которые есть на рынке. До тех пор, пока будут ходить разговоры о том, что тенге будет падать в район 400, ставки будут оставаться такими же высокими.

Как считает Тимур Турлов, дальше уже практически некуда: на денежном рынке чрезвычайная ситуация, Нацбанк будет вынужден предоставить ликвидность уже очень скоро, если не хочет полной потери ликвидности финансовыми институтами.

Наиболее оптимистичным из всех оказался российский инвестиционный аналитик **Михаил Крылов** – директор аналитического департамента «Golden Hills – КапиталЪ АМ».

«Когда банковской системе нужна ликвидность в бешеных количествах, это говорит об ее временном нездоровье, но не всегда это означает уменьшение шансов на стабильность государственной валюты. Наоборот, тот факт, что ставки РЕПО до сих пор кого-то интересуют – это признак рыночной экономики. Думаю, эти ставки могут вырасти еще на пару процентных пунктов, не более. Казахстану еще очень далеко до масштабного кризиса на денежном рынке, паниковать не нужно», – пишет он.

По его мнению, вероятно, что в самое ближайшее время Нацбанк РК введет дополнительные аукционы по раздаче ликвидности и станет намного активнее предоставлять валютные свопы (это когда один поток денег обменивается на другой с целью снять напряжение на рынке).

Нацбанк прокомментировал высокие ставки РЕПО

Операции Национального банка на денежном рынке направлены на недопущение необоснованного перетока средств с денежного рынка на валютный. Об этом 22 декабря сообщила пресс-служба регулятора.

«Банки на денежном и валютном рынках проводят преимущественно арбитражные и спекулятивные сделки на протяжении последних месяцев.

В этой связи, Национальный банк отошел от ранее заявленных обязательств по поддержанию коридора процентных ставок в определенном диапазоне, поскольку его наличие предполагает безусловное предоставление или изъятие ликвидности на границах процентного коридора.

Предоставление системной ликвидности на общих основаниях Национальным банком будет способствовать росту спекулятивных операций на валютном рынке и искажению курсовых ожиданий», – говорится в пресс-релизе банка, посвященном анализу финансового рынка РК.

По данным Национального банка, в ноябре 2015 года общий объем торгов на рынке автоматического РЕПО снизился в два раза по сравнению с октябрем 2015 года и составил 2030,7 млрд тенге. Доля торгов по однодневным операциям в общем объеме торгов РЕПО составила 86,3%. Средневзвешенная ставка по однодневным операциям РЕПО увеличилась с 16,52% в октябре до 21,24% в ноябре 2015 года.

Приватизировать нельзя оставить

Трансформация

На заседании правительства, 9 декабря, председатель правления холдинга «Байтерек» Куандык Бишимбаев сообщил о готовящейся приватизации нескольких структур холдинга. В частности речь шла об АО «Жилстройсбербанк», АО «КазЭкспортГарант», АО «Национальное агентство технологического развития». То есть о структурах выполняющих достаточно специфические функции. Поэтому «Къ» узнал, как оценивают данный шаг холдинга эксперты.

Павел АТОЯНЦ

Еще в сентябре, когда министр национальной экономики РК **Ерболат Досаев** объявил о планах правительства привлечь в ЖССБ стратегического инвестора, директор Центра макроэкономических исследований **Олжас Худайбергенов** критически отозвался о данном решении.

«Изначально цель и конструкция ЖССБ предполагало реализацию социальной функции – разрешение жилищного вопроса через предоставление долгосрочных ипотечных кредитов по низким процентным ставкам, с предоставлением отдельных льгот социально-уязвимым слоям населения. Никакая частная структура этим заниматься не будет. История развитых стран показывает, что во время кризиса они создают такие банки, накачивают их дополнительными ресурсами, а не продают», – сказал эксперт, приведя в пример Сингапур и США.

Куандык Бишимбаев во время своего выступления подчеркнул, что в случае с «Жилстройсбербанком» перед инвесторами будет поставлено условие полного сохранения профиля деятельности банка, а для других активов подобное требование будет касаться только начального периода.

Однако и сейчас О. Худайбергенов придерживается прежнего мнения – социальная значимость банка слишком высока, чтобы рисковать и отдавать его в руки частников. Более того эксперт отрицательно оценивает и перспективу приватизации АО «КазЭкспортГарант» и АО «Национальное агентство технологического развития». Исходя из специфики этих структур, он делает вывод, что бизнес, заинтересованный в получении прибыли, вряд ли будет выполнять их функции. Государство же, передавая данные активы, которые должны выполнять долгосрочные задачи, проводит экономическую политику, не соответствующую примерам развитых стран. По словам эксперта, это только повредит бизнесу, у которого будут расти издержки.

«Казэкспортгарант предоставляет страховую защиту компаниям и банкам от риска неплатежей при внешнеторговых операциях, и гарантирует безопасность экспортных сделок. Также они кредитуют покупателя через инструменты торгового финансирования. Вообще, обычно для этого у развитых стран есть экспортно-импортные банки, задача которых стимулировать экспорт страны. У нас это оформилось в виде компании. Бизнес может частично, и на дорогих условиях страховать, выдавать кредиты зарубежным покупателям, но предложить те условия, что предлагает госструктура, в принципе не сможет. Тоже касается АО «НАТР» – это компания призвана финансировать инновации, в основном, через грантовые схемы. Бизнес же ориентируется на получение прибыли, и более того, пытается как раз получить такие гранты, чтобы разрабатывать и внедрять инновации», – считает экономист.

Аналитики «Асыл-Инвест» придерживаются мнения, что учитывая социальную значимость, вряд ли приватизация «Жилстройсбербанка», будет полной, и скорее всего речь пойдет о продажи пакета в 25-50%.

«Конечно, не каждый потенциальный инвестор будет готов вложиться в такой актив, учитывая более низкую маржу, которая предполагается при ипотечном кредитовании. Таким стратегическим инвестором может стать какой-нибудь крупный иностранный фонд. При этом покупатель будет стремиться получить не только операционный контроль, но и гарантии со стороны властей относительно минимального вмешательства в деятельность банка после совершения сделки. В ответ государство будет просить сохранения формата деятельности и социальную функцию банка», – говорят в департаменте аналитики АО «Асыл-Инвест».

В свою очередь О. Худайбергенов уверен, что ни АО «КазЭкспортГарант», ни АО «Национальное агентство технологического развития», ни ЖССБ не будут проданы, еще раз подчеркивая, что для частного бизнеса нет смысла покупать эти активы. Ведь инвесторы, нацеленные на прибыль, изменят структуру и функции этих институтов. И в этом случае проще создать подобную структуру с «нуля», чем переформатировать государственный актив под свои нужды.

«Я хорошо знаю руководство холдинга «Байтерек», это достаточно грамотные и адекватные люди, просто возможно, что в рамках общего посыла к приватизации есть какая-то необходимость демонстрировать готовность к приватизации части дочерних структур. Но думаю, лучше еще раз подумать, проявить позицию, и снять эти объекты с продажи, чтобы их коллективы не теряли время на то, что имеет высокие шансы не состояться», – резюмировал независимый экономист.

Кстати, в интервью **«Къ»** председатель правления АО «Инвестиционный фонд Казахстана» **Ринат Сисембаев** (интервью читайте на стр. 3) назвал ряд активов ИФК, которые также планируется передать в конкурентную среду. Здесь ситуация другая, считают эксперты, и данная продажа активов пойдет на пользу и бизнесу, и фонду.

Информация от пресс-службы «Жилстройсбербанка»:

«Жилстройсбербанк» в рамках Программы развития регионов до 2020 года реализует два направления – «Жилье для всех категорий населения» и «Жилье для молодых семей».

На данный момент, с начала реализации госпрограммы (ранее это была программа «Доступное жилье-2020»), по направлению «Жилье для всех категорий населения» квартиры получили 15 554 казахстанские семьи, общая площадь построенного жилья составила миллион квадратных метров.

В 2015 году ожидается рекордный объем ввода жилья в эксплуатацию – 520 тыс. кв. м. (в 2014 году сдано было 301 тыс. кв. м.) или 8 157 квартир только по одному направлению «Жилье для всех категорий населения».

По направлению «Жилье для молодых семей» всего сдано в эксплуатацию порядка 5 000 квартир, общей площадью 282 тыс. кв. метров. В этом году новоселье справят 2 294 молодые семьи, общая площадь реализуемого жилья – 133 тыс. кв. м.

Всего, по данным на 1 декабря 2015 года банк с помощью системы жилищных строительных сбережений в этом году помог улучшить жилищные условия 24 518 казахстанцам, выдав им займы на сумму 142 585 млн тенге.

Всего за историю деятельности «Жилстройсбербанка», благодаря доступным кредитам, крышу над головой обрели 102 328 казахстанцев.

Кайрат Кудайберген: «Не бойтесь сделать первый шаг!»

МСБ

В рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» по состоянию на 30 ноября 2015 г. было подписано 6 456 проектов. Однако для многих казахстанцев, кто еще только планирует открыть свое дело, остается вопрос – с чего начать? На него мы попросили ответить известного общественного деятеля, заместителя директора по правовым вопросам Палаты Предпринимателей г. Алматы Кайрата Кудайбергена.

Элина ГРИНШТЕЙН

К. Кудайберген: «У нас работают только профессионалы»

– Кайрат Кудайбергенович, пожалуйста, расскажите, с чего следует начинать свое дело? Что необходимо делать человеку, у которого нет ни стартового капитала, ни бизнес-плана, а есть только идея и желание претворить ее в жизнь?

– Вы знаете, мне часто задают такой вопрос. И все думают, что бизнес должен начинаться с идеи. Это, казалось бы, правильно, но бизнес начинается с первого шага, который ты делаешь. Первый шаг – это твоя смелость пойти и зарегистрироваться индивидуальным предпринимателем. Ошибка всех людей – никто не хочет рисковать, сделать первый шаг и побороть свою лень. Пойти зарегистрироваться как ИП займет у вас ровно день. Смелость первого шага определяет 50% успеха в бизнесе. Если ты зарегистрировался, то уже на законных основаниях приходишь в центр обслуживания предпринимателей, ты имеешь право получить бесплатные консультации. У тебя есть идея, и ты не знаешь, как ее воплотить в жизнь? Как раз таки маркетологи наши пишут маркетинговые планы и, самое главное, бизнес-планы и помогают отрегулировать финансовые потоки, чтобы бизнесмен мог получать выгоду.

Проблема современного общества и бизнес-сообщества в том, что мы находимся в информационном вакууме. Вроде бы столько говорится о «Дорожной карте бизнеса – 2020», о программах «Даму», о бесплатных услугах Национальной палаты предпринимателей, но при этом, наверное, 70% людей, которые приходят к нам, не информированы об этом. Просто для регистрации ТОО и для того, чтобы сдать первый бухгалтерский отчет они платят порядка 200 тысяч тенге консалтинговым компаниям. ЦОП предоставляет все услуги бесплатно. Мы оказываем консалтинговые услуги по бухгалтерии, таможенный консалтинг, юридический, услуги по маркетингу, разработке маркетингового плана, бизнес-плана и разработке сайта, IT направления, программа улучшения качества менеджмента – все это бесплатно.

Кстати, наши люди думают, если услуга бесплатная, то качество будет низкое. Так вот я хочу заявить, что наши консультанты являются практиками, есть люди, которые по 20 лет работали в экономической сфере. Наши ребята получили зарубежное образование, есть ребята, которые закончили немецкие, английские университеты. Это профессионалы.

– А какие обучающие программы для начинающих у вас есть?

– «Бизнес-Советник» и «Бизнес-Рост» – это программы, которые направлены именно на то, чтобы научить наших бизнесменов, начинающих и продолжающих, заниматься бизнесом. Как раз «Бизнес-Рост» у нас направлен на бизнесменов, которые уже действуют, а «Бизнес-Советник» – на тех, кто только начинает свой бизнес.

Программа «Бизнес-Советник» учит эффективности. Приходят разные люди – и стартаперы, и бизнесмены, которые уже работают. Но на «Бизнес-Советнике» мы как раз таки видим, в чем ошибки действующих бизнесменов. Иногда они работают интуитивно.

«Бизнес-Советник» – это один из факторов управленческого менеджмента. Если ты участвуешь в каком-нибудь конкурсе для того, чтобы выиграть тендер, есть такое понятие, как условные скидки. Условные скидки для получения гранта от «Даму» в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» – это как раз таки прохождение «Бизнес-Советника». Потому что человек, который прошел курс, уже ориентируется, как правильно выстраивать бизнес, составлять отчетность, регулировать финансовые потоки своей компании.

Кроме того, мы сделали уникальный продукт в городе Алматы. Консалтинговая компания Tarlan PM предложила нам внедрить новую услугу, которая называется «Генеральный план». Это предподготовка до бизнес-плана. Объясняю. Человек приходит с идеей, рассказывает о ней. И консультанты делают полный анализ – экономический, ментальный, психологический и практический. Готов ли человек заниматься этим бизнесом? Сможет ли он им заниматься, либо ему нужно поменять направление для того, чтобы не потратить огромное количество времени – своего, консультантов, экспертов, людей, которые будут заниматься инвестированием денег, – и чтобы в итоге этот проект не провалился.

– И в течение какого времени ваши консультанты готовят подобный анализ?

– В течение одной недели. Это серьезная работа, которая проделывается также и частными консалтинговыми компаниями, но у них это дорогая услуга. «Генеральный план» ложится на определенную модель – кибернетическую модель поведения бизнеса. Вас оценивают – как вы начинаете бизнес, как пройдете «долину смерти». Есть такое понятие, когда человек начинает развивать свой бизнес и приходит стадия стагнации, многие на этом этапе опускают руки. У нас люди берут кредит и идут делать бизнес. Начинают снимать себе шикарный офис, возьмут машину, помощницу. И думают: «Все! Бизнес!». А через месяц понимают, что уже подходит аренда, заработная плата, социальные отчисления, налоги, а работы нет или ее объем не такой большой, как хотелось бы. Открыть офис, нанять работников – это дело нехитрое. Но продолжать работать в бизнесе и развивать его, получать результат – это совсем другое. Лень здесь никому не помощник. И причем все утверждают, что они не ленились. А когда мы пропускаем их через услугу «Генеральный план», они начинают понимать, в чем были их ошибки, и начинают их признавать. После «Генерального плана» мы разрабатываем для них бизнес-план.

– Что входит в кибернетическую модель поведения бизнеса?

– Психологический портрет человека. Также делается анализ Due Diligence, насколько он готов заниматься бизнесом, анализируется финансовая часть – откуда он хочет взять деньги, есть ли у него капитал, как ему получить инвестиции. Психотип человека – подходит или не подходит под определенный бизнес. Потом ему подсказывают, в каком направлении лучше работать. Риск-факторы, делается полный SWOT-анализ, то есть сильные стороны, слабые стороны, угрозы и преимущества. Все эти факторы объединяются, и тут не только психология, – в первую очередь, это расчеты.

– Какие области пользуются наибольшей популярностью у бизнесменов города Алматы?

– Я всегда говорил, что люди никогда не перестанут есть, одеваться и гулять. Пищевая, легкая промышленность и предоставление развлекательных услуг – они постоянно будут работать и это всегда будет востребовано. Вопрос только в том, какой сегмент занять?

В период кризиса легпром должен заниматься качественной и доступной одеждой для людей. Таких примеров огромное количество. Возьмем даже ТОО «КазЛегПром-Алматы». Они сшили костюм, который рекламировал глава государства. Привезли итальянских дизайнеров, взяли хорошее итальянское оборудование и начали делать продукт. И они делают не только костюмы, но и доступную обувь.

Либо ты носишь китайский ширпотреб за 20 тысяч тенге, либо ты за те же 23-25 тысяч тенге получаешь хороший костюм уже казахстанского производства. И в то же время поддерживаешь отечественного производителя, платишь налоги именно в Казахстане, запускаешь эти деньги на развитие внутреннего рынка. Патриотизм в экономический кризис – это очень важная составляющая развития любого бизнеса. Это необходимо понимать.

– Насколько известно, в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» предприниматели могут обучаться также по программе фонда «Даму» «Деловые связи». Что дает этот инструмент?

– Те люди, которые проходят обучение по «Бизнес-Советнику» и «Бизнес-Росту», получают доступ к программе «Бизнес-связи». Я считаю, что это уникальная программа, которая дает возможность казахстанским предпринимателям наладить контакты с иностранными партнерами, привезти из-за рубежа новые инновационные технологии, договориться, законтрактоваться и уже открывать производство в Казахстане для того, чтобы развивать бизнес.

– Напоследок, какое пожелание или совет Вы могли бы дать как начинающим предпринимателям, так и действующим?

– Начинающим предпринимателям – тот самый совет, с которого мы начали наше интервью – не бояться сделать первый шаг. Начинать с самого себя, прийти зарегистрироваться индивидуальным предпринимателем, не бояться этого. И после этого идти в центр обслуживания предпринимателей, пройти сначала «Генеральный план», потом написать бизнес-план, получать бесплатные консультации и начинать работать. И быть готовым работать 24 часа в сутки.

Для продолжающих у меня большое пожелание, чтобы они сделали аудиты в своих компаниях и отказались от ненужных, непрофильных активов, от раздувания штатов, провели у себя оптимизацию. И, конечно же, искать рынок, находить своего потребителя, улучшать качество предоставляемых услуг, для того, чтобы быть конкурентоспособными на сегодняшнем очень конкурентном рынке.

Предприниматель в зеркале статистики

Проект Global Entrepreneurship Monitor (GEM) составил портрет казахстанского бизнеса

На сегодняшний день в проекте GEM, который направлен на анализ предпринимательской активности, участвует более 73 стран, составляющих 72,4% мирового населения и 90% мирового ВВП.

Гульмира САРБАСОВА

Казахстан стал первой страной центрально-азиатского региона, вошедшей в пул стран – участниц крупнейшего исследования мира по предпринимательству.

Исследователи выяснили, что только треть предпринимателей в РК занялись бизнесом по причине отсутствия другой альтернативы заработка. При этом женщины чаще, чем мужчины, занимаются бизнесом по надобности, а не по желанию.

«В среднем 15% трудоспособного населения страны планирует открыть свое дело, в ближайшие полгода», – говорит национальный координатор Global Entrepreneurship Monitor **Лейла Ергожа**.

По ее словам, казахстанцы чаще задумываются о запуске своего дела, чем жители стран ЕС, США, Канады, Австралии и Сингапура. А новое поколение предпринимателей – это молодые люди в возрасте от 18 до 34 лет, обладающие определенными компетенциями и знаниями в области ведения бизнеса.

Страх неудачи или возможного провала предпринимательских начинаний испытывает каждый четвертый потенциальный предприниматель. Причем, как показало исследование, молодежь более устойчива к рискам, чем зрелые участники исследования. Примечательно, что в южных регионах характерно испытывать меньше страха перед началом бизнеса, чем жителям западных и северных регионов РК.

В основном запуск своего дела будущие предприниматели планируют обеспечить за счет личных и семейных сбережений (60%). Банковские займы рассматриваются лишь одной третью потенциальных предпринимателей. При этом новую продукцию планируют запустить лишь 5% будущих предпринимателей, большую часть которых составляют молодые жители Казахстана. Данная группа молодых предпринимателей в большей мере использует современные технологии ведения бизнеса, в том числе интернет.

При этом будущие предприниматели планируют открыть свое дело преимущественно в низкопроизводительных секторах экономики, в частности в торговле (50%), а также в секторе услуг (30%). Лишь только порядка 10% планируют заняться производством.

Налоговый разбор

Острый вопрос

Ввести более понятный налог с продаж или оставить сложный налог на добавленную стоимость? После того, как в середине 2015 года Нурсултан Назарбаев дал поручение правительству детально изучать этот вопрос, в Казахстане вспыхнула дискуссия. Свои плюсы и минусы есть у каждого из этих двух видов косвенных налогов. Более подробно в них «Къ» помог разобраться эксперт Ассоциации налогоплательщиков Казахстана, учредитель «Big Sevens & Consulting» Айдын Ибрагимов.

Павел АТОЯНЦ

НДС

Аргументы «за»:

– Для государства налог на добавленную стоимость выгоден тем, что дает огромные поступления в бюджет. В 2014 году при импорте было уплачено 789, 3 млрд тенге. Еще 408, 9 млрд тенге составил так называемый внутренний НДС, который оплачивают производители товаров, работ и услуг.

– НДС легче взимается на первом этапе. Завезенный товар не идет на рынок, пока не будет уплачен налог. Это более понятная схема, потому что в ином случае отслеживать действия налогоплательщиков было бы тяжелее.

– Сейчас ужесточается администрирование НДС – вводятся сопроводительные накладные, электронные счета-фактуры. Если налог на добавленную стоимость хотят заменить налогом с продаж, то к чему тогда эти затраты? В какой-то мере это говорит о том, что лучше тогда до конца улучшать администрирование НДС и оставлять его.

Аргументы «против»:

– Каждый налогоплательщик должен платить 12% от той суммы, которую он набрасывает сверху. К примеру, если он купил товар или услугу за 100 тенге и продал за 120 тенге, то уплачивает 2,4 тенге в бюджет. При возврате НДС экспортерам государство должно составить пирамиды до первого уровня поставщиков. Возмещаться должен только тот НДС, который был оплачен. Зачастую приходится проверять длинные цепочки, чтобы убедиться, что на каком-то этапе не были применены мошеннические схемы. Если не обнаружить нарушения, происходят потери в бюджете. По состоянию на 1 января 2015 года полтора трлн тенге имели дебетовое сальдо к возврату.

– На X Налоговой конференции, проходившей в прошлом месяце, председатель Комитета государственных доходов Министерства финансов РК **Даулет Ергожин** отметил, что в Казахстане сборы по НДС меньше, чем объемы, возвращаемые из бюджета экспортерам.

– «Сколько оборотов сделал товар, подтвердится ли счет-фактура, возьмут ли в зачет НДС»? Такие вопросы могут беспокоить налогоплательщика. Если поставщика признают лжепредпринимателем или счет-фактура оформят неправильно, то приходится восстанавливать НДС и платить в бюджет.

– Как сказал президент Казахстана, «НДС сложный и непрозрачный». Обычному человеку в нем непросто разобраться. Также по сравнению с налогом с продаж его труднее рассчитывать.

Налог с продаж

Аргументы «за»:

– Налог с продаж более примитивен, поэтому более понятен не только бизнесменам, но и потребителям. К примеру, если НСП равен 5%, то при стоимости товара в 1000 тенге, легко рассчитать, что налог с продаж составит 50 тенге.

– Низкий процент по сравнению НДС делает НСП более привлекательным и доступным.

Аргументы «против»:

– Прежде чем вводить налог с продаж, нужно решить, кто его будет платить: импортеры и производители товаров, работ, услуг, оптовики или конечный потребитель. Если НСП будет уплачиваться на последнем этапе, тогда сразу можно говорить о потерях бюджета, которые составят 800 млрд тенге. Это официальные расчеты налоговых органов. Выиграют только импортеры.

– В Казахстане объем розницы занимает более половины, а рынки тяжело администрировать. Несмотря на то, что хотят вводить кассовые аппараты, есть психологический фактор. Если покупателю на базаре предложат заплатить не официальные 110 тысяч, а 100 тысяч тенге, он согласится. Конечного потребителя контролировать будет тяжело.

– Приток от НРП в бюджет, вероятнее всего, будет меньше. При этом если увеличить ставки, эффект будет обратным.

– По расчетам международных экспертов, введение НРП может повлиять на инфляционные процессы. К примеру, некий учебный центр, оказывая услуги гостинице, предъявит сумму вместе с 10% налогом с продаж. Гостиница оплатит ее, а затем, чтобы покрыть все расходы, надбавит цены на свои услуги, хотя также будет включать в них налог с продаж со своей стороны. Такой эффект получается от оказания услуг одного юридического лица другому юридическому лицу.

– Если НСП взимать на трех этапах, в Казахстане будут огромные цены. Причем, даже при низкой ставке. Но такое решение маловероятно.

Выводы и рекомендации:

– Переходить на налог с продаж, если он все-таки будет вводиться, необходимо плавно. На первом этапе можно создать комбинационную модель НДС и НСП. Резкий переход будет слишком тяжелым для экономики. Если государство готово пойти на уменьшение налоговых поступлений и обеспечит хорошее администрирование, вводить НСП имеет смысл.

– Одновременно НДС и НСП действуют в Канаде. Возможно, стоит взять во внимание опыт этой страны. Но в Канаде федеративное государство и в каждом штате взимаются разные налоги, а Казахстан – государство унитарное.

– В любом налоге есть понятия: плательщик, объект налогообложения, налогооблагаемая база, сроки уплаты и так далее. Перед тем как внедрять НРП, необходимо работать над этими базовыми критериями. Если налог с продаж взимать на конечном потребителе, возникнут потери бюджета. Если обложить НСП оптовиков, тогда не будет облагаться конечный потребитель, а если импортеров, не будут другие уровни. Необходимо рассматривать разные комбинации.

– Если налог с продаж взимать на конечном потребителе, необходимо дать определение, кто это. Физическое лицо, получающее услуги, юридическое лицо, потребляющее для собственных нужд или юридическое лицо, покупающее для перепродажи? Если юридическое лицо покупает для дальнейшей реализации, оно не должно уплачивать НСП, а если для личного пользования, то должно будет платить налог.

– Налог с продаж должен быть установлен в пределах от 3 до 10%. Мировая практика показывает, что если превысить эту отметку, это приведет к негативному эффекту.

– Вряд ли в Казахстане налогом с продаж будет облагаться экспорт. Государству нужен валютный приток, поэтому экспортеры должны получать преимущества.

Опыт других стран

США:

– Налог с продаж был введен с 1930 года. Взимается в 45 из 50 штатов. Уплаченные суммы НСП поступают в бюджеты штатов. Налог облагается на уровне розничной реализации товара конечному потребителю. Размер налога варьируется в зависимости от штата. Например, одна из самых высоких ставок – 10,25% действовала до лета 2010 года в Чикаго (Иллинойс), складываясь из налоговой ставки штата (6,25%), города (1,25%), округа (1,75%) и транспортного управления (1%). Дополнительные ставки в городе действуют на пищевые продукты и алкогольные напитки.

Япония:

– Впервые налог с продаж был введен в апреле 1989 года и был установлен на уровне 3%. В 1997 году налог был повышен до 5%, а с 1 апреля 2015 года до 8%. Налог с продаж дает до 20% поступлений в бюджет страны.

Россия:

– В РФ налог с продаж вводился дважды: в 1991 году и в 1998 году. Так как это не дало ожидаемого эффекта и не увеличило поступления в бюджет, в апреле 2015 года НСП был отменен.

Первая группа семей из поселка Березовка получила ключи от новых квартир в Аксае

Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) объявила о том, что первая группа семей из поселка Березовка Бурлинского района Западно-Казахстанской области получила ключи от новых квартир в г. Аксае.

Арман БУРХАНОВ

Переселение данных поселков проводится под руководством местных исполнительных органов ЗКО в связи с расширением санитарно-защитной зоны вокруг Карачаганакского месторождения.

В соответствии с Окончательным соглашением о разделе продукции от 18 ноября 1997 года в отношении Подрядного Участка Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения консорциум КПО выделяет необходимые финансовые средства на мероприятия, связанные с переселением.

Генеральный директор КПО **Ренато Мароли** сказал: «Сегодня мы стали свидетелями того, как первые семьи из поселка Березовка получили ключи от своих новых квартир. Надеюсь, они останутся довольны уровнем комфорта в них. Всего к концу этого года в новые дома переедут около 82 семей из поселков Березовка и Бестау. Мне было бы также приятно поприветствовать их в новых жилищах уже в самое ближайшее время.

Мы полностью поддерживаем желание Правительства Республики осуществить переселение в строгом соответствии с законодательством Республики Казахстан и передовыми международными стандартами».

«В ходе подворных встреч и консультаций на сегодняшний день всем жителям поселков Березовка и Бестау была предоставлена подробная информация касательно всех вариантов переселения. Сельчанам были предложены на выбор благоустроенные квартиры, индивидуальные дома либо денежная компенсация. В любом случае конечной целью мы ставим улучшение уровня жизни всех переселенцев», – добавил он.

Процесс переселения проводится в два этапа. В первую очередь будут перевезены семьи и лица из наиболее уязвимых социальных категорий, выразившие желание переехать в благоустроенные квартиры в рамках первого этапа, т.е. до конца 2015 года. На сегодняшний день насчитывается около 82 семей из обоих поселков, которые переедут в два новых многоквартирных дома в г. Аксай.

При отборе кандидатов для переселения на первом этапе приоритет был отдан лицам с ограниченными возможностями, участникам Великой Отечественной войны, инвалидам I и II групп, семьям с детьми-инвалидами и лицам, страдающим серьезными формами хронических заболеваний, входящих в список, утвержденный Правительством Республики Казахстан.

Варианты, предложенные для второго этапа переселения, т.е. в 2016 году, включают как квартиры в жилых домах, так и индивидуальные дома с приусадебным участком площадью 10 соток в поселке Аралтал.

В рамках данного проекта была организована серия консультативных встреч с жителями поселков. В августе 2015 г. состоялись собрания с местным населением в формате «Дней открытых дверей», на которых присутствовали более 600 жителей поселков Березовка и Бестау. Во время этих встреч представители местных органов власти, КПО и консультанты по переселению рассказали обо всех предлагаемых вариантах. Кроме того, были и индивидуальные встречи с жителями, а подробности переселения сообщались через брошюры и доски объявлений в каждом из поселков.

Так в октябре 2015 г. были распространены брошюры с планировками квартир и домов второго этапа. Такая же информация была размещена в общественных местах в поселках Березовка и Бестау.

В октябре и начале ноября 2015 г. в поселках были проведены индивидуальные встречи с представителями домовладений, подпадающих под первый этап переселения. Данные встречи проводились с участием специальной Комиссии по переселению, в состав которой вошли представители местных исполнительных органов и КПО. Во время этих встреч жители поселков смогли задать интересующие их вопросы касательно предлагаемых квартир, типов компенсационных выплат, вывоза имущества и т. д.

На данный момент уже утверждены размеры компенсационных выплат – каждая семья получит подробную информацию касательно полагающейся ей по закону суммы. Порядок оформления документов и соответствующие процедуры по второму этапу переселения, включая информацию для предпринимателей, будут доступны для ознакомления в начале 2016 года.

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.

Государство идет в мусорный бизнес

Закон

Правительство разработало закон, вынуждающий производителей работать на чужой карман. Закон, призванный помочь переходу страны на «зеленую экономику» и призывающий производителей участвовать в утилизации отходов, на самом деле ничем не отличается от сборов средств на создание непрозрачной структуры, которая приведет к краху МСБ, считают представители отраслевых ассоциаций Казахстана.

Гульжанат ИХИЕВА

С января 2016 года вступит в силу закон, обязывающий производителей Казахстана работать по принципу так называемых расширенных обязательств производителей (РОП), который не одно десятилетие работает в европейских странах.

Эта модель, как объяснили эксперты на пресс-конференции, – инструмент экологической политики, которая направлена на привлечение производителей и импортеров различных видов продукции к процессу утилизации и переработки отходов, которые образуются в результате деятельности их предприятий. Словом, бизнес обяжут убирать за собой – приказом правительства. Однако казахстанских бизнесменов расстроил не столько официальный характер требования, сколько тот факт, что правительство вынуждает переводить средства для утилизации по весьма непрозрачной схеме – на счет только одной компании – государственной.

По словам исполнительного директора Ассоциации производителей безалкогольных напитков **Алии Мамытбаевой**, 17 сентября 2015 года был принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам индустриально-инновационной политики», куда «вопреки ожиданиям производителей» вошел принцип РОП, и в спешном порядке был разработан ряд подзаконных актов.

«Положения этих подзаконных актов расходятся с тем, что было предложено нами ранее разработчикам проекта. Во-первых, было введено понятие единого оператора, который определяется правительством Республики Казахстан. К тому же единый оператор наделяется исключительным правом в сфере сбора платы РОП для разных видов продукции. Причем все расходы по созданию единого оператора перекладываются на плечи казахстанского бизнеса, что необоснованно и несправедливо», – считает г-жа Мамытбаева.

По мнению председателя Казахстанской ассоциации торговых компаний и производителей электробытовой компьютерной техники **Сергея Архипкина**, стоимость услуг единого оператора состоит из расходов на сбор, транспортировку, утилизацию отходов и… инвестиций, где речь идет о стоимости оборудования, необходимого для переработки отходов. По словам г-на Архипкина, на сегодняшний день завод полного цикла переработки ТБО стоит около $65 млн.

«Учитывая расстояния между городами в Казахстане, целесообразно было бы создавать заводы в каждой области страны. Чтобы создать 16 заводов, потребуется примерно 348 млрд тенге… То есть частные предприятия должны платить за создание другого, государственного бизнеса. Это будут неконтролируемые затраты, и поэтому предприятиям будет сложно строить какие-либо прогнозы относительно своего дела и развивать его», – говорит эксперт.

Отсутствие готового оборудования и заводов в Казахстане по утилизации отходов служит еще одним поводом подозревать в действиях разработчиков проекта необоснованный сбор средств. Кроме того, по словам бизнесменов, утилизация отходов является очень доходным занятием. К примеру, по словам г-на Архипкина, согласно Программе модернизации системы управления твердыми бытовыми отходами, по самым пессимистичным прогнозам, поступления в фонд РОП за первый год работы должны составить порядка $297 млн – на сегодняшний день это 101 млрд тенге. Как отметили спикеры, несмотря на то что до вступления закона в силу осталась всего неделя, нет никаких точных цифр относительно стоимости услуг единого государственного оператора по утилизации отходов. Информация, имеющаяся у производителей, разнится от 1,5 до 30% от годового объема производства.

Как бы там ни было, инвестиции в чужой бизнес в итоге лягут на конечного потребителя, предупреждают производители. К примеру, себестоимость импортированного электробытового оборудования может увеличиться примерно на 4,4%, а может, и выше, учитывая, что доля расходов на транспорт в доле стоимости товара в Казахстане от 15 до 25%. А утилизации подлежат около 1,5 тыс. товарных групп, в том числе транспортные средства, электробытовые товары, стеклянная тара, полимерная продукция, мебель, бумага, картон, печатные изделия, одежда и сырье для производства одежды.

«Очень малое число субъектов предпринимательства знают о том, что для них приготовило правительство. А ведь все они должны заранее планировать свой бизнес с учетом предстоящих расходов. Предприятия Казахстана, имеющие производство, в основном средние. Согласно данным Комитета по статистике, начиная с 2010 года наблюдается тенденция снижения доли среднего бизнеса в ВВП Казахстана. Если в 2010 году она составляла 13,6%, то по данным на конец 2014 года, 8,4%. А малый бизнес находится на грани закрытия. Насколько они выдержат скачок цен?» – говорит исполнительный директор Форума предпринимателей Казахстана **Мунавара Палташева**.

Закон, по мнению экспертов, не только абсурден на данный момент, когда бизнес в стране на грани выживания, но и противоречит другим нормам законодательства. К примеру, создание единого оператора на рынке нарушает основные принципы конкуренции и приведет к созданию монополиста на рынке утилизации отходов, поставив в невыгодное положение остальных субъектов рынка. «Закон позволяет производителям потребительских товаров утилизировать упаковку и вышедшую из эксплуатации технику самостоятельно. Но они должны иметь собственные мощности. Таких у нас единицы. Поэтому у нас не остается другого выхода, как платить утилизационный сбор. То есть получается, что по новому закону у бизнеса нет альтернативного пути по выполнению своих обязательств по утилизации отходов. Мы обязаны заключать договор с монополистом», – считает г-жа Мамытбаева.

Кроме того, данный закон позволяет правительству участвовать в создании оператора РОП в качестве акционера, тогда как согласно подпункту 2.1 статьи 31 Закона «О конкуренции» «государство участвует в предпринимательской деятельности в случае отсутствия на соответствующем товарном рынке субъектов частного предпринимательства». Согласно статистическим данным, как отметили эксперты, на рынке Казахстана сейчас работают около 500 субъектов, занимающихся сбором, транспортировкой, обезвреживанием и утилизацией отходов.

Кого в Казахстане считать банкротом?

Вступают в силу нововведения в законодательство по вопросам банкротства

Закон

Министр финансов Бахыт Султанов на специальном семинаре разъяснил положения и нововведения в законы, принятые в рамках реализации «Плана нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ». По мнению министра, закон по вопросам реабилитации и банкротства позволит выводить предприятия из кризиса на самых выгодных условиях для бизнеса.

Гульмира САРБАСОВА

Б. Султанов: государство заинтересовано в успешных бизнесменах, а не в банкротах

Собственно закон четко определяет несколько вариантов выхода из положения для оказавшихся на грани банкротства предпринимателей. Все нормы, по словам министра финансов, продуманы, четко прописаны и не должны вызывать какого-либо недопонимания или двойного толкования.

В частности, законом предусмотрено следующее.

Урегулирование неплатежеспособности

«Если у предприятия есть долги, ему необязательно идти на банкротство, – подчеркнул Бахыт Султанов. – Закон позволяет должнику договориться с кредиторами – как и в какие сроки он сможет рассчитаться с долгами». По словам министра, на это предпринимателю дается два месяца, неустойка не начисляется, и раньше этого срока ни сам бизнесмен, ни кредитор не могут подать в суд по вопросу признания предприятия банкротом.

«Достигнутое соглашение утверждается судом, и должник возвращается к обычной деятельности. Выплаты кредиторам совершаются согласно графику», – разъяснил Б. Султанов.

Переход от банкротства к реабилитации

Случается, что собственник предприятия-должника получил шансы вытащить свой бизнес из долговой ямы, однако механизм банкротства уже запущен. По словам министра, в этом случае принятый закон позволяет перейти от банкротства к реабилитации. «Нужно разработать план реабилитации, согласовать его со всеми кредиторами и направить в суд», – дал пояснение глава Минфина.

По его словам, со дня применения судом реабилитации на основе разработанного плана процедура банкротства прекращается.

Мировое соглашение

Министр финансов обратил внимание на то, что закон предоставляет возможность должнику на любой стадии банкротства заключить мировое соглашение со всеми кредиторами.

«Обязательное условие: предварительно должны быть погашены все долги по заработной плате», – отметил Б. Султанов. После утверждения судом мирового соглашения решение суда о признании должника банкротом не подлежит исполнению.

Продажа компании-банкрота и смена собственника

Согласно принятому закону «предприятие-банкрот можно купить целым имущественным комплексом с наименованием и торговым знаком и стать его новым собственником». По словам министра, после расчетов с кредиторами предприятие лишается статуса банкрота.

О сроках

Также закон содержит нормы, направленные на сокращение сроков проведения процедур реабилитации и банкротства. Как пояснил министр, рассмотрение споров в рамках процедур реабилитации и банкротства теперь закреплено за одним судьей. Обжалование судебных актов по спорам внутри процедур реабилитации и банкротства «ограничено апелляционной инстанцией». По словам министра, решения о признании должника банкротом и о применении процедуры урегулирования неплатежеспособности подлежат обращению к немедленному исполнению.

«Реализация закона позволит обеспечить максимальное сохранение бизнеса, рабочих мест и налогооблагаемой базы и сократить сроки проведения процедур реабилитации и банкротства», – считает Бахыт Султанов.

Как уведомил министр финансов, в реализацию закона будут приняты три подзаконных акта, которые обеспечат синхронизацию принятого закона с действующим законодательством.

Справка «Къ»

С момента утверждения судом соглашения об урегулировании неплатежеспособности:

– прекращается начисление не только неустойки, но и вознаграждения;

– снимаются аресты со счетов должника;

– прекращается исполнительное производство;

– новые аресты на счета должника не допускаются.

Максимальный срок действия соглашения – 3 года.

Ринат СИСЕМБАЕВ: Инвестиционный фонд в поисках лучших инвесторов

Инвестиционный фонд Казахстана намерен реализовать часть своих активов путем выставления на электронный аукцион. Привлечение частных инвесторов может существенно повлиять на эффективность деятельности предприятия и, соответственно, повысить качество предоставляемых услуг. Об этом в интервью «Къ» рассказал председатель правления АО «Инвестиционный фонд Казахстана» Ринат Сисембаев.

Динара ШУМАЕВА

– Ринат Нурияминович, расскажите об истории создания фонда.

– АО «Инвестиционный фонд Казахстана» создано в мае 2003 года постановлением правительства РК. В конце 2012 года была принята новая стратегия развития, согласно которой фонд взял курс на становление в качестве профессиональной управляющей компании в области реструктуризации и управления стрессовыми активами.

В мае 2013 года пакет акций фонда был передан акционерному обществу «Национальный управляющий холдинг «Байтерек», одной из ключевых задач которого является обеспечение эффективного и взаимодополняющего функционирования группы входящих в него компаний и содействие устойчивому экономическому развитию Казахстана посредством финансирования и оказания поддержки приоритетным секторам экономики для реализации государственной политики, решения социально ориентированных задач и достижения целей, поставленных «Стратегией-2050».

Наработанный фондом опыт по взысканию задолженности и оздоровлению проектов стал одним из основных факторов по принятию на баланс фонда прав (требований) по проведению реструктуризации и взысканию задолженности одного из крупнейших институтов развития Казахстана – АО «Банк развития Казахстана».

В результате в 2013 и 2014 годах фондом у АО «Банк развития Казахстана» приобретено право (требование) по 36 проектам. На сегодняшний день в результате привлечения фондом инвесторов 10 простаивающих проектов запущены. В результате оздоровления обеспечена занятость более 1800 человек, а также поступление налогов в государственный бюджет.

Это, например, цементный завод **АО «ACIG»** в Жамбылской области. В 2007 году была начата реализация проекта, но завод так и не был достроен. Фонд привлек инвестора, который уже инвестировал в проект более $30 млн. На сегодняшний день на цементном заводе работают 295 человек, из которых 250 – местные жители. С момента запуска завода (апрель 2015 года) было выпущено 190 тыс. тонн готовой продукции. После выхода завода на полную мощность предполагается увеличение числа работников до 350 человек. Уже налажена дилерская сеть по сбыту продукции на республиканском уровне, а также заключены контракты с казахстанскими производителями для использования казахстанского сырья.

Как вы, наверно, знаете, в октябре прошлого года фондом был запущен завод по производству кремния в Карагандинской области – **Silicium Kazakhstan**. Строительство завода в Караганде началось в 2007 году, для реализации данного проекта стоимостью $165,4 млн были привлечены займы Банка развития Казахстана и других финансовых структур. Акционеры, не выполнив условия контракта перед Банком развития, остановили производство и распустили коллектив. Строительство завода, переданного как проблемный проект из АО «Банк развития Казахстана», было приостановлено до момента привлечения фондом стратегического партнера. На сегодняшний день завод вышел на производственную мощность, которая составляет 25 тыс. тонн готовой продукции в год, запустил вторую печь, количество рабочих мест увеличилось с 294 до 520. Буквально на днях фондом был подписан договор купли-продажи со стратегическим партнером, согласно которому ему была передана доля участия фонда.

Не секрет, что Акмолинская область в аграрной сфере является без преувеличения стратегически важной для страны. В рамках программы развития сельского хозяйства в прошлом году был запущен еще один проект – мясокомбинат в Щучинске. Завод простаивал с конца 2010 года. Фонд привлек инвестора, который вложил средства для запуска предприятия, и уже в июне прошлого года была выпущена первая продукция, которую предприятие поставляет на экспорт в Российскую Федерацию (гг. Санкт-Петербург, Омск), а также на внутренний рынок (гг. Астана и Алматы). Сегодня на мясокомбинате работают порядка 39 сотрудников. Необходимо отметить, что данное предприятие является первым производителем мраморного мяса в республике.

Хотелось бы отметить еще один проект, над которым мы провели огромную работу, – завод по производству керамической плитки **«Зерде Керамика»** (прежнее название предприятия – «Азия-Керамик»). За короткий период времени, а именно с мая текущего года, предприятием выпущен 692 601 квадратный метр готовой продукции. И стоит отметить, что это всего лишь 28% от общей производственной мощности завода, так как «Зерде Керамика» имеет возможность производить 2,5 млн квадратных метров. Сегодня компания практически полностью вышла на использование казахстанского сырья на производстве, налажена дилерская сеть продаж по Казахстану, Кыргызстану, России. Выпускаемую продукцию вы можете найти во всех ведущих строительных магазинах страны. При рестарте завода один вид керамической плитки назвали в честь холдинга «Байтерек» в знак благодарности за оказанную поддержку и помощь.

Фонд, руководствуясь принципами социальной ответственности, с целью придания положительного импульса модернизации системы обращения твердых бытовых отходов (ТБО) в Казахстане и перехода к принципам «зеленой экономики» оказывает содействие **ТОО «Kazakhstan Rubber Recycling»** в реализации проекта по переработке изношенных шин в резиновую крошку различных фракций в Астане.

Завод имеет экологическую и социально-экономическую значимость, поскольку ориентирован на улучшение экологической обстановки посредством безопасной утилизации отходов в виде отработанных автомобильных шин.

Необходимо отметить, что финансирование проекта осуществлено Банком развития Казахстана в 2008 году, однако ТОО «Kazakhstan Rubber Recycling» не смогло обеспечить дальнейшую реализацию проекта и выход на запланированную производственную мощность, приостановив производственную деятельность и осуществив консервацию производства в 2010 году.

В настоящее время, при непосредственной поддержке фонда, ТОО «Kazakhstan Rubber Recycling» запустило производство и осуществляет прием отработанных автомобильных шин для их последующей безопасной утилизации.

К предприятиям, деятельность которых оказывает мультипликативный эффект на развитие региона, относится и Textiles.kz – текстильный кластер, расположенный в Шымкенте. Этот проект отличается законченным производственным циклом, который составляет семь месяцев. Чуть больше года назад одобрены подходы к оздоровлению Textiles.kz. Силами фонда совместно с дочерней организацией ТОО «Capital logistics» запущены на полную мощность две фабрики компании – АО «Меланж» и АО «Ютекс», что гарантирует производство 15,5 тыс. тонн пряжи в год и порядка 9 млн погонных метров готовой ткани.

Ожидаемый социально-экономический эффект от восстановления этой компании – более двух тысяч рабочих мест.

Нельзя не отметить наш собственный проект, который фонд начал строить с нуля, – **завод по производству и переработке листового стекла мощностью 197,1 тыс. тонн в год в Кызылорде**.

Вопрос обсуждался не один год, и вот наконец в прошлом году было принято решение о строительстве завода.

Общая стоимость проекта составила 36,7 млрд тенге. 80% средств выделил Инвестиционный фонд Казахстана, оставшиеся 20% – американская компания Steward Engineers. Строительные работы осуществляет ТОО «Orda Glass Ltd». Завод возводится по самым передовым технологиям. В ходе строительных работ здесь будут трудоустроены 310 человек, а после запуска завода, который запланирован на середину 2017 года, – 500 человек. Данный проект включен в республиканскую Карту индустриализации на 2015–2019 годы. Завод планирует выпускать продукцию, соответствующую европейскому стандарту качества. Своей продукцией он сможет не только обеспечить нашу страну, но и поставлять готовую продукцию за границу.

Один из последних проектов, которому фонд дает второе дыхание, – **завод «Биохим», расположенный в Северо-Казахстанской области, в небольшом городе Тайынша**. Сейчас завершается консолидация профильных (производственных) активов на балансе специально созданной проектной компании ТОО «Bio Operations». В настоящее время прорабатывается вопрос реализации актива одному из предприятий, входящих в состав АО «ФНБ «Самрук-Казына». Ожидается, что сделка будет завершена в начале 2016 года. Основной конечный продукт производства – биоэтанол, или, попросту, экологически чистый бензин, который может использоваться повсеместно. Данный завод играет стратегически важную роль в развитии региона: увеличится численность рабочих мест, появится возможность использовать местные источники сырья, молодые абитуриенты, зная, что у них в области есть такой «крутой» завод, будут мотивированы стать профессионалами именно по техническим специальностям, которые сейчас так востребованы в нашей стране.

Подобных успешно реализованных проектов в нашей копилке уже много, мы гордимся этими достижениями, восстановленными и запущенными заводами, трудимся, стремимся работать еще лучше.

– Ринат Нурияминович, ранее глава холдинга «Байтерек» К. Бишимбаев говорил о том, что Инвестиционный фонд примет участие в приватизации активов. Почему вы приняли решение принять участие в данной программе?

– Главой государства было поручено провести комплексную программу приватизации, анализ всех компаний и организаций с госучастием и определить перечень предприятий, подлежащих приватизации. Суть данной программы заключается в том, что передаче частному сектору подлежат предприятия, у которых есть хотя бы один конкурент из числа бизнес-структур. Приватизация является важной частью совокупности процедур по разгосударствлению экономики.

Мы, как институт развития, наряду с такими крупными холдингами, как «Байтерек», «Самрук-Казына», «КазАгро», также примем участие в программе по приватизации. В рамках выполнения поручений главы государства о переводе квазигосударственного сектора в конкурентную среду фондом совместно с холдингом «Байтерек» было принято решение о передаче части нереализованных проектов и активов в конкурентную среду.

Мы продаем доли организаций с сохранением профиля, и это обязательное условие. Именно поэтому реализация в конкурентную среду не означает, что предприятие может перестать существовать. В разных случаях реализуем различные доли. Передача в частные руки даст множество преимуществ, в числе которых вливание дополнительных средств в бюджет, улучшение менеджмента. Чаще всего продаваемая доля составляет 49–51%, чтобы государство в дальнейшем могло контролировать работу организации.

– Какие именно объекты будут выставлены на продажу?

– По итогам проведенного анализа имеющихся у фонда активов определен ряд предприятий, предполагаемых к передаче в конкурентную среду. Данные предприятия представляют собой различные отрасли, такие как строительство и эксплуатация железнодорожной линии Шар – Усть-Каменогорск; выращивание, обработка и фасовка рыбной продукции; расширение действующего предприятия по производству строительных металлоконструкций путем организации цеха по горячему оцинкованию; модернизация производства щебня и бутового камня различных фракций; организация производства по выпуску высококачественных стеновых и кровельных сэндвич-панелей; создание четвертого передела редких металлов; организация производства антикоррозийных покрытий стальных труб; глубокая переработка рыбной продукции.

Выбор именно этих предприятий обусловлен тем, что их активы являются наиболее востребованными на внутреннем и внешнем рынках, что повышает вероятность их реализации на торгах и дальнейшее их развитие в своей отрасли.

– Какова приблизительная оценочная стоимость проектов?

– В настоящее время фондом проводится комплекс мероприятий по определению рыночной стоимости реализуемых объектов: движимого имущества, недвижимого имущества, долей участия и пакетов акций, нематериальных активов и имущественных прав. После получения результатов оценки фонд объявит торги по реализации активов.

– Где можно узнать более подробную информацию о продаже активов (стоимость, доли, описание проектов, инвестиционная привлекательность и так далее)?

– По всем вопросам участия в программе по приватизации каждый желающий может получить информацию на официальном сайте фонда www.ifk.kz, в разделе «Приватизация», на веб-портале реестра государственного имущества АО «Информационно-учетный центр» www.gosreestr.kz. Кроме того, будет работать call-центр, позвонив в который можно получить ответы на вопросы касательно программы по приватизации.

– Какие требования предъявляются к инвесторам? Нужно ли соответствовать определенным критериям?

– Требования просты: инвестором может выступить любое (физическое/юридическое) лицо, как резидент, так и нерезидент страны, имеющее право заниматься предпринимательской деятельностью на территории Республики Казахстан, обладающее необходимыми для инвестиций средствами, а также получившее электронную цифровую подпись.

Основные требования к инвесторам, участвующим в электронном аукционе, подробно описаны в правилах участия в аукционе АО «Информационно-учетный центр» на сайте фонда и www.gosreestr.kz.

Стоит отметить, что предпочтительнее было бы видеть тех инвесторов, которые обладают опытом работы, связанным с направлением деятельности реализуемого актива. Крайне важно дальнейшее развитие приобретенного актива путем трансферта технологий, привлечения высококвалифицированных специалистов; сохранения профиля деятельности; сохранения или создания новых рабочих мест; сохранения существующего порядка и условий использования объектов производственной и социальной инфраструктуры.

– Когда именно стартует эта программа приватизации и когда начнутся торги?

– Размещение объявления о торгах на веб-портале государственного имущества www.gosreestr.kz планируется в январе 2016 года, непосредственно торги по реализации активов планируется провести в феврале 2016 года.

Вместе с тем фондом будет осуществляться дополнительное информирование путем размещения новостей на сайте фонда www.ifk.kz.

Мы надеемся, что проведение программы по приватизации будет способствовать развитию конкуренции на отдельных товарных рынках, что является одним из важнейших направлений государственной политики по поддержке бизнеса и развитию конкуренции. Более того, приход частных инвесторов может существенно повлиять на эффективность деятельности предприятий и, соответственно, повысить качество предоставляемых услуг.

Также, пользуясь случаем, хотелось бы поздравить всех казахстанцев с наступающим Новым, 2016 годом! Пожелать достатка в семье, здоровья и благополучия!

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

Андрей ЛАВРЕНТЬЕВ

Председатель совета директоров AllurGroup

Родился 29 июня 1979 года, г. Алматы, Казахстан.
Карьера:
2001-2003 – руководитель департамента таможни и логистики автоцентр «Бавария».
2003-2008 – учредитель, коммерческий директор AllurAuto.
2008-2012 – генеральный директор AllurAuto.
2010-президент ОЮЛ «Ассоциация Казахстанского автобизнеса».
2012-президент Allur Group.
2013-член совета директоров АО «АгромашХолдинг», осуществляющего выпуск автомобилей казахстанской сборки.
2014 – президент АО «Группа компаний «Аллюр».
2015 – председатель совета директоров АО «Группа компаний «Аллюр».
Общественная деятельность:
Является участником Национальной экономической палаты Казахстана Союз «Атамекен».
С 2011 г. является президентом Ассоциации Казахстанского автобизнеса.
В 2012 г. стал членом Young President Organization.
В 2013 г. году становится председателем подкомитета «Автомобилестроение» Комитета машиностроения и металлообработки Национальной палаты предпринимателей Казахстана.
Является членом экспертного совета при премьер-министре РК.
Член Совета попечителей ALMA University.
Член экспертной группы по отбору компаний – «национальных чемпионов» в десяти несырьевых перспективных отраслях экономики Республики Казахстан. Мероприятие инициировано Национальной палатой предпринимателей Казахстана.
С 2015 г. является членом правления Союза машиностроителей Казахстана.

Андрей Лаврентьев: «У казахстанского автопрома есть будущее»

Наш собеседник – Андрей Лаврентьев – предприниматель, председатель совета директоров AllurGroup (АО «Группа компаний «Аллюр»), президент Ассоциации Казахстанского автомобильного бизнеса, об отечественном авторынке знает все. И именно ему «Къ» решил задать ряд вопросов о том, что ожидает наш авторынок в ближайший год.

Елена ШТРИТЕР

А. Лаврентьев: «Не надо бояться создания национального бренда»

– Андрей Сергеевич, как вы оцениваете состояние казахстанского авторынка на сегодняшний день?

– По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса, официальные продажи новых автомобилей в ноябре снизились на 16,1% по отношению к октябрю (7 590 единиц). Всего за 11 месяцев текущего года официальными дилерами было реализовано 91 050 новых автомобилей.

Если объективно, то у нас были очень непростые полтора года. Конец 2014 и весь 2015 год были полны сомнений в стратегии дальнейшего развития. Но участниками автопрома было решено, что ему в Казахстане быть, так как наше автомобилестроение обладает потенциалом роста и имеет квалифицированные кадры, которые выпускают автомобили, не уступающие по качеству европейским и международным стандартам. Уходящий год стал непростым, но именно он позволил нам выявить все слабые «точки» рынка, всей индустрии, модельного ряда, стратегии развития и сделать работу над ошибками. Мы не дали рынку продаж обвалиться, в том числе и благодаря Программе льготного кредитования. Она помогла нам перефокусировать внимание казахстанцев на автомобили, выпускаемые отечественными производителями.

– А что происходит с отечественным автопромом?

– Ожидаемый результат локального производства автомобилей в текущем году – 15 тыс. автомобилей. И это, в сложившихся условиях, уже отличный показатель. По итогам 11 месяцев 2015 года на костанайских заводах AllurGroup было выпущено 4 675 легковых и коммерческих автобрендов. Всего за январь-ноябрь текущего года, автомобилей, произведенных на площадках AllurGroup, было продано 6 019 штук.

– Как в целом реагировал рынок на перемены? Мы ведь уже год в составе ЕАЭС.

– Вообще год был сложным, как в фильме «Идеальный шторм». Вот и у нас случился свой «идеальный шторм». Только в кино люди погибли, а мы остались живы. Я поясню: за последние полтора года все, что могло произойти на нашем авторынке, чтобы он мог утонуть, – произошло, но ясно одно – в едином экономическом пространстве нам нужно найти возможность для собственного производства.

– Как спасет нас в этом случае национальный бренд?

– Собственный автобренд дает независимость от брендодержателя. Знаете в чем проблема любого бренда, который мы просто производим, не имея на него никаких прав? Например, есть модель X бренда Y, и мы решили его поставлять на российский рынок. Допустим, мы вчера подписали договор: с одной стороны – президент бренда Y, с другой – я, да и еще в присутствии главы государства. И вот выясняется, что завтра президента бренда Y заменяют, и новый президент, не важно по каким причинам, не хочет экспорта автомобилей в Россию. Да, нам выплатят компенсацию $5 млн и все! А что такое национальный бренд? Это когда у нас есть все права на принятие решений, есть все технологии, чертежи, собственные планы по вопросам сколько производить и сколько продавать. Вложить государственные и частные деньги в развитие отрасли, и не видеть потенциала развития производства собственного автобренда, где у нас будут застрахованы все риски – это не правильно. Существующие схемы автопрома успешны в плане получения прибыли, но нам важно развитие автомобилестроения в Казахстане. И поэтому останавливаться на производстве чужих брендов не совсем то, к чему мы стремимся. Но все проекты, которые мы уже запустили, будут развиваться параллельно. Когда мы запустим национальный бренд, это не значит, что мы бросим или остановим производство существующих на предприятиях проектов. Ни в коем случае. Вся деятельность, которая у нас была по контрактному производству, будет развиваться дальше с увеличением процента локализации.

– Проект полон всевозможных рисков. Они вас не останавливают?

– Я не совсем понимаю, почему надо бояться создания национального бренда. Вы знаете, что основная проблема подобных прорывных проектов как раз состоит в уровне популизма и общем пессимистическом настрое. Вы никогда не услышите подобного пессимизма к высокотехнологичным проектам, к примеру, в странах Европы. Еще десять лет назад разве могло прийти кому-нибудь в голову, что Apple создаст транспортное средство. А ведь его не просто разработали, но и уже объявили о начале продаж в 2019 году. Буквально недавно появилась информация, что уже определена дата полного запрета эксплуатации бензиновых авто в пользу электрокаров в ведущих странах мира, включая Германию и Великобританию, которые через 35 лет готовятся ввести запрет на эксплуатацию машин на традиционных видах топлива. То есть уже через 35 лет привычные транспортные средства, оснащенные дизельными и бензиновыми двигателями, могут оказаться вне закона. Главные доводы сторонников электрокаров заключается в том, что экологически чистые двигатели позволят кардинально улучшить ситуацию с выбросами вредных веществ в атмосферу и избавить европейскую экономику от нефтяной зависимости. 50% автомобилистов в Европе будут иметь электрокары уже в 2030 году, а к 2050 году их доля составит почти 95%.

– В общем, вера в наше собственное автопроизводство не пошатнулась и мы готовы двигаться дальше?

– Снова вернемся к недавнему прошлому. Еще 10 лет назад обыватели говорили, что автобизнес где-то в Казахстане, Малайзии, Корее – это утопия. Но ведь сегодня он есть, и готов развиваться дальше. Может быть, сегодня национальный бренд для того же обывателя звучит также помпезно, но, я уверен, что через 10 лет он станет таким же реальным фактом, как имеющийся сегодня автопром. Автобренд, это ведь не просто наличие названия, но и наличие технологий с тремя-пятью моделями в линейке. Над всем этим мы уже работаем, и на это нужно время. Хороший инжиниринг – это доскональная разработка механики производства. Где точка отсчета начинается с понимания механизма запуска производства, прописанного на бумаге, до выбора сырья, из которого автобренд будет создаваться. И все самые простые процессы автопроизводства ближе – это сложные технические процессы. Нужно также много вкладывать и в обучение людей, чтобы они ни на шаг не отходили от принятых норм, на сегодня у нас своя достаточно богатая материально-техническая база. Нельзя вот так просто взять мотор, коробку передач, блок управления двигателем, структуру безопасности, фары и двери с колесами и собрать автомобиль. Хотя у большинства обывателей именно такое представление об автомобильном производстве в Казахстане, но это далеко не так.

– Сколько это будет стоить?

– Стоимость этого проекта, разумеется, будет очень высокой, но прошу не путать со стоимостью на авто. И сами мы, конечно, его не потянем.

– Государственное финансирование предполагается?

Нет. Сейчас мы выбираем стратегического партнера, и уже остановились на двух крупных компаниях: европейской и китайской, которые готовы предложить необходимые нам технологии и разработки к ним.

– А что им предложите вы?

– Мы предлагаем рынок и государственную поддержку. На самом деле государство уже все сделало, чтобы наш рынок стал для иностранных партнеров привлекательным. К примеру, у нас уже есть необходимые преференции, законы, условия взаимовыгодного сотрудничества, которые необходимы для этого проекта.

– А рынок вы имеете в виду только казахстанский? Или российский тоже?

– Естественно нас интересует рынок стран СНГ и российский в приоритете. Нам понятен механизм выхода казахстанских автомобилей на российский. Но российский рынок нужен не сегодня, и время все тщательно продумать у нас есть.

– Почему именно электрокары?

– Наличие гибридов или электрокаров в линейке моделей автопроизводителя в Европе говорит о развитости его предприятия. Это признак роста автопромышленности страны и самодостаточности ее рынка. Тенденция перехода на запуск производства собственного электрокара наблюдается практически у всех международных автопроизводителей. Последние крупные мировые автомобильные выставки являются прямым доказательством моих слов. Во-вторых, не только в Казахстане, но и в мире, остро стоят вопросы экологии. Осознание, что электромобиль – это автотранспорт будущего уже есть, и мы не можем отказаться от перспективы занять свою нишу в этом производстве. Мы не можем игнорировать развитие новых технологий, и их внедрение в мировом автопроме, и не только в автопроме. Кто не успел внедрить их сегодня, тот опоздал с ними навсегда. Потому что через пять-семь лет они будут считаться устаревшими. Это не наш вариант развития. Мир меняется. И если мы не сделаем качественный шаг сегодня, то завтра мы никуда не придем, а будем всегда на позиции «догоняющего». Да, мы будем производить те же бренды, которые сейчас производим, но можно ли это назвать собственным автомобильным производством? Все-таки, это контрактное производство с полной зависимостью от владельцев бренда. Да, с локализацией и огромным количеством рабочих мест, но нужно создавать свой национальный бренд. Мы находимся в ЕАЭС и уже понятно, что конкурировать нам предстоит на этой территории. Для нас, для бизнеса, рынок очевиден и понятен.

– Нашего потенциала хватит?

– Мы ведь не с нуля начинаем. Я думаю, что сейчас у нас есть реальная возможность создать национальный бренд. Причем он должен включать как электрическую линейку, так и бензиновую, поскольку мы еще с точки зрения инфраструктуры не готовы полностью перейти на электричество. Но, тем не менее, это нужно развивать, потому что все движется именно к электрокарам. Кстати, сегодня работает множество компаний, создающих технологии, которые они продают автокорпорациям для конвейерного производства. Причем среди новых проверенных идей есть такие, которые может даже интереснее той же Tesla.

– А вы уверены, что казахстанцы готовы пересесть на электрокары?

– Мы планируем производить не только электрокары, предположительно будут доступны и автомобили с возможностью использования и бензинового двигателя. Ключевое препятствие к полному переходу на электромобили – это зарядка. Если бы можно было подъехать на заправку и полностью зарядить аккумуляторы за три-четыре минуты (примерно столько уходит на заправку полного бака бензином), то электрокары уже бы вытеснили бензин. С учетом стоимости ремонта, расходного материала и наличия дополнительных запасных частей (в электрокаре в целом 1,5 тыс. компонентов, а в обычном бензиновом двигателе – более 5 тыс.) вся система упрощается.

– Звучит ободряюще. Но весь вопрос в зарядном устройстве и инфраструктуре для него?

– Что касается зарядки, то на сегодня уже существует графен. Этот элемент просто сказка и способен заменить литий. Графеновая батарея в два раза легче литиевой, на 77% дешевле, а заряжается за восемь минут. Проехать на полной зарядке можно до тысячи километров, а срок службы порядка 20 тыс. циклов зарядок. Это ориентировочно шесть лет. О графеновой батарее одна из испанских инжиниринговых групп заявила еще полтора года назад. И на тот момент казалось, что до выпуска еще должен пройти не один год. Но прошло совсем немного времени, а о батарее сегодня говорят, как о свершившемся факте в новых технологиях автопрома. Это как с мобильными телефонами. Еще некоторое время назад казалось, что сенсоры не скоро войдут в привычный обиход, но сегодня предлагаются сотни моделей сенсорных телефонов. То есть наше поколение находится на этапе развития и создания другого, сверхтехнологичного мира. Казахстанскому автопрому действительно важно не отстать от общей тенденции и совершенствовать производство и внедряемые технологии. Электрокар в такой стратегии – логический результат. По факту, нам нужно собрать свою команду и сотрудничать с реальными инженерами по данному направлению.

– Каким будет национальный автобренд?

– Что-то на подобие Renault Sandero B+, с увеличенным клиренсом, с салоном, в который поместится вся семья, с багажником, в который поместится коробка с большим телевизором и еще лыжи на крышу. И, разумеется, электрокар должен быть доступным по цене. Стоимость – это ключевой момент при выборе авто.

– Так какая цель все-таки первостепенна: создать национальный бренд или дать казахстанцам доступный автомобиль?

– Дать казахстанцам доступный автомобиль, в судьбе которого мы будем принимать реальные решения.

– Вас не отпугивает российский опыт Ё-мобиля?

– Ё-мобиль – это была замечательная идея, но создавался он скорее для других целей.

– Возвращаясь к нашим реалиям. Какие изменения ждут наш авторынок в ближайшей перспективе (рост, дальнейший спад)? К примеру, российские аналитики считают, что 2016 год будет для авторынка РФ не менее сложным, чем нынешний. Что на ваш взгляд может вывести казахстанский авторынок из кризиса? Какие антикризисные меры предпринимает AllurGroup?

– Переломные моменты иногда приводят к новым возможностям. И это, в первую очередь, положительно влияет на покупателей авто. Автоцентры, адаптируясь к ситуации, предлагают автомобили на еще более выгодных условиях, запускают акции по предоставлению дополнительного сервиса и обслуживания. Уже сегодня официальные дилеры расширили спектр выгодных предложений по приобретению авто – это скидки, карты лояльности, система trade-in, такие выгодные финансовые инструменты, как рассрочка, кредиты и льготное кредитование. AllurAuto, как активный участник Программы льготного кредитования, пополнил линейку брендов автомобилями доступного сегмента JAC. Всего выпускается пять моделей в ценовом диапазоне от 2,7 млн тенге до 6,7 млн тенге. То есть мы выпускаем модели более востребованного на рынке сегмента. Это дает возможность удовлетворить спрос на новые авто, которые по качеству производства не уступают иностранным аналогам и пережить непростые для авторынка времена. В итоге, клиенты стали относится к приобретению авто, как к одному из вариантов инвестиций собственных средств.

– Вы планируете какую-нибудь реструктуризацию производства? Компания планирует расширять сотрудничество с другими автопроизводителями? Планируется ли расширять продуктовую линейку? Если да, то что еще появится в автосалонах AllurAuto?

– В 2016 году модельная линейка AllurAuto пополнится JAC – J5, S3, S5, J6 и M5, которые уже представлены в салонах, а также коммерческой техникой JAC – JAC Dumper, JAC Mixer и JAC Ankai, новой моделью SsangYong Tivoli, коммерческой техникой Iveco New Daily. Также ожидается рестайлинг Mitsubishi ASX и новая модель Pajero Sport.

Прогнозы и перспективы - 2016

Уходящий год стал для человечества одним из самых тяжелых за последние десятилетия – череда потрясений политического, социального и экономического характера не обошла стороной ни одну страну. И Казахстан не стал исключением. Державы стали проводить свои геополитические игрища все ближе к границам страны. Цены на нефть упали до критических, для бюджета Казахстана, пределов. Тенге ушел в свободное и, по мнению аналитиков, долгое плаванье. Сам президент подчеркнул, что этот год был непростым.

Однако не все так мрачно. В стране запущен в действие «План нации – 100 конкретных шагов», направленный на преодоление внутреннего экономического кризиса. Сам президент отправился в вояж по европам и результатом его визитов в Москву, Пекин, Лондон, Париж и ряд других столиц, стало подписание 275 экономических соглашений на общую сумму около $60 млрд. Правительство заявило, что все под контролем, просто изменились условия игры, пообещав при этом если не быстрый подъем, то как минимум стабильность. Ну и во время встречи Н. Назарбаева с президентом России прозвучали слова, что «Казахстан и Россия уже пережили самый пик кризиса», а значит, у наших стран остался один путь – к росту экономик. Правда, учитывая изменения в законах, которые вступают в силу в следующем году, в том числе и в налогообложении, путь к росту будет сложным и тернистым. Справится ли со всеми навалившимися проблемами Казахстан, смогут ли сами казахстанцы забыть о «тучных годах» и научиться жить при высоком курсе доллара, покажет 2016 год. В свою очередь, «Къ» обещает своевременно, точно и объективно информировать своих читателей обо всем, что может повлиять на их жизнь и благополучие.

ВВП

Ерболат ДОСАЕВ, министр национальной экономики РК

Среднегодовой темп роста мировых цен на металлы за пятилетний период прогнозируется на уровне 2,4%. Реальный рост экономики на среднесрочную перспективу сохранен на ранее одобренном уровне и составит в 2016 году – 2,1%, в 2017 году – 3,6%, в 2018 году – 2,9%, в 2019 году – 3,0% и в 2020 году – 3,2%.

Как сообщил Е. Досаев, номинальный ВВП в 2016 году прогнозируется в объеме 45 530,5 млрд тенге, что выше одобренного в августе показателя на 1 525,3 млрд тенге, с последующим увеличением до 63 991,5 млрд тенге к 2020 году. ВВП на душу населения увеличится с $8,6 тыс. в 2016 году до $11,5 тыс. в 2020 году.

Как отмечается, прогноз социально-экономического развития страны на 2016-2020 годы уточнен с учетом корректировки объема ВВП за 2015 год за счет увеличения базы 2014 года на 982,1 млрд тенге; изменения расчетного курса доллара с 250 до 300 тенге; тенденций на мировых товарных рынках, при котором цены на нефть сохранены на уровне $40 за баррель в 2016-2017 годах и $50 за баррель в 2018-2020 годах.

Аналитики МВФ

Международный валютный фонд (МВФ) прогнозирует рост ВВП Казахстана в 2015 году на уровне 1,2%, в 2016 году – 2,2%, говорится в заключительном заявлении по итогам визита сотрудников МВФ от 26 ноября 2015 года.

«Мы ожидаем, что темп роста реального ВВП будет гораздо ниже экономического потенциала страны и составит 1,2% в этом году и 2,2% в 2016 году, с сохранением внешних рисков», – указывается в заявлении фонда.

Как говорится в информации, уязвимость финансового сектора вследствие замедления экономического роста и недавнего падения курса тенге требует укрепления практик банковского надзора.

По мнению аналитиков МВФ, в краткосрочный период налогово-бюджетная политика должным образом направлена на поддержание экономического роста, однако для ее реализации в среднесрочный период необходим четкий план консолидации бюджета.

При этом Национальному банку необходимо восстановить инструмент политики процентных ставок, поддерживаемый за счет операций открытого рынка и постоянных кредитных механизмов, и возобновить проведение регулярных совещаний по обсуждению ключевой процентной ставки.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)

Аналитики ЕБРР ожидают рост ВВП на 1,2% в 2015 году, с небольшим ускорением – до 1,5% – в 2016 году, говорится в последнем экономическом обзоре ЕБРР.

В целом, согласно прогнозу, в этом году в Центральной Азии ожидается замедление экономического роста. В соответствии с прогнозом, в Кыргызстане в 2015 году рост ВВП прогнозируется на уровне 5% (с торможением до 3,9% в 2016 году), в Монголии на 3,3% (но с возможным увеличением до 5% в 2016 году) и в Таджикистане на 5% (с небольшим снижением до 4,5% в 2016 году).

Быстрее всего ВВП будет расти в Туркменистане – на 8,5% (и на столько же в 2016 году), а в Узбекистане рост прогнозируется на уровне 7,5% (с некоторым замедлением до 7,2% в 2016 году).

Как сообщалось, ЕБРР в мае текущего года прогнозировал рост экономики Казахстана в следующем году на уровне 2%, в текущем году – на 1,5%.

Александр ДРОНИН, вице-президент АО «BCC Invest»

Реальный рост ВВП Казахстана за девять месяцев 2015 года составил 1% в годовом выражении. Мы ожидаем, что реальный рост ВВП останется на текущем уровне (1%) по итогам 2015 года. По прогнозам МВФ рост ВВП Казахстана в 2016 году составит 2,2%. За девять месяцев 2015 года экспорт Казахстана упал на 42% в годовом выражении. При сохранении цен на нефть на уровне $40 за баррель в 2016 году, экспорт Казахстана в следующем году может уменьшиться до $40-45 млрд, что является наименьшим объемом с 2009 года. Чистые поступления от товарооборота с другими странами уменьшились на 60% или на $19,1 млрд.

Всемирный банк

В нашем базовом сценарии ожидается, что цены на нефть останутся на низком уровне в течение 2016 года и постепенно начнут восстанавливаться в 2017 году, способствуя росту потребления и повышению уверенности инвесторов в среднесрочной перспективе. Рост ВВП останется низким на уровне около одного процента в 2015 и 2016 годах, но может повысится до 3,3% в 2017 году. В пессимистичном сценарии, в отличие от базового, предполагается, что цены на нефть продолжат снижаться в 2016 году, что приведет к ухудшению состояния бюджета и платежного баланса Казахстана и дальнейшему снижению внутреннего спроса и роста ВВП. В обоих сценариях предполагается, что внутренняя добыча нефти начнет расти в 2017 году благодаря добыче нефти на Кашагане, в результате которого рост ВВП может повыситься и балансы государственного бюджета и текущего счета могут улучшиться.

Курс тенге

Данияр АКИШЕВ, председатель правления Национального банка РК

Национальный банк считает, что обменный курс тенге по отношению к доллару США в ближайшее время должен консолидироваться на уровнях наблюдаемых в последние дни, при условии сохранения цен на нефть марки Brent в диапазоне $30-40 за баррель. Если цены на нефть преодолеют уровень в $30 за баррель, а курс рубля к доллару США ослабнет более чем на 10% к текущему уровню, то возможна балансировка курса на новые значения.

Куаныш БАТЫРБЕКОВ, финансовый аналитик ANZ Banking Group

В течение 2016 года коридор курса возможен в 390-420 тенге, средний курс – 399. Главные факторы, помимо нефти, будут политические – как в США (выборы нового президента: при республиканском кандидате можно предположить более быстрое укрепление доллара, чем при демократе), так и в Казахстане (выборы в мажилис, возможно досрочные, до которых можно предположить «защиту» тенге) и России (санкции ЕС и отношения с Турцией).

До конца 2015 года ожидаю курс по паре USD/KZT на уровне 365 тенге. До конца года ожидается продолжение падения рубля и юаня, а также санкций Евросоюза к Российской Федерации. Все эти факторы окажут негативное влияние на курс тенге вкупе с внутренним эффектом «самоисполняющегося пророчества» (self-fulfilling prophecy) – когда люди ожидают девальвации (при отсутствии доверия к Нацбанку) и начинают скупать доллары в ожидании девальвации, тем самым провоцируя ее наступление.

Цены на нефть стабилизируются в диапазоне $33-37 за баррель к концу года. Риск дальнейшего падения в район $30 и ниже крайне невелик и может быть спровоцирован рыночной спекуляцией (краткосрочно) либо банкротством крупного нефтяного трейдера (как Glencore, ADM, Vitol, Bunge).

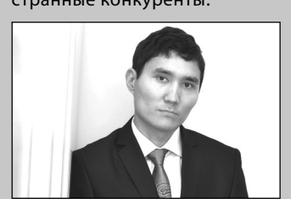
Нацбанк технично вмешивается в процесс торгов и при текущем курсе для недопущения быстротечного обвала до 370-380. Уровень в 400 будет довольно тяжело преодолеть населению психологически, поэтому при негативном сценарии логично предположить «потолок» на уровне 380 для недопущения пробивки в 400.

Петр КОСТИН, финансовый аналитик Schildershoven Finance

После перехода на плавающий курс движение тенге в среднесрочной перспективе будет значительно зависеть от колебаний нефтяных котировок. Относительно сильная девальвация в последние четыре месяца 2015 года была связана, на наш взгляд, с тем, что тенге активно ликвидировал отставание, в том числе от рубля, которое накопилось за время, когда ЦБ Казахстана поддерживал курс национальной валюты. И, по нашему мнению, к концу декабря тенге и рубль вернулись на уровни, на которых валюты торговались исторически с 2001 по 2014 год, а именно порядка 4,8-5 тенге за рубль (с конца 2014 года, когда российское правительство практически отпустило курс рубля, а казахстанский ЦБ продолжал поддерживать национальную валюту, тенге укреплялся к рублю до 2,65х).

Таким образом, если прогнозировать дальнейшую динамику тенге по отношению к рублю, то, учитывая, что на валюты влияют во многом одни и те же факторы, их движение, скорее всего, будет практически идентичным. Учитывая наш прогноз по ослаблению рубля в первом квартале 2016 года на 10% и последующему укреплению во втором-третьем кварталах на 15-20%, можно предположить падение тенге до 385 тенге за доллар в первом квартале и укрепление до 310-320 летом 2016-го.

В целом отметим, что хотя девальвация ограничивает объем импорта и негативно сказывается на финансовой стабильности тех предприятий, кто занимал в инвалюте или сильно зависит от зарубежного оборудования, для компаний, работающих на внутреннем рынке или экспортирующих свою продукцию, девальвация имеет позитивные стороны, так как усиливает конкурентоспособность производителей, снижая их расходы, рассчитанные в долларах. Это в итоге позволяет им продавать свою продукцию дешевле, чем иностранные конкуренты.

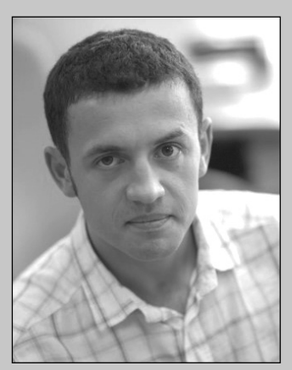


Нурлан АШИНОВ, начальник аналитического управления BCC Invest

При цене на нефть в $35-37 за баррель курс тенге должен составить от 350 до 370 тенге за доллар США. Поэтому мы не исключаем вероятность того, что тенге может опуститься на эти уровни в ближайшее время. Однако мы все же думаем, что средняя цена Brent в 2016 году будет в диапазоне $42-44 за баррель. При такой средней цене средний курс тенге будет в диапазоне 295–315 за доллар США.

Тимур НИГМАТУЛЛИН, финансовый аналитик ИК «Финам»

По моим оценкам, до конца года тенге будет плавно (в пределах 5-10%) ослабевать по отношению к доллару США от текущих уровней. Среднегодовую цену Brent в следующем году ожидаю в диапазоне $45-65 за баррель. В последнем случае, при прочих равных, среднегодовой курс доллара к тенге, вероятно, впишется в диапазон 300-340.



Александр ГРИЧЕНКОВ, эксперт-аналитик MFX Broker, ведущий аналитик MFX Capital

Тенге будет оставаться под давлением низких цен на нефть еще очень долгое время. Как минимум до конца первого квартала 2016 года цены на нефть вряд ли поднимутся выше $45 за баррель. В этих условиях, для удержания стабильного платежного баланса, властям Казахстана придется допустить дополнительную девальвацию национальной валюты – выше 400 тенге за доллар. При этом, учитывая, что Россия гораздо менее зависима от нефтегазового сектора, нежели Казахстан, курс тенге также будет снижаться и к российскому рублю – вероятной целевой отметкой является уровень 6 тенге за рубль в ближайшие несколько месяцев.

Олжас ХУДАЙБЕРГЕНОВ, директор Центра макроэкономических исследований

Еще до падения цены нефти ниже $40 за баррель, ожидания по курсу тенге сложились в пределах 350-360 тенге (даже несколько превозмогая возможности «паритета 1 к 5»). Сейчас рубль упал до 70, а при $30 за баррель может опуститься и до 80. При панике рубль может скакнуть и до 100, но в этом году Центробанк России действует очень корректно (благодаря зампреду Тулину), поэтому вероятность скачка минимальная. Но даже при 80, ожидания по курсу тенге сместятся к 400 тенге за доллар.

Интересно то, что при цене в $30 долларов за баррель девальвация не поможет уже и сырьевому сектору, ибо импорт и валютные займы примерно равны валютным доходам. А ведь есть еще и другие расходы. Ухудшится положение и финансовой системы, даже у тех финструктур, кто раньше требовал девальвацию – сейчас все ждут ухудшения ссудного портфеля из-за уже состоявшейся девальвации, а теперь к этому добавится еще две проблемы: теперь сырьевые компании не смогут быть источником ликвидности, плюс рост плохих кредитов усилится еще сильнее.

В целом, можно сказать, что мы вступаем в зону турбулентности. Как в этой ситуации может реагировать система госуправления, в том числе Нацбанк, пока непонятно.

ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рынок ценных бумаг

Тимур ТУРЛОВ, генеральный директор ИК «Фридом Финанс»

Ослабление курса национальной валюты до 300 тенге за доллар во многом сняло девальвационное напряжение и давление на валюту. Фиксация долларовых позиций в активах инвесторов сама по себе может вызвать рост перепроданных акций на фондовом рынке.

Мы ожидаем восстановления на изрядно потрепанных рынках нефти и остальных «commodities». Ралли по доллару США также близко как минимум к локальному развороту. В такой ситуации мы можем увидеть резкий возврат нефти к уровням $60-70 за баррель. Рост нефти может вернуть интерес к главным сырьевым фишкам нашего рынка РД КМГ, «КазТрансОйл» и Kaz Minerals.

Тарифная политика и «несырьевая» направленность бизнеса KEGOC и переход на следующую стадию производства на месторождении компании БАСТ сфокусирует внимание инвесторов на этих идеях роста.

Антикризисный план действий правительства и Национального банка на 2016-2018 годы включает в себя план широкомасштабной кампании по приватизации, включая объекты АО «ФНБ «Самрук-Казына», «КазАгро» и «Байтерек». Вполне вероятно появление целого ряда новых интересных эмитентов, что может подстегнуть развитие первичного рынка и как следствие рост ликвидности и активности на вторичном рынке, что, безусловно, скажется на нашем рынке.

Наша компания планирует сфокусироваться на пяти-семи новых IPO крупных и средних казахстанских компаний, которым мы планируем привлечь капитал среди внутренних частных и институциональных инвесторов.

Талгат КАМАРОВ, председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз»

Прежде всего, хочется верить в разрядку кризисной ситуации на рынках и возвращение делового оптимизма на отечественном фондовом рынке. Достаточно хотя бы стабилизации цен на нефть и металлы на текущих уровнях и курса тенге, чтобы разморозить средства инвесторов и начать поиск новых инвестиционных идей. Для возвращения денег частных лиц из долларов в тенге на счета в банках должна последовательно проводиться дедолларизации экономики и импортозамещение.

Необходимо удлинить сроки и поднять ставки по депозитам в тенге минимум до 17% годовых на время стабилизации ситуации на финансовом рынке. Вернуть на фондовый рынок пенсионные активы и оживить интерес инвесторов к рынку ценных бумаг. Потенциальным эмитентам, нуждающимся в финансировании бизнеса, предоставить возможность альтернативного финансирования на фондовом рынке, помимо традиционного банковского кредитования. Для повышения доверия к эмитентам ввести обязательный рейтинг корпоративного управления для компаний, находящихся в листинге на фондовой бирже, имеющих миноритарных акционеров или статус публичной компании. Если все вышеназванное реализуется, то можно ожидать возвращения рынков к росту. По индексу KASE можно ожидать роста как минимум на 30%. При этом лидерами роста должны стать несырьевые компании, имеющие наименьшую долговую нагрузку в иностранной валюте. Среди них, например, «Казахтелеком» и «КазТрансОйл».

Айвар БАЙКЕНОВ, начальник аналитического департамента АО «Асыл-Инвест»

Крупных IPO, увы, в этом году мы так и не увидели. Все внимание государства в кризисное время было направлено на другие мероприятия и на нескончаемую бумажную работу. Однако на бумаге можно надеяться, что значимость фондового рынка в стране будет повышаться, особенно в условиях, когда банки уже не могут эффективно выполнять свои кредитные функции.

Потенциальная передача части активов ЕНПФ под управление частным фондам, активная работа по созданию МФЦА, а также масштабная государственная программа по приватизации в случае успешной и правильной реализации должны в будущем дать хороший импульс рынку ценных бумаг Казахстана.

Бахт НИЯЗОВ, собственник АО «Real Invest Group»

Кто-то определенно ждет в качестве главного события прогресса в вопросе передачи части пенсионных активов в управление частным компаниям. Рынок ждет адекватного и профессионального решения. Со стороны эта идея вроде неплохо смотрится, так как других вариантов вообще не видно. И лично я буду очень рад и благодарен, если некий здравый подход победит.

Но все же, если исходить из контекста всего, что сейчас происходит в нашей финансовой сфере, то вероятность очень эффективного решения невысока. Если победит подход, что к управлению пенсионными активами будут допущены один-два игрока, и те будут представлять два крупнейших банка, то это вряд ли изменит ситуацию в лучшую сторону. Пока вероятность подобного сценария высока. Посмотрите хотя бы на новостной фон, который касается пенсионного фонда. Управляющий холдинг «КазАгро» берет из ЕНПФ 140 млрд тенге на финансирование неких успешных фермеров. Звучит для финансиста ужасающе. Лично для меня подобные «сделки» и определяют нынешний контекст, и он, к сожалению, какой-то неправильный, мягко говоря.

То, что жду лично я, так это нормализации ситуации на валютном рынке и постепенного восстановления интереса инвесторов к рынку хотя бы на минимальном уровне. Это будет неплохой задел для будущего.

Страхование

Олег ХАНИН, председатель правления страховой компании «Коммеск-Өмір»

Исходя из статистики по прошедшему периоду 2015 года, рост в следующем году если и будет, то незначительный, возможно, продолжится тенденция падения спроса на услуги добровольного автострахования.

В целом рынок может «просесть», так как многие потребители на фоне общего повышения цен начнут экономить на страховании, так как оно не является продуктом первой необходимости. Также в период неблагоприятной экономической ситуации наблюдается рост страхового мошенничества и усиление конкуренции.

В итоге лучший сервис, особенно при урегулировании убытков, становится одной из главных основ для привлечения и сохранения лояльности клиентов. В 2016 году мы будем работать над улучшением сервисной составляющей. Новшества коснутся работы call-центра, управления урегулирования убытков и других подразделений, непосредственно взаимодействующих с клиентами.

Планируются внедрение пяти-шести новых розничных страховых продуктов, аналогов которых пока нет на страховом рынке Казахстана. Следующий год для «Коммеск-Өмір» – особенный, нашей компании исполняется 25 лет. В юбилейный год казахстанцы узнают нашу компанию с новой стороны, будут реализованы новые идеи и подходы в деятельности компании.

Что касается расходов, то для нас бюджет является не инструментом поддержания определенного уровня, а инструментом для развития.

Шакир ИМИНОВ, исполнительный директор страховой компании «Евразия»

В нынешних условиях сложно давать утешительные прогнозы относительно перспектив страхового рынка. Скорее всего, мы будем наблюдать дальнейшее падение или замедление темпов роста сборов во всех крупных сегментах страхования, а также рост убыточности, особенно в розничных видах.

Главные вызовы и угрозы в 2016 году мы видим в сфере валютных рисков, в росте масштабов и ущерба от мошенничества, сложности планирования и ожиданий роста убыточности, высокой доле выплат по решениям судов. Также будет ощущаться влияние изменение курса доллара к основным мировым валютам и снижение продаж новых автомобилей. Есть основания считать, что события, которые будут происходить на страховом рынке в течение следующего года, будут ограничивать его развитие и в 2017 году.

Если говорить о перспективах развития страхового рынка в следующем году, то мы считаем они не будут слишком мрачные, несмотря на нестабильную ситуацию четвертого квартала нынешнего года. Можно ожидать, что по итогам следующего года мы получим нулевую динамику, при положительных моментах рост рынка возможно составит 2-5%. Этот результат нельзя будет назвать блестящим, тем не менее, мы не увидим деградации страхового рынка.

Стоит отметить ожидание снижения сборов в сегменте страхования туристов в связи с тем, что туристический поток, скорее всего может снизиться на 40-50%. Тут работает некоторая инерция, много еще выезжали летом и осенью – до сильного скачка курса. Но в следующем году динамика отрицательная уже проявится. Замедлится динамика рынка добровольного медицинского страхования и авто по сравнению с 2015 годом. Очень важное значение будут иметь страховые резервы компании. А это, как известно, важнейший фактор, который обеспечивает платежеспособность и стойкость компании. Немаловажным будет учитываться качество активов, соответствие активов и обязательств, платежеспособность – вот эти вещи будут основными трендами в 2016 году. Это ожидаемо в текущей экономической ситуации, поскольку ресурсы некрупных страховых компаний строго ограничены и, в отличие от лидеров, у них нет возможности привлечь дополнительный капитал. Другой ожидаемой тенденцией рынка в 2016 году станет дальнейший рост страховых выплат. Уже в этом году рост выплат увеличился на 23,3% по сравнению с 2014 годом, и, очевидно, что эта тенденция продолжится и в следующем году. Для клиента одним из основных факторов при выборе страховщика станет не демпинговая цена продукта, а гарантия выплаты возмещения.

Банки

Майкл ЭГГЛТОН, председатель правления Евразийского банка

Основные события 2015 года сконцентрированы на управлении бизнесом банка в контексте августовской девальвации, вслед за которой пришла серьезная волатильность обменных курсов и процентных ставок. Также среди основных событий можно отметить смену руководства Нацбанка.

В целом банкам пришлось много и напряженно трудиться над обеспечением известного уровня стабильности, работая рука об руку с регулятором и правительством для решения наиболее актуальных вопросов. Год выдался напряженным и трудным, особенно в контексте необходимости работы с клиентами, проблемы которых банк должен знать и понимать.

Что касается Евразийского банка, у нас произошло несколько позитивных событий, таких как приобретение Банк-Позитив и увеличение акционерами капитала банка. Думаю, что по степени сложности 2016 года будет зеркально похож на четвертый квартал уходящего года.

Я рассчитываю на стабилизацию обменных курсов и ставок заимствования в ближайшем будущем, что даст возможность планировать будущие события. Следующим ключевым этапом станет конец первого полугодия, когда можно будет провести повторную оценку ситуации с учетом новых решений, инициированных правительством и регуляторами.

Магжан АУЭЗОВ, председатель правления АО «Казкоммерцбанк»

В Казкоммерцбанке поделились, что в настоящее время банком разрабатывается новая стратегия, в том числе с учетом новой денежно-кредитной политики, которую осуществляет Нацбанк РК.

В 2015 году развивались карточные платежи и сопутствующие их сервисы. Значительно выросло количество пользователей интернет-банкинга Homebank.kz, превысив 650 тыс., а количество установленных мобильных приложений на iOS и Andriod превысило 200 тыс. Ежемесячное количество сессий приблизилось к 2,5 млн, что практически в пять раз превышает количество клиентов обслуживаемых в отделениях банка.

Также в этом году значительный рост показали бесконтактные платежи, в том числе благодаря развитию инфраструктуры и количеству выпущенных карт с технологией MasterCard PayPass и Visa PayWave. Так, Казкоммерцбанк и его клиенты занимают седьмое место по бесконтактным платежам среди 72 стран региона CEMEA. С 1 октября 2015 пользователи ApplePay могут использовать для платежей сеть Казкоммерцбанка.

Выросло и количество клиентов. Казкоммерцбанк сегодня обслуживает около 6,5 млн клиентов и является крупнейшим розничным банком в стране. Доля розничных депозитов составляет 22%. Банк имеет 300 отделений по всему Казахстану. Практически каждый третий банкомат и второй POS-терминал в стране обслуживает Казкоммерцбанк, с долями 30% и 45% соответственно. «Казком» обслуживает свыше 100 тыс. компаний МСБ, в том числе им выдано кредитов на 130 млрд тенге. Самое важное событие для банка – полное и успешное завершение интеграции с БТА банком. Среди новых партнеров банка в 2015 году появились такие крупные глобальные игроки, как UnionPay International и Booking.com. В 2015 году Казкоммерцбанк стал стратегическим партнером UnionPay International в регионе и начал обслуживать в своей сети платежные карты данной системы.

Умут ШАЯХМЕТОВА, председатель правления АО «Народный банк Казахстана»

По версии международного финансового журнала The Banker «Халык банк» признан «Банком года» в Казахстане, сообщает пресс-служба банка. В 2016 году «Халык банк» планирует сохранить лидирующие позиции на рынке банковских услуг. Банк постоянно расширяет объем своего транзакционного банкинга, особенно в розничном сегменте. Председатель правления «Халык банка» Умут Шаяхметова ранее отмечала, что рынок банковского кредитования способен «оживиться» в 2016 году, после решения проблем с ликвидностью. Банкир отдельно отметила, что в 2016 году кризис прогнозируется и в сельскохозяйственном бизнесе. «Это очень важный вопрос, это то, что мы видим по своему портфелю. Практически все сельское хозяйство сегодня у нас убыточное, лежит на боку. Мы, как банки их не финансируем, им нечем сейчас обслуживать кредиты», – пояснила она. Г-жа Шаяхметова также сообщала, что одним из возможных изменений банка станет пересмотр зарплат для сотрудников. «Мы пересматриваем заработную плату один раз в полтора года, последнее увеличение зарплаты было 1 июля 2014 года, следующая плановая дата по пересмотру – 1 января 2016 года».

Роман КОРНЕВ, директор в Группе финансовых организаций международного рейтингового агентства Fitch Ratings

Главным событием, пожалуй, стоит считать девальвацию. Пока ее влияние отражается в умеренном снижении показателей достаточности капитала банков. Однако долгосрочный негативный эффект для качества банковских активов и капитализации скорее всего будет гораздо более существенный.

В то же время мы прогнозируем, по крайней мере, умеренно позитивный рост экономики в большинстве стран региона в 2016 году, что ограничивает риски ухудшения ситуации. Подушка капитала также является значительной на некоторых рынках и у ряда банков, что обеспечивает хороший запас прочности для абсорбирования более крупных кредитных потерь.

Прогноз по рейтингам в большинстве банковских секторов региона стабильный, что отражает низкие уровни рейтингов (которые уже в значительной мере учитывают негативные риски для финансовых показателей банков) и стабильный прогноз по большинству суверенных рейтингов. Негативный рейтинговый прогноз по российскому банковскому сектору отражает высокую долю рейтингов банков, увязанных с суверенным рейтингом России («BBB-»/прогноз «Негативный»), и более высокие уровни рейтингов банков, что отражено в индикаторе банковской системы «bb».

Телеком

Наталья ЕСЬКОВА, менеджер по корпоративным коммуникациям АО «Кселл»

Телекоммуникационный рынок Казахстана направляют два ключевых тренда. Первый – это мобильный интернет. Растет число его пользователей, объем трафика, проникновение смартфонов. Второй – это появление новых гаджетов, например, умных часов, со слотами для SIM-карт, поддерживающих передачу данных. Таким образом, именно интернет будет стимулировать развитие локального телеком-рынка.

Изменятся и ожидания абонентов. Клиенты будут предъявлять все более высокие требования к качеству передачи данных и доступности сети. Поэтому операторам придется решать основной вопрос: как следовать за потребителями, сохраняя финансовую эффективность бизнеса.

«Кселл» будет продолжать реализацию нашей стратегии с фокусом на несколько направлений. Во-первых, это качество обслуживания. Мы также будем развивать наши электронные каналы обслуживания, а также традиционный call-центр.

Во-вторых, это запуск новых сервисов с «тяжелым» развлекательным контентом. Это музыка, телевидение, электронные книги и видео. Частично в тестовом режиме часть этих услуг уже доступна для наших абонентов. Мы запланировали их полноценный запуск на 2016 год. Кроме того, мы активно разрабатываем продукты, связанные с предоставлением финансовых услуг для наших бизнес-клиентов.

И третье направление – это качество сети, особенно в сегменте передачи данных. В этом году была проведена огромная работа в Алматы и Астане по улучшению качества передачи данных и голоса. В половине кластеров была проведена оптимизация.

Касательно грядущей отмены мобильного рабства можно сказать, что запуск услуги переноса номера в большей степени затрагивает рынок голосовой связи, который сокращается, поэтому особой роли в самочувствии операторов, включая «Кселл», это не сыграет.

Что касается внедрения интернета 4G, здесь все будет зависеть от частот. У нашей компании достаточно хорошая сеть 3G, поэтому мы не ожидаем чего-то особенного от 4G. Технология 4G позволяет реализовать более экономичный подход в передаче данных. В настоящее время мы прорабатываем определенный план по запуску 4G, согласно которому высокими частотами будут охвачены города, где нужна большая емкость сетей, а низкими частотами – сельская местность. Это позволит обеспечить хороший доступ к 4G-интернету. Таким образом, мы ждем решение регулятора по выдаче лицензии на 4G в полной готовности.

Алексей БЕНДЗЬ, директор по корпоративным коммуникациям Beeline KZ

В 2016 году Beeline ожидает несколько ключевых моментов, одним из которых будет наличие у всех операторов интернета 4G LTE. Это хорошая новость, мы планируем начать интенсивное строительство сети и уже в следующем году порадовать наших абонентов связью четвертого поколения.

Beeline является частью большого холдинга VimpelCom, который присутствует в 14 странах мира. Таким образом, у нас есть прекрасный опыт, который просто нужно будет быстро и хорошо внедрить. У нас есть специалисты, которые эти вещи уже прошли в разных странах и знают и ошибки, и те моменты, на которые нужно обратить внимание.

Количество интернет-трафика сейчас растет просто бешеными темпами. Трафик удваивается год к году, люди пользуются интернетом, как минимум, в два раза больше. Мы замеряем разные показатели по своей базе и видим, что 44% наших абонентов, то есть почти половина, пользуются смартфонами. И мы ожидаем, что через год-два, условно говоря, чуть ли не 100% людей будут пользоваться смартфонами. Это происходит, потому что интернета в нашей жизни становится больше, все вокруг интернетизируется. С внедрением 4G операторы будут конкурировать по качеству сигнала в различных городах. В первую очередь от этого выиграют потребители, абоненты, клиенты всех операторов. Потому что уже сейчас конкуренция дошла до того, что услуги 4G стоят дешевле, чем услуги 3G. Это все равно, как если бы новый автомобиль Mercedes шел по цене, скажем, Toyota Camry.

Еще в следующем году будет развита такая интересная тема, как мобильные финансы. То есть будет реализован такой прекрасный инструмент, который превращает телефон в кошелек. Например, у вас есть какие-то деньги на вашем мобильном счету. Сейчас вы можете покупать на них только услуги связи, но предполагается, что появится возможность покупать какие-то недорогие вещи и оплачивать услуги. Например, паркинг, микрокредитование или же пересылать деньги от одного абонента к другому. То есть каждый человек, у которого есть зарегистрированный на него номер и какие-то деньги на счету, сможет использовать их для оплаты различных недорогих услуг. Однако пока у Beeline нет четкого понимания, в какой форме это будет происходить, мы не знаем конкретного перечня услуг, не знаем вообще всего функционала, но данная услуга будет введена со 100% вероятностью.

Кроме того, сейчас на рынке будет три игрока, и эта новость, в принципе, позитивная. Конечно, у нас есть по этому поводу вопросы, но, так или иначе, это свершившийся факт и мы сейчас все планирование, всю нашу стратегию построили таким образом, чтобы учитывать такую рыночную ситуацию. Еще одна шикарная вещь по удержанию клиента и персональной работе с ним – это так называемая работа с big data.

Как известно, с 1 января 2016 года отменяется мобильное рабство, то есть вводится услуга переноса мобильного номера – MNP (mobile number portability). И что же будет, когда будет действовать MNP? Сейчас в Казахстане на рынке телекоммуникации очень высокая пенетрация, то есть проникновение сотовой связи. На 17 млн человек населения у нас больше 26 млн SIM-карт, то есть пенетрация составляет почти 170%. Практически у всех есть пара-тройка номеров, и в большинстве своем люди свой выбор уже сделали. И здесь существует такой момент, как персональный набор услуг. Это один из инструментов, позволяющих человеку иметь один номер. И опять же, существует опыт других стран. Возьмем, к примеру, Россию. Конечно, там условия для абонента были похуже, чем у нас. Однако какой-то процент абонентов этой услугой воспользовался. И таких примеров масса. Посмотрим, как это будет в Казахстане.

Даниэль КАРПОВИЧ, коммерческий директор Tele2 Казахстан

В 2016 году мы ожидаем сразу несколько важных изменений на рынке телекоммуникаций в Казахстане. В частности, это долгожданная «отмена рабства» и внедрение 4G.

Tele2 нацелен стать «первой SIM-картой». Если раньше довольно внушительное число абонентов выбирало нас, как «вторую» SIM-ку, то с внедрением MNP все меняется. Впервые собственность номера будет возвращена абоненту, и это значит, что необходимость выбирать между сохранением своего старого номера и выгодными тарифами отпадет. Клиенту не придется разделять сервисы по SIM-картам. Внедрение MNP приведет к обострению конкуренции. Операторы будут предлагать заманчивые продукты и акции не только и не столько для привлечения новых абонентов, сколько для удержания уже существующих.

Учитывая грядущую отмену мобильного рабства, ожидается, что абоненты будут отказываться от лишних SIM-карт. Этот тренд виден уже сейчас, и мы связываем это не только с введением MNP, а с изменением рынка мобильных услуг в целом. Сейчас уже все операторы предлагают свои услуги пакетами. Абоненту больше не нужно держать отдельную SIM-карту для голосовых вызовов, другую – для серфинга в сети, жонглируя тарифами разных операторов. Поэтому лишние SIM-карты уходят. Эта тенденция в будущем только усилится.

Кроме того, разумеется, изменения на рынке произойдут и после того, как все операторы начнут внедрять 4G – конкурентная среда изменится. Предстоящее разворачивание 4G приведет к значительному увеличению интернет-трафика, и как следствие – к новым предложениям.

Кроме того, в наших планах – объединиться с Altel. В результате появится новый игрок с долей рынка 22%, амбицией занять второе место на рынке.

Ожидаемые IPO 2016 года

AirBnB

AirBnB – самый популярный сервис в мире по поиску и аренде жилья, работающий в 190 странах по всему миру. Выручка стартапа удваивается ежегодно, по предварительной оценке, по итогам 2015 года, показатель достигнет $1 млрд. Кроме этого, в декабре AirBnB был признан лучшим работодателем в США, сместив с этого места Google, что также добавляет интереса к этой компании. В середине года стартап привлек финансирование в размере $1,5 млрд, исходя из оценочной стоимости $25,5 млрд. Следующим наиболее вероятным шагом AirBnB мы ожидаем IPO в 2016 году.

Dropbox

Одним из главных кандидатов на IPO в предстоящем году остается облачный сервис Dropbox. Свой последний инвестиционный раунд стартап закрыл два года назад, исходя из капитализации $10 млрд. За это время компания заключила стратегическое партнерство с Microsoft, поглотила более 10 стартапов и увеличила количество пользователей на треть – до 400 млн. Мы ожидаем, что выход на биржу станет важным этапом в развитии компании и позволит ей стать в один ряд с другими IT-гигантами, такими, как Amazon.com, Netflix и Facebook.

Uber

Высокие шансы на выход на биржу в 2016 году имеет сервис для вызова такси Uber. Компания побила рекорд по инвестициям – в этом году агрегатор привлек $5 млрд, и в конце года появилась информация, что стартап ведет переговоры о новом раунде инвестиций, исходя из капитализации $68 млрд. Темпы роста Uber поражают: финансовые показатели растут в геометрической прогрессии – по итогам 2015 года ожидается выручка на уровне $2,6 млрд против $410 млн в 2014 году, а выход на прибыль планируется к середине 2016 года.

Xiaomi

Пожалуй, одно из самых ожидаемых IPO – это размещение китайского производителя смартфонов и другой «умной» техники Xiaomi. Оценочная стоимость стартапа достигает $45 млрд, что является, вполне справедливой оценкой, исходя из ожидаемой в 2015 году выручки в размере $16 млрд и темпов роста компании – за четыре года с момента основания Xiaomi стал производителем смартфонов №3 в мире и самым популярным в Китае. Сам основатель Xiaomi Лэй Цзюнь не торопится выводить компанию на биржу, однако мы не исключаем возможности скорого IPO «китайской Apple».

ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Нефть

Марат МАЛАТАЕВ, генеральный директор ТОО «Газпромнефть-Казахстан»

Итоги:

Отмена ценового регулирования бензина марки АИ-92 в Казахстане благоприятно повлияла на рынок нефтепродуктов. Свободное ценообразование позволяет завозить топливо из-за рубежа в случае дефицита. Также положительное влияние оказала на работу компании отмена искусственного сдерживания на ввоз российского топлива.

Компания завершает год на положительной ноте. После прошлогоднего дефицита топлива наша компания полностью восстановилась. Мы воссоздали среднесуточную реализацию, количество транзакций, выполнили все инвестиционные проекты, которые планировали, все станции, которые планировали запустить, мы запустили. Несмотря на сложившийся кризис, мы не сократили рабочие места, не закрыли ни одной станции. На сегодняшний день на АЗС «Газпромнефть» в Казахстане трудятся более 650 сотрудников.

Кроме этого в 2015 году сеть АЗС «Газпромнефть» вышла в Восточно-Казахстанский регион и активно развивалась в Караганде. За 2015 год наша компания открыла 17 АЗС. За 2015 год «Газпромнефть-Казахстан» заплатит рекордное количество налогов за 8 лет своей работы – 8 млрд тенге. За весь же период работы компании общий объем налоговых выплат составил 50 млрд тенге.

Прогнозы:

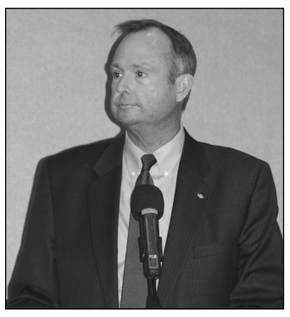
Цены на нефть на прошлой неделе упали до $36 за баррель. Данный фактор будет определять ценообразование и это говорит о том, что в ближайшее время роста цен на бензин в Казахстане не будет. Тем более играет и сезонный фактор – в ноябре, декабре и январе отсутствуют сельскохозяйственные работы.

Планы:

В начале года доля сети АЗС «Газпромнефть» в Казахстане составляла 7%. В следующем году в планах компании довести свою долю до 9%, а в среднесрочной перспективе – до 14%. Несмотря на кризисные явления, мы планируем укрепить свое присутствие в Восточно-Казахстанской, Костанайской и Северо-Казахстанской областях.

Кроме того, в будущем году компания планирует открыть две мобильные лаборатории экспресс-тестирования качества топлива, которые позволят проводить оценку непосредственно на заправочных станциях сети «Газпромнефть», также на территории нашего нефтехранилища в Алматы будет построена стационарная лаборатория.

С начала 2016 года, по многочисленным просьбам и предложениям наших постоянных клиентов мы запускаем бонусную программу «Жолымызбір», которая сделает заправку на наших АЗС еще более выгодной для автовладельцев.



Генеральный директор «Тенгизшевройл» Тэд ЭТЧИНСОН

Итоги:

В январе-сентябре 2015 года добыча сырой нефти составила 20,3 млн тонн. Такой показатель достигнут, несмотря на первый в истории ТШО полный капитальный ремонт на КТЛ-1. В аналогичном периоде 2014 года было получено 19,8 млн тонн сырой нефти. За 9 месяцев текущего года компания пополнила государственную казну на сумму 6,6 млрд долларов. В прошлом году сумма прямых выплат государству компанией составила $14,7 млрд.

Цены на нефть сильно упали, мы не можем их контролировать, но мы можем следить за эффективностью вложений и исполнением ключевых инициатив. В течение прошлых лет, а особенно в этом году, проектная группа уделяла особое внимание уменьшению расходов. Акционеры привлекали лучших экспертов для оценки. В первую очередь, мы закладываем бюджет для тех проектов, которые считаем приоритетными. Рабочее проектирование по проекту будущего расширения на 30 сентября 2015 года было выполнено более чем на 37%. Программа по дноуглублению проекта CaTRO исполняется согласно прогнозу и выполнена примерно на 30%.

Прогнозы:

Все учитывают и думают о ценах на нефть. Я не могу предоставить конкретную цифру, но могу сказать, что каждый из четырех акционеров ТШО (Шеврон – 50%, АО НК «КазМунайГаз» – 20%, «ЭксонМобил Казахстан Венчурс Инк» – 25% и СП «ЛукАрко» – 5% – **«Къ»**) для себя закладывает различную сумму.

Планы:

Некоторые акционеры открыто заявляют мировой общественности, что они отложили реализацию некоторых своих крупных капитальных проектов. ТШО является самым значимым активом для всех наших партнеров. Каждый год компания представляет их вниманию проекты, которые нацелены на улучшение техники безопасности и продвижение бизнеса. Мы получаем со стороны наших акционеров хорошую поддержку, в том числе необходимую финансовую.

В 2016 году компания продолжит стремиться к нулевому показателю происшествий, уделять внимание безопасности технологического процесса. Также мы продолжим оказывать поддержку инициативе президента РК «Зеленая экономика» и внедрять проект по повторному использованию воды. ТШО не будет сокращать заработную плату сотрудников и бюджет на обучение кадров даже в условиях низких цен на нефть. Мы продолжим инвестировать в своих сотрудников, замещать иностранные кадры на ключевых должностях.

Олжас ХУДАЙБЕРГЕНОВ, директор Центра макроэкономических исследований

Согласно данным IEA, во 2 квартале 2015 г. добыча нефти превысила спрос на 2,3 млн баррелей в день (мбд). В 3-м квартале спрос немного догнал добычу, и разница упала до 1,6 мбд. В 4-м квартале, скорее всего, разница сократится до 1,5 мбд, но цена нефти все равно стремится вниз. Этому способствует три фактора – ожидаемые поставки иранской нефти в объеме 1,0-1,5 мбд, и возможное падение спроса и продолжение роста добычи в 1-2 кварталах 2016 года. И вероятность того, что декабрьское повышение ставки ФРС будет не разовым событием. Если все это реализуется, то в ближайшие квартал-два мы увидим цену около $30 и ниже.

Однако в противовес играет тоже три фактора. Во-первых, те же самые поставки иранской нефти могут оказаться ниже заявленных цифр. Во-вторых, это себестоимость добычи, которая больше видит цену в пределах $50-60, иначе сильно режутся текущие затраты (OpEx) и инвестиции (CapEx). И, наконец, риск эскалации ситуации на Ближнем Востоке, особенно в зонах транспортировки добычи.

Вместе с тем, есть еще два долгосрочных фактора, противоположных по влиянию на цену. Первый говорит в пользу падения, что в 2016 году мировая экономики может замедлиться из-за ухудшения ситуации в крупных странах – за последний год темпы роста мировой экономики пересматривались 4 раза в сторону понижения (в первую очередь из-за Китая и развивающихся стран), плюс в США за последние 7 лет почти 100% прироста занятости в период восстановления кризиса пришлось на сырьевой сектор. Это может привести к тому, что цена на нефть обретет дополнительный потенциал снижения либо как минимум сохранения на уровне в $30 в 2017-2018 годах. Второй фактор говорит, что урезание инвестиций в разведку, которое наблюдается за последний год, продолжится, и уже в 2016 году начнет давать эффект – добыча прекратит расти, и уже к концу года разница между добычей и спросом сократится до 0,6 мбд. А если начнется сокращение добычи, скажем, в 2017 году, то в какой-то момент спрос превысит добычу, и это приведет к тому, что в 2017 году цены вырастут до $60-80 и поднимутся выше $100 в 2018 году.

Так как факторов слишком много, непонятно, какой из них выиграет, но пока основной сценарий говорит, что 2016 год будет дном экономического кризиса, после чего с 2017 года начнется восстановление. Негативный сценарий говорит, что «дно» растянется и на 2017 год.

В целом, цена нефти в $30 и ниже несет брутальные последствия как для российской экономики, так и для нашей (помимо цены на нефти мы еще косвенно пострадаем от ухудшения ситуации в России). В обеих странах очень малое количество месторождений имеет себестоимость ниже $30, и почти нет месторождений с себестоимостью ниже $25.

Причем у нас себестоимость выше, да и в целом зависимость экономики от нефтянки тоже выше – доля сырьевого сектора в ВВП оценивается в 20%, а вместе со смежными секторами – около 30-40%. Не будут расписывать детали столь болезненной ситуации, но доходная часть бюджета упадет достаточно сильно, особенно на фоне вынужденной (и правильной) привязки налоговой нагрузки к цене на нефть (например, через рентный налог). На фоне этого, насколько надо уронить тенге, чтобы сохранить доходность в тенговом выражении настолько, чтобы выполнить социальные обязательства?

Экономист, председатель правления «BRB Invest» Галим ХУСАИНОВ:

2016 год станет определяющим в плане тренда стоимости нефти. Очевидно, что при текущих ценах многие нефтяные компании будут работать в убыток, но долго это продолжаться не может, поэтому как только уйдет часть нефтепроизводителей или произойдет естественное или искусственное сокращение производства, то цены на нефть начнут расти. Думаю, дно уже близко и факторы, типа возможной отмены санкций в отношении Ирана, повышения ставки ФРС и замедления роста некоторых экономик уже отыграны в цене. Дальнейшее снижение цен на нефть, если и будет, то будет непродолжительным. Поэтому, мне кажется, со второго квартала 2016 года начнется слабый рост цен на нефть, к концу года средняя цена будет находиться в районе $45-55 за баррель.

Сырьевые товары

Олег НОВАЧУК, председатель правления Группы «KAZ Minerals»

Итоги:

Горнорудные компании в уходящем году оказались под давлением низких цен на рынке сырьевых товаров. Что касается нашего профиля – в этом году довольно интенсивно снижался внутренний спрос на металлы в Китае, и это было одним из факторов снижения цен на металлы. Цены на медь упали до многолетних минимумов.

Аналитики уверены, что промышленные металлы будут испытывать давление и в связи с ужесточением денежной политики ФРС США – укреплением доллара и перетеканием средств с товарных рынков на рынки американских облигаций.

В таких условиях мы сконцентрировали свои усилия на оптимизации себестоимости и строительстве проектов роста – Бозшаколя и Актогая. KAZ Minerals достигла существенного прогресса в развитии этих проектов. Нам в кратчайшие сроки удалось преодолеть последствия пожара на Бозшакольской обогатительной фабрике, и первый медный концентрат на этой фабрике мы получим в начале 2016 года, на Актогае мы произвели первую катодную медь в декабре 2015-го. Эти проекты мирового класса, уникальные для СНГ благодаря своим размерам и оборудованию, будут конкурентоспособны даже при таких низких ценах на медь, как сегодня.

Прогнозы:

Я склоняюсь ко мнению аналитиков, которые ожидают, что котировки меди на LME преодолеют ценовое дно. При этом возможно сокращение объемов мирового производства меди, так как при сегодняшних ценах многие производители терпят убытки и сокращают расходы на развитие производства. Думаю, это не столько повысит цену, но, по крайней мере, предотвратит дальнейшее падение. И хоть на складах LME остаются достаточные запасы, в целом медь – один из самых востребованных металлов. За любым кризисом следует рост. По разным прогнозам, спрос превысит производство, и – может, все-таки не в следующем году, а через год – на рынке произойдут позитивные изменения.

Планы:

Один из наших приоритетов в следующем годы – предотвращение несчастных случаев на производстве. В частности, безопасность является одной из пяти принятых в этом году корпоративных ценностей компании. Мы стремимся расширить свою рудную базу на действующих производственных предприятиях в Восточном Казахстане. В приоритете компании – поддержка объемов производства на действующих предприятиях, выход на проектную мощность Бозшакольской обогатительной фабрики (до 100 тысяч тонн меди в катодном эквиваленте в год) и комплекса по переработке окисленной руды на Актогае (до 15 тысяч тонн катодной меди в год). С дальнейшим прогрессом строительства Актогайского ГОКа я уверен, что следующий год приблизит нас к статусу конкурентоспособного производителя, работающего на крупномасштабных низкозатратных карьерах.

Владимир МАЛИНОВСКИЙ, директор аналитического департамента «Schildershoven Finance»

Казахстан, как и многие другие экспортно-ориентированные страны, оказался в ловушке обвала нефтяных котировок. Для того чтобы снизить давление на золотовалютные резервы и повысить бюджетные доходы в течение года курс тенге был ослаблен более чем на 90% со 190 до 349 тенге за доллар.

2016 год должен стать временем, когда будет найден некий баланс между ценами на товары, себестоимостью их производства и уровнем загрузки производственных мощностей. Учитывая, что текущие ценовые уровни для большинства производителей уже находятся ниже себестоимости и подбираются к значениям себестоимости для крупнейших компаний с наиболее низкими костами, достижение дна должно быть уже не за горами. Компании могут пережидать определенное время, и продавая добытые товары в убыток, тем самым проедая накопленные ранее запасы или выбирая полученные кредиты, но это не может длиться бесконечно, и по нашим оценкам, к началу 2 полугодия 2016 года, а возможно и ранее, такие компании должны будут начать сворачивать свою деятельность, что скажется на общем объеме предложения и будет способствовать стабилизации и восстановлению цен на товары. Таким образом, мы не исключаем продолжения негативного тренда на рынке commodities в 1 квартале 2016 года, но ждем их постепенного восстановления во 2-3 кварталах.

Цены на сырьевые товары в 2016 году будут оставаться низкими, так как ОПЕК и основные производители индустриальных металлов пока не спешат балансировать рынок. Низкие цены на сырье будут и далее давить на доходы региональных властей и на выручку корпораций, что может спровоцировать новые дефолты и понижение рейтингов. Мы полагаем, что цены на нефть (один из важнейших экспортных товаров для региональных экономик) будут удерживаться на отметке $40/барр. или даже ниже, если не сработает фактор «черного лебедя».

Аграрный сектор

По букве закона

Пожалуй, одним из самых значительных событий аграрного сектора в 2015 г. стало принятие целого ряда законодательных актов, направленных на создание благоприятных условий для казахстанских сельхозтоваропроизводителей.

Так, например, 29 октября 2015 г. президент РК подписал Закон РК «О сельскохозяйственных кооперативах», который вступает в силу с 1 января 2016 г.

Данный закон был принят для исключения барьеров, препятствующих экономическому объединению в кооперации различных мелких фермерских хозяйств. В последние месяцы уходящего года Минсельхоз совместно с Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» ведет активную работу по разъяснению фермерам преимуществ кооперации. Кроме того, министерство и НПП «Атамекен» 2 декабря подписали меморандум по вопросам дальнейшего развития аграрной кооперации, в рамках которого в течение 2016 г. будет организована деятельность четырех пилотных кооперативов. Так, в Алматинской области организуют плодовооовощной кооператив, в Жамбылской – кооператив молочного направления, в Актюбинской – мясного и кооператив по масличным культурам в Северо-Казахстанской области.

Также 28 ноября 2015 г. в рамках вступления ВТО Казахстаном был принят закон «О производстве органической продукции», который позволит создать условия для развития производства органической продукции. Необходимо отметить, что органическое производство является приоритетом в развитии Казахстана, а также частью инициативы по развитию «зеленой экономики». Особое значение в ней придается эффективному использованию водных и земельных ресурсов, а также поддержанию биологического разнообразия.

Наряду с этим в сопутствующий Закону «О производстве органической продукции» закон были включены поправки в области семеноводства, племенного животноводства и госрегулирования АПК. Данные поправки позволят предоставить сельхозтоваропроизводителям права использования передовых селекционных достижений, исключая период времени, требуемый для испытания сорта, снизить административные барьеры и обеспечить равный доступ для физических и юридических лиц к рынку племенной продукции (материала), а также передать на саморегулирование селекционную и племенную работу.

Кроме того, необходимо отметить, что в 2015 г. также был принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам государственных закупок». В рамках этого закона предусматривается упразднение государственных ресурсов зерна.

Реформы системы субсидирования

Другим важным для аграриев событием уходящего года стало начало работы по реформированию действующей системы субсидирования АПК. Так, например, в растениеводстве полностью отменят субсидии на удешевление стоимости ГСМ и на удешевление товарно-материальных ценностей, а в животноводстве сократят объемы субсидирования повышения продуктивности и качества продукции и объемы финансирования науки.

Эти реформы призваны повысить эффективность мер государственной поддержки и стимулирования технологической модернизации сельхозпроизводства. Главным образом, модернизация была предпринята в связи с низкой эффективностью действующей модели субсидирования и в целях увеличения объемов производства, эффективности и производительности труда в сельском хозяйстве.

Кроме того, министерством сельского хозяйства планируется введение таких видов субсидий, как инвестиционное субсидирование, субсидирование процентной ставки, страхование в растениеводстве, субсидирование НДС, племенное дело, субсидирование затрат бизнес-ассоциаций на услуги научных организаций и усиление фитосанитарии.

Другие достижения

Большим достижением этого года в области ветеринарии явилось получение статуса страны, свободной от ящура без вакцинации по 9-и областям республики (Акмолинская, Атырауская, Мангистауская, Актюбинская, Павлодарская, Костанайская, Карагандинская, Северо-Казахстанская и Западно-Казахстанская). Это дает казахстанским сельхозтоваропроизводителям беспрепятственно вывозить животноводческую продукцию за пределы Казахстана.

Среди других значимых событий уходящего года – создание в рамках реформирования аграрной науки некоммерческого АО «Национальный аграрный научно-образовательный центр». Целью данного учреждения является обеспечение ускоренного инновационного развития аграрного сектора на основе подготовки и переподготовки высококвалифицированных специалистов, разработки и внедрения результатов научных исследований, трансферта эффективных зарубежных технологий в АПК.

Производственные показатели

По данным комитета по статистике министерства национальной экономики, за период январь – ноябрь валовый выпуск продукции сельского хозяйства увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 3%, составив 2,58 трлн тенге. При этом объем продукции растениеводства увеличился на 3,1%, животноводства – на 3%.

По состоянию на 1 декабря по сравнению с аналогичной датой 2014 г. поголовье КРС увеличилось на 2,8% (до 6,3 млн голов), лошадей – на 8,2% (2 млн голов), овец – на 1,5% (до 16,6 млн голов). Вместе с тем поголовье свиней сократилось на 0,6%, коз – на 1,5%. Количество птиц, содержащихся во всех категориях хозяйств, увеличилось на 2,9%, составив 37,2 млн. Производство мяса, по информации министерства сельского хозяйства, увеличилось на 2,8%, яиц куриных на 11,3%, молока коровьего на 2,3%.

Кроме того, несмотря на сложные погодные условия, в 2015 г., по данным минсельхоза, в первоначальном весе собрано почти 20 млн тонн зерна (при средней урожайности – 13,5 ц/га). Это на 20,6% больше уровня прошлого 2014 г. – 16,5 млн тонн. Валовой сбор пшеницы к уровню прошлого года увеличился на 2,1%, зернофуражных культур –18,7%, крупяных культур – на 10,8%.

Обеспеченность внутреннего рынка Казахстана за счет отечественного производства по основным видам продовольствия составила более 80%.

Также в 2015 г. наблюдался рост объемов производства в натуральном выражении овощных соков (на 32,6%), кисломолочных продуктов (на 6,5%), сыра и творога (на 2,3%), мороженого (на 6,8%), кондитерских изделий недлительного хранения (на 2,8%) и консервов из мяса (на 2,3%).

О планах на 2016 г.

Основной задачей сельского хозяйства Минсельхоз продолжает считать обеспечение эффективного производства сельскохозяйственной продукции в объемах, достаточных для внутреннего рынка и формирования экспортных ресурсов. Это будет способствовать занятию казахстанской продукцией ведущих позиций на внешних рынках. Достигнуть данных задач предполагается в рамках программы «Агробизнес-2020», которая направлена на создание условий для повышения конкурентоспособности субъектов АПК Казахстана.

Вместе с тем, как уже было сказано ранее, МСХ планирует глобальное реформирование системы субсидирования АПК с дальнейшей автоматизацией процесса субсидирования. Это будет стимулировать аграриев повышать эффективность своего производства и работать на долгосрочную перспективу. Также реформа поспособствует модернизации оборудования и росту производительности труда.

Кроме системы субсидирования изменения планируются и в законодательстве в области страхования в растениеводстве и внедрение страхования в животноводстве, с учетом лучшего мирового опыта.

Также министерством планируется внесение изменений в законодательство в области зерна. Будущими реформами будет предусмотрено внедрение электронного реестра зерновых расписок, что, по мнению минсельхоза, позволит повысить доверие и инвестиционную привлекательность зерновой расписки.

Министерство сельского хозяйства также отмечает наличие необходимости усовершенствовать тарифную политику на воду. Сделать это планируется путем установления рыночных тарифов на воду, направленных на реконструкцию, модернизацию и восстановление водохозяйственных систем и сооружений, а также восстановление орошаемых земель.

Как было отмечено министерством, реализация вышеуказанных мер в итоге позволит обеспечить повышение конкурентоспособности отечественного агропромышленного комплекса.

Для предпринимателей, занятых в агропромышленном секторе, в 2016 г. в Казахстане на базе региональных центров поддержки предпринимателей (ЦПП) будут открыты центры агрокомпетенции, в которых будут предоставляться профильные бесплатные консультации по вопросам, связанным с АПК.

Тулемис ШОТАНОВ, заместитель председателя правления Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен»

С 2016 года в южных и северных областях, где больше развито сельское хозяйство, будут открыты центры агрокомпетенции. Это, как следует из названия, – центры, где предпринимателям будут предоставлять компетентную информацию по агропроектам. На сегодняшний день аналогов в Казахстане нет.

Нуждающееся в таком консультировании предприятие может подать заявку на специалиста, у самих ЦПП их нет, но Центр агрокомпетенции находит и привлекает его, он выезжает на место и осуществляет необходимый анализ и дает рекомендации и консультации.

Помимо предоставления консультаций, создаваемые центры также будут заниматься переориентацией специалистов агропромышленного комплекса, профессии которых в последние годы оказались менее востребованными, в более востребованные.

Сегодня наблюдается дефицит всевозможных специалистов сельхознаправления, и человеку, которому грозит безработица по основному профилю его деятельности, предоставляется возможность получить востребованную профессию. Таким образом, мы ставим задачу по обеспечению людей работой.

ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

IT-сектор

Сергей СКРИПНИК, генеральный директор ТОО «ПРОГНОЗ Казахстан»

В 2015 году наблюдается некоторый спад по всем отраслям экономики, и информационные технологии здесь не исключение. Казахстанский IT-рынок по большей части формируется из заказов государственных и квазигосударственных структур, которые начали секвестрировать бюджеты еще в 2014 году, а в 2015-м секвестры только увеличились, что, в свою очередь, не могло не сказаться на IT-компаниях.

Реальный доход IT-компаний упал в том числе и потому, что рынок формируется во многом из предложений зарубежных программных продуктов и оборудования, которые закупаются этими компаниями за валюту. Особенно это почувствовали те компании, которые уже законтрактовали часть проектов в тенге, но еще не успели закупить данные товары у производителей. Многие из них в итоге остались в минусе.

Хотя сама девальвация, возможно, и сказалась в каких-то отдельных случаях на дополнительных заказах со стороны экспортеров сырья, но это буквально точечные и временные явления, так как девальвация дает таким компаниям положительный эффект только на краткосрочный период.

На наш взгляд, пока основное экспортируемое сырье страны (в первую очередь углеводороды и во вторую – металлы) не поднимется в цене, говорить о росте IT-отрасли не придется. По нашим оценкам, если цена на нефть будет на уровне этого года или ниже, то это, безусловно, скажется на развитии IT-рынка, многие компании будут заниматься оптимизацией, сокращением затрат на операционные расходы.

Вступление в ЕАЭС, на наш взгляд, должно положительно сказаться на развитии всех стран в целом и на IT-отрасли в частности, ведь конкуренция является двигателем рыночной экономики.

Если говорить о внедрениях программных продуктов, то в основном это решения, создаваемые по заказу государственных органов и компаний с долей государственного участия. В части IT-разработок для коммерческого сектора Казахстана развитие идет не такими активными темпами, но отметим, что потребность в автоматизации управленческих и операционных процессов там также нарастает. Коммерческий сегмент рынка постепенно осваивается, IT-компании создают собственные коробочные продукты по разным направлениям автоматизации.

Система госзаказов – один из генераторов роста этого сектора рынка, именно она оказала ключевое влияние на появление и дальнейшее развитие IT-отрасли в РК. Но в то же время преобладающее число госзаказов в деятельности IT-компании ведет к тому, что разработчик не стремится создавать и продвигать на рынке какие-либо собственные универсальные программные продукты, специализируясь исключительно на реализации заказных решений в интересах органов власти. Также одним из основных факторов, замедляющих развитие, является достаточно низкий уровень подготовки IT-специалистов в вузах, на рынке буквально «война» за хороших разработчиков и аналитиков, менеджеров и других IT-специалистов.

Что касается вступления Казахстана в ВТО, на наш взгляд, вряд ли стоит ожидать в связи с этим каких-то радикальных изменений на рынке IT. Многие зарубежные компании уже представлены на казахстанском IT-рынке, а государственные меры поддержки не были настолько значимы, чтобы их отсутствие существенно сказалось на развитии бизнеса.

В 2016 году мы не ожидаем существенных улучшений ситуации. Есть вероятность, что IT-рынок ожидает еще некоторое снижение.

Михаил БУНАС, директор ТОО «IBA Казахстан», официальный представитель IBA Group в Центральной Азии

Мы представляем в Центральной Азии компанию с иностранным учредителем, являемся казахстанской частью IBA Group, которая поставляет на IT-рынок РК в том числе и продукцию ведущих мировых вендоров, чья стоимость лицензий и оборудования выражается исключительно в евро и долларах. В связи с тем что национальная валюта в стране обвалилась, а бюджеты многих компаний – наших потребителей – не пересматривались, у IT-компаний возникла масса трудностей. Прежде всего возникли проблемы с платежами у наших заказчиков. Существенно сократились и предварительные заказы – приблизительно на 18–20%.

Следующий год для рынка будет сложным. Тем не менее объем заказов должен потенциально подрасти за счет тех инфраструктурных проектов, которые будут создаваться в связи с проведением Универсиады и ЭКСПО. Однако и тут есть масса нюансов, связанных опять же со стоимостью этих проектов.

Что касается местных компаний, если они работали с МСБ, хороших прогнозов дать не могу, на плаву смогут удержаться те, кто работал с большими корпоративными заказчиками по ресурсоемким долгосрочным проектам. Прогнозы по рынку в целом мы сейчас строить не станем, будем надеяться, что объем останется хотя бы на прежнем уровне.

Сейчас, по нашим оценкам, потенциал рынка IT и телекоммуникаций Центральной Азии в среднесрочной перспективе может составить примерно до $1,5 млрд.

Для сравнения: в России объем рынка, куда входят и производство «железа», и софт, и IT-услуги, а также телекоммуникации, при оценке на предмет импортозамещения может составить до $16,5 млрд.

Недвижимость

Татьяна НЕВЕРКО, директор по маркетингу и продажам строительной компании Global

На компании, в чьем портфеле достаточно большой пул готового жилья, девальвация оказала положительный эффект. Клиенты, имевшие сбережения в долларах, получили возможность купить квартиры с хорошей выгодой. На сегодня это один из лучших инструментов инвестирования своих средств. Поэтому темпы сделок (в частности, нашей компании) с августа выросли в несколько раз. Застройщики, чьи объекты находятся на стадии строительства и в которых присутствует импортная составляющая, вынуждены будут корректировать свои цены. Мы предполагаем, что некоторые компании могут наблюдать снижение покупательской активности, поскольку покупатели хотят быть уверены в том, что у компании-застройщика хватит средств достроить и сдать им дом вовремя и с надлежащим качеством. Поэтому готовое жилье сейчас более конкурентоспособно.

Кроме того, многие крупные застройщики, предлагавшие ранее жилье только элит- и бизнес-класса, разбавили свой портфель проектами категорий «комфорт» и даже «эконом». Спрос в большей степени выражен именно в этих сегментах и не удовлетворен с точки зрения предложения, а также доступных финансовых программ.

Сейчас цены на рынке зависят в большей степени от курса доллара, поэтому и поведение цены будет определяться курсом. В настоящее время около 1/3 комплексов в Алматы предлагаются в национальной валюте. В случае дальнейшего повышения курса долларовые цены будут снижаться, а тенговые цены – расти, ведь импортозамещение в строительстве никто не отменял.

Период колебаний курса наиболее благоприятен для покупки недвижимости, в период стагнации курса больше вероятность уменьшить свою выгоду.

Перейти на тенге (номинировать цены) смогут все, этот вопрос обсуждается на правительственном уровне. Однако учитывая значительную импортную составляющую, развивающееся внутреннее производство строительных материалов, некоторым застройщикам в любом случае придется следовать за курсом доллара при возведении новых объектов. Себестоимость строительства будет зависеть от него, и отсюда – цены, котированные в тенге, будут следовать за долларом.

Тасболат АБДУЛЛИН, заместитель председателя правления по развитию BI Group

После последних событий на валютном рынке стоимость недвижимости в тенге на первичном рынке уверенно растет. Стоимость в долларах идет вниз, потому что сам доллар становится дороже. Рост доллара в большей степени повлиял на мелких застройщиков, которые не могут позволить себе продажи с низкой маржой. Поэтому они уходят с рынка, а крупные, напротив, держат долю рынка. Скажу больше – их продажи сейчас идут вверх. То есть люди сейчас конвертируют свои деньги в недвижимость.

Переход к тенге наблюдается уже сейчас среди крупных застройщиков. Все члены АЗК в октябре 2015 года перевели расчеты в тенге. Медленный, но уверенный рост использования отечественного стройматериала – одна из предпосылок к переходу в тенге. Следующий логически обусловленный шаг – переход к расчетам в тенге. Конечно, для этого требуется время.

В следующем году однозначно сократятся продажи. Но это не спровоцирует падение цен. В долларовом выражении цены будут снижаться, в тенговом вырастут примерно на 10–12% до конца первого полугодия 2016 года, так как строительный бизнес все-таки зависит от импортных товаров, которые закупаются в долларах. Цена, соответственно, тоже будет повышаться.

Также я согласен с прогнозами о том, что застройщики начнут переходить на более дешевый сегмент жилья. Во время кризиса прежде всего продаются дешевые квартиры. Сейчас многие застройщики снижают портфель жилья премиум-класса, бизнес-класса и увеличивают сегмент жилья в комфорт- и эконом-классе.

Одевайтесь по погоде

GISmeteo.kz
прогноз погоды

Мировая экономика в шоке

Saxo Bank опубликовал свой ежегодный набор «Шокирующих предсказаний» на предстоящий год – маловероятные, но, возможно, недооцененные события, которые могут привести к серьезным последствиям для мировой экономики. Как правило, это скорее «зарядка для ума» аналитиков компании. Однако предсказанный в 2014 году, казалось бы невероятный на тот момент, обвал юаня в 2015-м случился.

EUR/USD пойдет к 1,23

Много лет назад, в 1989 году, я писал один из своих первых аналитических обзоров, в котором предполагал, что курс USD/DEM опустится к 1,23. Это предсказание было действительно шокирующим, и мои прежние коллеги при встрече до сих пор напоминают мне о нем (в то время курс доллара по отношению к немецкой марке составлял 1,60). Сейчас снова пришло время для 1,23, но на этот раз по EUR/USD. В четырех из последних пяти циклов повышения ставки ФРС доллар достигал пиковых значений примерно во время первого повышения, подчеркивая обратную зависимость динамики валютного курса от цикла монетарной политики Центробанка.

Рост EUR/USD не только заставит Европейский центральный банк потерять лицо, но и пойдет вразрез с общепринятым мнением, ведь большинство инвесторов и трейдеров уверены, что до паритета EUR и USD буквально рукой подать.

На макроэкономическом уровне динамика доллара станет единственным значимым фактором, который будет определять чистую доходность во всех классах активов. Тут ирония заключается в том, что если доллар не начнет слабеть, мир, скорее всего, погрузится в глубокую рецессию, поскольку сильный доллар увеличивает долговую нагрузку для развивающихся стран с большими обязательствами в американской валюте, снижает прибыли крупных американских компаний, усиливает нисходящее давление на стоимость сырьевых активов и ведет к снижению темпов роста на развивающихся рынках в целом, которые на сегодняшний день отвечают за 50% роста мировой экономики. Иными словами, путь наименьшего сопротивления для поиска равновесия и усиления роста – это снижение доллара в том случае, если запланированная монетарная и фискальная политика принесут ожидаемые результаты. **Стин ЯКОБСЕН, главный экономист.**

Рубль вырастет на 20%

К концу 2015 года сочетание падающих цен на нефть и финансовые санкции в отношении России в связи с ситуацией на Украине сильно осложнили ситуацию для российских активов и российской валюты – рубля.

Но в 2016 году цены на нефть снова вырастут, поскольку спрос со стороны США и, в первую очередь, Китая будет опережать чрезмерно пессимистичные прогнозы, а рост объема добываемой нефти в США замедлится или вовсе остановится из-за финансовых проблем в компаниях сланцевой отрасли. Это благая весть для зависимой от энергоносителей экономики России. Между тем в 2016 году Федрезерв США позволит американской экономике немного перегреться, поскольку сильный доллар вынудит регулятора поднимать ставки слишком медленно.

Это большая удача для развивающихся рынков и их валют, в особенности для России, где медведи сырьевого рынка в 2016 году окажутся не у дел.

Между тем российские активы и рубль могут получить дополнительную поддержку: обострение геополитической обстановки в мире позволило России и Западу сесть за стол переговоров, обеспечив тем самым реальную возможность для выхода из жесткого противостояния, в результате которого российские активы в течение года и более оставались недооцененными на мировом уровне.

Деньги международных инвесторов и репатриируемая прибыль снова хлынут в российскую экономику. К концу 2016 года российский рубль вырастет против бивалютной корзины, включающей в себя евро и доллар, на 20%, в том числе и за счет высоких процентных ставок в России. **Джон ХАРДИ, глава отдела стратегий на валютном рынке.**

Паника в ОПЕК вернет цены на нефть к $100

В начале 2016 года рынок нефти останется под давлением из-за высоких показателей перепроизводства, при этом неизбежное увеличение экспорта со стороны Ирана усилит нисходящую динамику. В первом квартале цены на нефть Brent достигнут и преодолеют минимумы рецессии 2009 года из-за стойкости американских производителей.

Продажи будут обусловлены капитуляцией инвесторов биржевых фондов и новыми рекордно высокими короткими позициями хедж-фондов на рынке фьючерсов. Стоимость сырой нефти в ОПЕК упадет до минимальных уровней с 2009 года, при этом сомнения в правильности стратегии «поставляй и властвуй» начнут одолевать всех членов картеля – экономические последствия коснутся всех 12 стран. Наконец-то появятся долгожданные признаки сокращения добычи в странах за пределами ОПЕК. В удобный момент ОПЕК застигнет рынок врасплох неожиданным снижением объемов добычи. Этот шаг остановит нисходящую спираль, и цены начнут быстро восстанавливаться, а инвесторы поспешат занять длинные позиции на рынке.

Спрос по-прежнему сохраняет уверенные темпы роста, поэтому нужно концентрироваться на сокращении запасов за счет отказа от многомиллиардных проектов, которые стали нерентабельными в условиях низких цен. В сочетании с возвращением премии за геополитический риск на Ближнем Востоке и в других нефтезависимых регионах это приведет к росту цен.

На пике восходящего тренда цены снова приблизятся к $100 за баррель, однако затем нефть вернется в диапазон $50–70. Для этого одного сокращения объемов добычи в ОПЕК будет мало, геополитическая напряженность будет провоцировать краткосрочные взлеты цен в течение 2016 года. **Оле С. ХАНСЕН, глава отдела стратегий на товарно-сырьевом рынке.**

ФРС обрушит рынок облигаций

В августе Рей Далио, основатель Bridgewater Associates, заявил о том, что следующим шагом ФРС будет не повышение ставки, а снижение, поскольку ужесточение монетарной политики на фоне дефляционных процессов противоречит здравому смыслу. Более того, он также утверждал, что завершение длительного долгового цикла серией ужесточающих шагов неизбежно приведет к панике на рынке, поскольку бесконечные кредиты и заемные средства в условиях низких ставок переросли в гигантский суперцикл. Иными словами, пузырь стал слишком большим, чтобы его можно было лопнуть.

Однако в конце 2016 года Федрезерв придет к выводу, что у него нет другого выхода, а признаки перегрева на рынках труда, жилья, акций и облигаций настроят главу регулятора Джанет Йеллен на решительный лад, что приведет к серии агрессивных повышений ставки. Несмотря на то что этого шага ждут уже давно, он спровоцирует масштабные распродажи на всех крупных рынках облигаций, доходность устремится вверх, увлекая за собой размер премии по рисковым активам. Ничего особенного, все в рамках сценария повышения ставки.

Но потом случится нечто ужасное, нечто напоминающее апокалипсис рынка облигаций после банкротства Lehman. Торговля облигациями и маркет-мейкинг практически исчезли из балансов банков и брокеров, это значит, что элемента, жизненно необходимого для функционирования рынка, просто больше не существует. Осознание придет слишком поздно, и все покупатели пенсионные фонды, фонды облигаций и страховые компании, а также фонды паритета рисков с огромным кредитным плечом – в панике устремятся на выход, поскольку сверхсовременные модели риска начнут одновременно бить тревогу.

Но у рынка больше не будет подушки безопасности в виде покупательской способности банков, противоположных рыночных интересов и трейдерских котировок. Последствия будут катастрофическими: рынок облигаций просто рухнет, а торговая активность полностью исчезнет на некоторых крупных рынках, обездвижив их на много недель в конце 2016 года. **Саймон ФАСДАЛ, глава отдела торговли ценными бумагами с фиксированной доходностью.**

Серебро разорвет золотые оковы и вырастет на 33%

Стоимость серебра определяется динамикой цены на золото и на промышленные металлы. Падение в 2015 году – третий год подряд – было связано с опасениями относительно спроса (промышленные металлы) и ужесточения политики ФРС (золото).

Однако в конце 2015 года горнодобывающие компании начали реагировать на падение цен сокращением объемов добычи таких ключевых металлов, как цинк и медь.

Серебро часто является побочным продуктом, добываемым вместе с другими металлами, включая медь, цинк и золото. Цены на цинк и медь в конце 2015 года упали до минимального уровня за последние шесть лет на фоне падения китайского спроса, поэтому единственный способ поддержать цены – это снизить объемы добычи. В 2016 году этот процесс, начатый такими крупными производителями, как Glencore и BHP Billiton, продолжится.

Добыча серебра в связи с этими сокращениями снижает экономическую активность и спрос на таких ключевых рынках, как Китай, но при этом способствует росту в Европе и США, повышая тем самым доверие к серебру. Стремление политиков сократить углеродные выбросы за счет поддержки возобновляемых источников энергии также поддерживает промышленный спрос на этот металл, который используется для производства фотоэлементов.

В результате серебро подорожает на треть. **Оле С. Хансен.**

Завершение парадигмы

Так сложилось, что в этом году некоторые предсказания можно назвать шокирующими лишь потому, что они противоречат общепринятым рыночным прогнозам. На самом деле, многие вовсе не кажутся шокирующими в нормальных условиях – если такие вообще бывают на рынке! Иными словами, сейчас к числу шокирующих можно смело отнести прогнозы о том, что развивающиеся рынки окажутся в числе лидеров роста, что российский рубль станет самой сильной валютой 2016 года и что кредитные рынки рухнут под тяжестью новых эмиссий. Мы так долго жили в условиях нулевых ставок и обещаний сохранять или наращивать стимулы, что успели вырастить целое поколение трейдеров, которым не доводилось сталкиваться с повышением ставки ФРС. Подходит к концу 2015 год, а это значит, что прошло почти 12 лет (с начала 2004 года) с тех пор, когда американская экономика считалась достаточно сильной, чтобы выдержать серию повышений ставки, закончившуюся в начале 2006 года, то есть почти десять лет назад. Впрочем, я торгую на финансовых рынках уже более 25 лет, и на моей памяти было всего три цикла повышения ставки ФРС: в 1994, 1998 и 2004 годах.

Для многих участников рынка формируется новая парадигма, при этом следует готовиться к тому, что вместе с ростом предельной стоимости денег вырастет волатильность и неопределенность. Все это нашло отражение в шокирующих предсказаниях на предстоящий год. И, конечно, лучшая награда для нас – это видеть, что наши предсказания не оставляют читателей равнодушными и провоцируют жаркие споры. Надеемся, что они станут для вас источником вдохновения и заставят усомниться в своих самых благодушных предположениях. Мы призываем вас принять участие в обсуждениях – независимо от того, согласны вы с нашей точкой зрения или хотите оспорить ее. Вся, уже довольно долгая, история шокирующих предсказаний Saxo пронизана этими спорами и стремлением уйти от стереотипов. Позволю себе еще раз напомнить о том, что эти предсказания не являются официальными прогнозами Saxo Bank. Это десять независимых событий, которые, на наш взгляд, могут существенным образом повлиять на ваш инвестиционный портфель.

В 2015 году шокирующие предсказания нам не слишком удались, но путешествуя по миру в течение последних 12 месяцев, я понял, что мировые рынки находятся, в некотором смысле, «в конце пути». Мы достигли завершающей стадии парадигмы, доминировавшей со времен мирового финансового кризиса. Программы количественного смягчения и официальная реакция властей не помогли, Китай находится в переходном периоде, а геополитика накалена до предела – это три наиболее очевидных ключевых фактора риска. **Стин ЯКОБСЕН.**

SCAT AIRLINES

«ҮЗДІК СЫЙЛЫҚ» НАУҚАНЫ
АКЦИЯ «ЛУЧШИЙ ПОДАРОК»

50%

Билеттерді 2015 жылдың 1 желтоқсаны мен 15 желтоқсаны аралығында 2016 жылдың 15 қаңтары мен 26 наурызы аралығындағы барлық рейстерге сатып алыңыздар.

Покупайте билеты в период с 1 по 15 декабря 2015 года на все рейсы в период с 15 января по 26 марта 2016 года.

8 (7252) 99 88 80
www.scat.kz

Біз осы жылдағы қайталанбайтын, ең үздік сыйлық – ол төмен бағалар деп ойладық. Сондықтан біз Сіздерге біздің барлық тұрақты бағыттарымыздың барлық тарифтеріне **50% жеңілдік** сыйлаймыз!

Мы подумали, что лучший подарок в этом году как никогда – это низкие цены. Поэтому мы дарим Вам **скидку 50%** на все тарифы всех наших регулярных направлений!

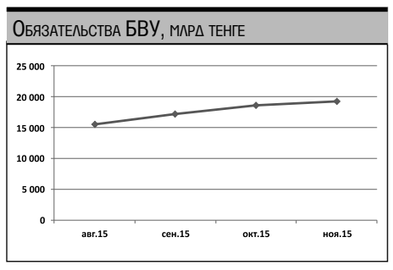
Жоқ, бұл әзіл емес, бірақ науқанның мерзімі шектеулі!

Нет, это не шутка, но срок акции ограничен!

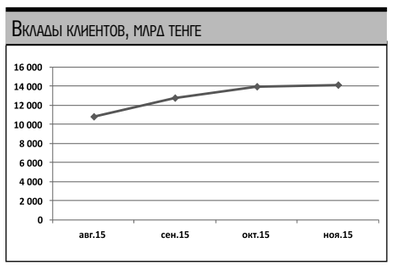
Науқан субсидияланған бағыттарға жарамайды. Билеттерді жеңілдікпен тек Қазақстан Республикасының аумағында сатып алуға болады. Жеңілдік автоматты түрде есептеледі, өз тиімділігіңізді есептеу үшін сізге өз агентіңізден билеттің жеңілдіксіз бағасын анықтап алу керек.
Акция не распространяется на субсидированные маршруты. Приобрести билет со скидкой возможно только на территории Республики Казахстан. Скидка рассчитывается автоматически, для того чтобы оценить вашу выгоду, вам необходимо уточнить стоимость тарифа без скидки у вашего агента.

Провизии по ссудному портфелю, млрд тенге

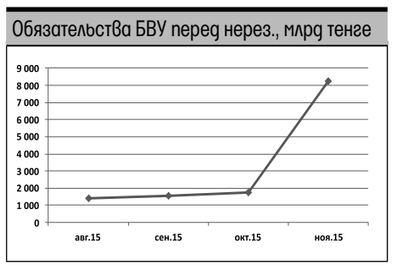
Обязательства БВУ, млрд тенге



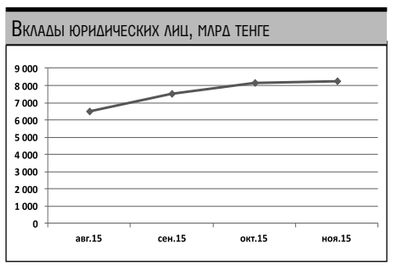
Вклады клиентов, млрд тенге



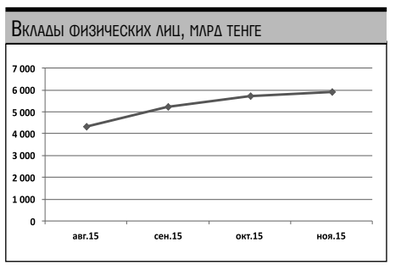
Обязательства БВУ перед нерез., млрд тенге



Вклады юридических лиц, млрд тенге



Вклады физических лиц, млрд тенге



Нацвалюта ослабнет вслед за рублем

Регулирование

При снижении цены на нефть и ослаблении российской валюты тенге продолжит корректировку в сторону снижения, об этом рассказал новый глава Национального банка РК на первой пресс-конференции для алматинских журналистов.

Ольга КУДРЯШОВА

В январе – ноябре уровень инфляции составил 12,3%, годовая инфляция по итогам ноября – 12,8%

В ходе пресс-конференции председатель Национального банка РК **Данияр Акишев** рассказал, что нынешний курс тенге является справедливым при текущих ценах на нефть. «Национальный банк считает, что обменный курс тенге по отношению к доллару США в ближайшее время должен консолидироваться на уровнях, наблюдаемых в последние дни, при условии сохранения цен на нефть марки Brent в диапазоне $30–40 за баррель», – заявил глава Нацбанка.

«Если цены на нефть преодолеют уровень в $30 за баррель, а курс рубля к доллару США ослабнет более чем на 10% к текущему уровню, то возможна балансировка курса на новые значения», – добавил г-н Акишев.

Минус тринадцать по тенге

Он также рассказал, что в период с 5 по 30 ноября Нацбанком было выкуплено $943 млн. «Мы не препятствуем фундаментальному тренду курсообразования, но сглаживаем краткосрочные спекулятивные колебания. После этого решения курс в ноябре снизился с 282 до 312 тенге, затем без участия Национального банка курс тенге укрепился до уровня 307–308 тенге, таким образом изменение за ноябрь составило 9%», – добавил председатель Нацбанка.

Однако после стабилизации денежного и валютного рынка в декабре усилилось давление на обменный курс в сторону его ослабления. В результате с начала декабря курс тенге ослабел с 308 до 349 тенге, или на 13%.

«Основной причиной стало падение цены на нефть, с начала декабря снижение стоимости нефти составило 18%, в этот период наблюдалась сверхэластичность и зависимость курса тенге от колебаний стоимости нефти», – отметил он.

Г-н Акишев рассказал, что ослабление курса тенге на валютном рынке провоцирует рост ставок на денежном рынке на фоне высокого спроса на краткосрочную тенговую ликвидность. Однако стабилизация на валютном рынке позволит снизить ставки денежного рынка, как это происходило в ноябре. «Действия Национального банка направлены на восстановление баланса на денежном и валютном рынке с целью предотвращения спекулятивного перетока средств на валютный рынок в период нестабильности. Поэтому Национальный банк временно отошел от ранее заявленных обязательств по поддержанию коридора процентных ставок в определенном диапазоне», – заявил он.

Состояние ЗВР и прогноз инфляции

По итогам ноября 2015 года валовые международные резервы составили $28,6 млрд, продолжил г-н Акишев.

«На размер золотовалютных резервов (ЗВР) помимо операций Нацбанка на внутреннем валютном рынке оказывает влияние целый комплекс различных факторов: это размер портфеля золота, его изменения в результате колебания цены золота на мировых рынках, это соотношение валютной пары евро/доллар. Резервы измеряются в долларах США, тем не менее у нас существует и портфель в евро», – рассказал он. Также влияние оказывает размер корреспондентских счетов банков в иностранной валюте в Национальном банке, размер счетов Министерства финансов в иностранной валюте. «Именно поэтому уровень ЗВР не всегда отражает участие Национального банка на валютном рынке, более правильно оценивать эффективность деятельности через оценку динамики и размеры интервенций Национального банка», – подчеркнул председатель Нацбанка.

В 2014 году размер интервенций Национального банка составил $22 млрд, за 10 месяцев 2015 года – $17,4 млрд.

Относительно уровня инфляции г-н Акишев рассказал, что в январе – ноябре уровень инфляции составил 12,3%, годовая инфляция по итогам ноября – 12,8%. «Несмотря на то что в 2016 году инфляция будет сохраняться на высоком уровне, в целом она будет иметь затухающий характер. Мы ожидаем, что в четвертом квартале следующего года будет значительное снижение инфляции, которое приблизит ее к 8% по итогам 2016 года», – подчеркнул глава Нацбанка.

Депозиты будут снижены

Г-н Акишев поделился, что в настоящее время обсуждается вопрос изменения ставки по депозитам в иностранной валюте, он отметил, что ставка по депозитам должна коррелироваться с уровнем инфляции, которая в настоящее время превышает 12%. Решение по вопросу о снижении ставок по депозитам в иностранной валюте будет озвучено в ближайшее время, добавил глава Нацбанка.

«В настоящее время максимальные рекомендуемые ставки вознаграждения по депозитам физических лиц в национальной валюте составляют 10%, в иностранной валюте – 3%. Сумма гарантированного возмещения по депозитам в тенге составляет 10 млн тенге, в валюте – эквивалент 5 млн тенге», – пояснил он.

Это является одной из мер по дедолларизации экономики. По данным Национального банка РК, на сегодняшний день уровень депозитов в иностранной валюте составляет около 70%.

Что происходит с тенге?

Анализ

По всей видимости, за последней резкой девальвацией тенге стоят Нацбанк и правительство.

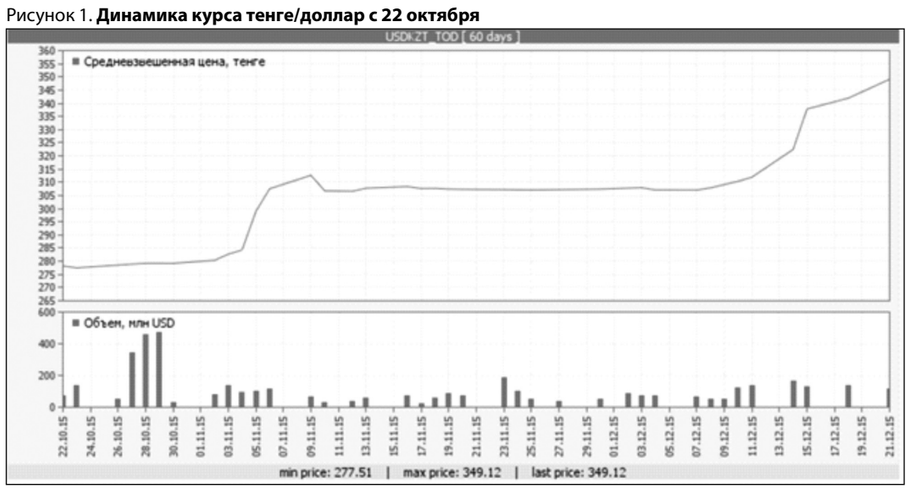
Мурат ТЕМИРХАНОВ, финансист

Все, что происходит с тенге последние два месяца (сначала при **Келимбетове**, а теперь при **Акишеве**), вызывает очень большое недоумение у экспертов. Давайте посмотрим на два графика, позаимствованные на сайте нашей биржи (рис. 1, 2).

Опять проводится фиксация курса?

Напомню, что новый глава Нацбанка начал свою деятельность в самом начале ноября, и тогда было сразу объявлено о прекращении валютных интервенций регулятора для поддержки курса тенге. В результате курс тенге к доллару за 5 рабочих дней подскочил с 280 до 312 (примерно на 11%), а потом, не без помощи Нацбанка, курс тенге стабилизировался на 307–308 тенге за доллар. Как видно из графика, такой явно зафиксированный курс продержался ровно месяц. Затем начиная с 9 декабря за те же 5 рабочих дней тенге обесценился с 308 до 342 (примерно на те же 11%).

Рисунок 1. **Динамика курса тенге/доллар с 22 октября**



Важно смотреть на взаимосвязь ставок РЕПО с курсом тенге

Теперь давайте посмотрим на среднюю ставку по однодневным РЕПО. Немного поясню, для чего нужен и как работает данный финансовый инструмент, для тех, кто детально не разбирается в работе банковской системы.

РЕПО – это операция, когда банк ненадолго занимает тенге у другого банка (включая Нацбанк) под залог ликвидных ценных бумаг (чаще всего это государственные долговые бумаги). Когда банки занимают деньги на очень короткие сроки (в особенности на один день), это означает, что из-за неравномерности прихода или расхода денег у банка в течение дня возник краткосрочный дефицит денег. Это обычная ситуация для всех банков.

Помимо того, чтобы закрыть краткосрочный дефицит тенге за счет межбанковского заимствования, банки также могут продать валюту, если такая продажа не приведет к дефициту валюты или к нарушению лимита Нацбанка по размеру валютной позиции.

Также напомню, что в рамках внедрения инфляционного таргетирования с 2 сентября до 6 ноября в Казахстане просуществовала так называемая базовая ставка. Она устанавливалась Нацбанком на однодневные РЕПО. Вокруг базовой ставки регулятор установил коридор. По нижней границе коридора Нацбанк платил банкам за депозиты, размещенные у него, а по верхней границе базовой ставки давал деньги банкам в размере залога в виде ценных бумаг. Таким образом, если у банка были ценные бумаги, годные для залога, то банк всегда мог занять деньги у Нацбанка по верхней границе базовой ставки.

Из графика ставок по РЕПО (рис. 2) видно, что базовая ставка прекратила свое существование 6 ноября. С этого дня Нацбанк прекратил предоставлять деньги банкам совсем, вне зависимости от ставки. В результате банки вынуждены занимать деньги только друг у друга и ставка на однодневные РЕПО стала формироваться в зависимости от спроса и предложения на тенге внутри банковской системы. То есть если в банковской системе достаточно ликвидности в тенге, то ставки РЕПО держатся на низком уровне. Если же у банков в целом дефицит тенге, то ставки на межбанковские кредиты растут, так как много желающих занять тенге и мало кто может дать их.

При высоких ставках РЕПО не должно быть резкого ослабления курса

Напомню, что управление денежной массой (ликвидностью) нацвалюты в стране – это один из составных элементов денежно-кредитной политики Нацбанка. У регулятора есть несколько способов, чтобы сократить или увеличить ликвидность тенге в банковской системе. Здесь я на них не буду подробно останавливаться.

Единственное, я хотел отметить, что искусственное сокращение денежной массы в тенге – это один из способов Нацбанка для борьбы с резкой девальвацией тенге в период больших девальвационных ожиданий со стороны банков, населения и компаний. Создавая дефицит тенге в стране, Нацбанк таким образом уменьшает спрос на покупку долларов, а также вынуждает банки и их клиентов продавать валюту, чтобы получить необходимые тенге для повседневных нужд.

Как видно из графика ставок по РЕПО, после того как Нацбанк прекратил работу базовой ставки, доходность на однодневные РЕПО начала сильно скакать. Это означало, что время от времени в банковской системе был большой дефицит тенге.

Однако самое интересное – это поведение ставок РЕПО во время самых больших скачков по девальвации тенге (14, 15 и 18 декабря). В эти дни ставки на РЕПО также начали быстро расти и на конец пятницы достигли просто небывалых высот. Такой сумасшедший рост процентных ставок на однодневные деньги означает, что в банковской системе создался просто громадный дефицит тенге.

Такой большой дефицит тенге означает, что у банков и их клиентов нет нацвалюты, чтобы скупать доллары для целей сбережения или спекуляций, и даже для повседневных нужд – для оплаты импорта или возврата валютных долгов. То есть в таких условиях спрос на валюту должен сильно упасть, а значит, падение тенге должно остановиться. Однако этого не происходит. Почему? Давайте попробуем разобраться с этим.

Новая монетарная политики ФРС США поспособствует оттоку капитала из развивающихся стран

В условиях дефицита тенге девальвации быть не должно

Прежде всего необходимо сказать, что сегодня нет ажиотажного спроса на валюту со стороны населения и компаний. У кого были свободные средства в тенге, те уже давно перевели их в валюту. На сегодняшний день импорт товаров сильно упал из-за того, что в результате ряда девальваций нацвалюты снизился спрос на такие товары, а также выровнялся курс тенге к рублю и другим валютам.

С другой стороны, нужно отметить, что курс тенге к доллару растет (тенге девальвирует), когда есть хоть небольшой спрос на валюту, но никто не продает доллары. С этой точки зрения у экспортеров сырья резко упала валютная выручка, но даже получив валюту, они не спешат продавать ее, поскольку у них остаются большие девальвационные ожидания. Однако обвинять их в таком поведении нельзя, поскольку девальвационные ожидания в стране создает сам Нацбанк своей непонятной и непрозрачной денежно-кредитной политикой.

Также раньше Нацбанк продавал валюту из своих валютных резервов и Нацфонда. На сегодня (как он сам говорит) тят продавать доллары и готовы занимать тенге уже под более чем 200% годовых. Нежелание банков продавать валюту говорит о том, что у них также остаются большие девальвационные ожидания и они готовы платить громадные процентные ставки некоторое время.

После изучения всех участников валютного рынка (кто продает или покупает валюту) так и остается непонятным, за счет чего резко девальвирует нацвалюта в условиях жесткого дефицита тенге в стране. Однако здесь возможных вариантов не так много.

В последней резкой девальвации виноваты Нацбанк и правительство

Нацбанк говорит, что сейчас курс тенге к доллару растет из-за падения цен на нефть. Однако в условиях жесткого дефицита нацвалюты на рынке фундаментальные факторы, влияющие на ускорение девальвации, плохо или совсем не работают.

Также в условиях дефицита тенге некоторые банки могут уже совсем небольшими суммами двигать курс тенге, однако Нацбанк в последнее время резко усилил контроль за валютным рынком. При этом в ситуации текущих небольших объемов валютных торгов такие действия банков легко выявляются, и вряд ли хоть какой-то банк захочет попасться на этом.

В принципе, остается только два варианта. Реально влиять на курс тенге могут сегодня два государственных органа – это Нацбанк и правительство.

У правительства всегда есть тенге, и по предыдущему опыту можно сказать, что оно время от времени дает кредит некоторым банкам и компаниям (прежде всего госкомпаниям) по очень дешевым ставкам. Если ставки на межбанковские кредиты в тенге превысили 200% годовых, а вам правительство или Нацбанк дают кредит под 3%, то, что называется, почему бы не воспользоваться тяжелой ситуацией на валютном рынке.

Однако, исходя из вышесказанного, остается полное ощущение, что сам Нацбанк намеренно девальвировал тенге, поскольку в условиях дефицита нацвалюты только он может сделать это без последствий для себя. Причины для такой девальвации очевидны, это: улучшить платежный баланс страны, сократить дефицит госбюджета, улучшить ситуацию с валютными резервами страны и Нацфондом и так далее. Однако с учетом того, что такая девальвация является искусственной, а не рыночной, возникает вопрос: а не была ли она сделана с большим запасом, как в свое время заявлял Кайрат Келимбетов про девальвацию, осуществленную Нацбанком в феврале 2014 года?

Рисунок 2. **Динамика ставок РЕПО за последние два месяца**

Валюты покатятся в пропасть

Мировой рынок

Дальнейшее повышение базовой ставки ФРС может спровоцировать новую волну девальваций, отмечают специалисты. Нынешнее повышение ставки ФРС не стало неожиданностью для финансовых рынков и уже было учтено в финансовых активах стран.

Ольга КУДРЯШОВА

Аналитик «Асыл-Инвест» **Амир Актанов** рассказал, что рынок практически моментально отреагировал на изменение ставки ФРС. «По итогам двухдневного заседания ФРС США ожидаемо впервые с 2006 года повысила ставку по федеральным займам. Реакция рынка последовала мгновенно. После выхода решения о ставке индексы пошли вверх и закрылись в плюсе на 1,24–1,51%», – пояснил аналитик.

Однако он убежден, что повышение ставки ФРС окажет негативное влияние на стоимость нефти, а также на экономику и валюту других стран, что коснется и Казахстана. «Стоимость черного золота, как и любых других коммодитиз (биржевых товаров. – **«Къ»**), выражена в долларах США, и подорожавшая американская валюта не добавляет позитива котировкам углеводородов, что в свою очередь приводит к ослаблению тенге», – считает г-н Актанов.

Кроме того, новая монетарная политика ФРС США поспособствует оттоку капитала из развивающихся стран, полагает аналитик. «Решение регулятора о повышении ставки говорит о восстановлении экономики США и потенциально приведет к тому, что основное внимание инвесторов перейдет из активов развивающихся стран в более надежные и не подверженные валютным рискам активы США», – подчеркнул он.

Аналитик подытожил, что улучшение экономики США и сохранение цены на нефть на текущих уровнях будут провоцировать сильное давление на экономики и национальные валюты сырьевых стран. «В настоящий момент долларовый индекс DXY находится на 12,5-летних максимумах и с начала 2014 года вырос на 23%, в то время как мировые цены на нефть с этого момента рухнули на 65%», – заключил он.

Все спокойно

Старший аналитик ГК Forex Club **Валерий Полховский** отметил, что изменение ставки ФРС не вызвало волнений на мировых фондовых рынках. «Решение ФРС, судя по всему, полностью устроило инвесторов, и регулятор может смело выдохнуть. Регулятору удалось перейти к нормализации денежно-кредитной политики без масштабных потрясений на финансовых рынках. Европейские и азиатские рынки чувствуют себя достаточно уверенно одновременно с США. Немецкий индекс DAX 30 продолжает стоять на траектории роста и по-прежнему привлекателен для поиска длинных позиций», – отметил в своем отчете аналитик.

«Сам по себе факт первого за девять лет повышения ставки ФРС в моменте вряд ли изменит на рынках расстановку сил», – считает старший инвестиционный консультант Schildershoven Finance **Алексей Бизин**.

Он отметил, что повышение ставки ФРС не было неожиданностью для финансового рынка, инвесторы начали готовиться к повышению базовой ставки еще в 2014 году, это можно проследить по индексу доллара США, который вырос с середины 2014 года на 25%. Кроме того, голосующие члены комитета по операциям на открытых рынках неоднократно в течение 2015 года говорили о том, что ставка будет повышена. «В этом смысле решение ФРС сюрпризом для рынка не стало и по большому счету уже заложено в ценах финансовых активов (в том числе в ценах национальных валют). Гораздо более интересной и, надо признать, весьма дискуссионной темой является дальнейшая траектория», – рассуждает он.

Не в ставке дело

Г-н Бизин добавил, что согласно нынешним данным по фьючерсам на долларовые ставки в 2016 году рынок, скорее всего, ожидает всего два повышения вместо четырех, обозначенных в ходе заседания ФРС. Таким образом, рынок пока не верит в то, что американские макроданные в 2016 году позволят ФРС следовать намеченному плану. Одна из причин этого – наметившееся замедление в промышленном секторе США – может указывать как на возможное дефляционное давление, так и на давление на рынок труда. «На данный момент с большой долей вероятности можно сказать, что если ФРС будет повышать ставки быстрее своего изначального плана (четыре повышения по 0,25% в течение 2016 года), то инвесторами это будет воспринято как повод снова начать делать ставки на дальнейшее укрепление доллара. В таком сценарии мы можем увидеть очередную волну девальваций национальных валют и дополнительное давление на сырьевой сектор», – полагает г-н Бизин.

В случае если ФРС все-таки будет действовать согласно намеченному плану или чуть медленнее, это сможет оказать поддержку развивающимся экономикам при условии отсутствия дополнительных негативных ценовых шоков в сырьевых товарах, подчеркнул специалист. «Пока нашим базовым сценарием является улучшение макроэкономической ситуации для развивающихся рынков к началу 2017 года, в ценах финансовых активов по традиции факт улучшения должен будет отразиться заранее», – говорит он.

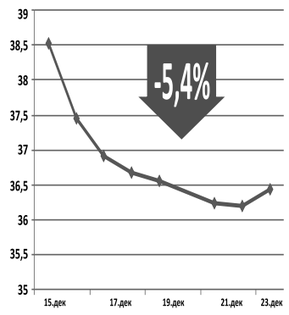
Г-н Бизин подытожил, что для развивающихся рынков в 2016 году более весомым риском будет конъюнктура товарных рынков, чем действия ФРС. Положительное влияние улучшения американской экономики на другие экономики возможно, в случае если это будет сопровождаться увеличением глобального торгового оборота с крупнейшими партнерами.

ИНВЕСТИЦИИ

Официальные курсы валют на 24/12/15

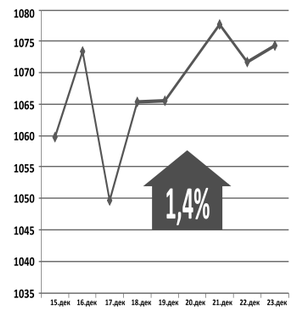
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	239.67	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	90.28	1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	1092.19	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	85.46	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.33	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	39.27
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.81	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	331.59	1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	4.32	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	88.39	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	113.45	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	334.74
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	83.14	1 ЕВРО	EUR / KZT	362.2	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	MXN / KZT	19.69	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.68	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	12.06	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	21.86
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	11.55	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5.08	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	17.00	1 СДР	XDR / KZT	460.21	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	14.45	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	28.19
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	48.55	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	51.2	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	37.96	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	235.71	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	13.41	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	2.74

BRENT (15.12 – 23.12)



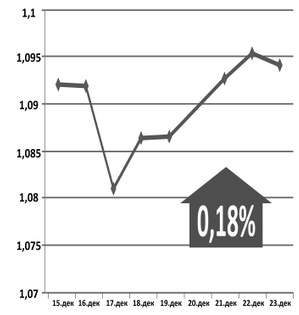
Нефть снижалась после заявлений заседания ОПЕК, а также в преддверии очередного заседания ФРС.

GOLD (15.12 – 23.12)



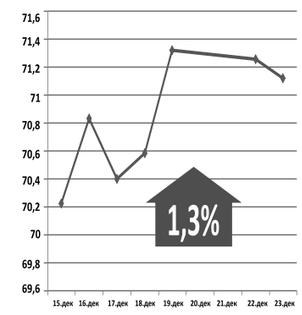
Золото растет в цене на фоне удешевления доллара.

EUR/USD (15.12 – 23.12)



Пара евро/доллар укрепилась за счет опубликованных данных в США о снижении объемов продаж недвижимости.

USD/Rub (15.12 – 23.12)



Ослабление рубля обусловлено лишь затишьем на общих рынках в преддверии праздников.

Обзор сырьевого рынка

Рождественский оптимизм

Александра ГОРЛОВА, аналитик Forex-Invest

В конце прошлой недели ключевые фондовые рынки Европейского региона продемонстрировали негативную динамику на фоне возобновившихся опасений относительно перспектив развития мировой экономики. Стоит отметить, что по итогам недели региональный индикатор Stoxx Europe 600 увеличился на 1,5%, однако с начала декабря опустился на 6,3%.

Экспирация в пятницу, 18 декабря, некоторых фьючерсов и опционов на акции и индексы добавила волатильности рынкам. Настроение инвесторам также задали данные по профициту счета текущих операций еврозоны за октябрь. Представители ЕЦБ заявили, что с учетом сезонности показатель снизился с 30,1 млрд евро в сентябре до 20,4 млрд евро в октябре. Однако уже во вторник, 22 декабря, по итогам торговой сессии ключевые фондовые индексы Европы продемонстрировали преимущественно положительную динамику в преддверии Рождества. Из важной макроэкономической статистики на этой неделе был опубликован индекс потребительской уверенности GfK, который в декабре составил 2 пункта (для сравнения: в ноябре – 1 пункт). Также были обнародованы данные по немецким импортным ценам, которые в ноябре упали на 0,2%, совпав с ожиданиями аналитиков, тогда как в годовом выражении они снизились на 3,5% против прогноза -3,8%. Помимо этого в Швейцарии был опубликован профицит торгового баланса, который в ноябре составил 3,144 млрд швейцарских франков (для сравнения: в октябре – 4,086 млрд франков).

Лучше рынка выглядели акции нефтегазового сектора на фоне роста цен на нефть. Так, котировки акций нефтяников BG Group и BP выросли на 2,8 и 2,2% соответственно. Также неплохим спросом пользовались бумаги горнодобывающего сектора, среди которых акции Rio Tinto Group и Glencore, они увеличились более чем на 1,9%.

Что касается бумаг европейского банковского сектора, то здесь стоит отметить французский Credit Agricole, его бумаги подросли на 2,4%, после того как банк сообщил о том, что его показатель достаточности капитала значительно выше требований ЕЦБ, которые начнут действовать в следующем месяце. Котировки акций другого французского банка – Natixis прибавили 1,9% благодаря тому, что его требования к достаточности капитала также выше требований Центрального банка.

Нефть

Ситуация на нефтяном рынке прояснится только после опубликования официальной статистики по запасам сырья в США. В случае если данные Американского агентства энергетики подтвердят ожидания Американского института нефти по сокращению запасов, нефтяные котировки имеют шансы развить восходящее движение. Увеличить шансы на завершение падающего тренда на рынке черного золота может статистика по количеству буровых установок от Baker Hughes, которая в значительной степени повлияла на падение цен на прошлой неделе. Однако остановка падения не означает немедленного начала бычьего тренда, так как в целом ситуация не изменилась – дисбаланс спроса и предложения сохраняется. Стоит отметить, что впервые с осени 2010 года WTI перекрыла цену Brent в рамках азиатской сессии. Помогло этому как намерение США снять ограничения на экспорт нефти, так и статистика по запасам. По данным Американского института нефти, коммерческие запасы черного золота сократились за прошлую неделю на 3,6 млн баррелей. При этом опрос Bloomberg показал, что аналитики ожидают роста запасов на 1,0 млн баррелей. Вероятно, что оставшиеся до Рождества дни нефть проведет в плюсе, как минимум, на волне фиксации прибыли от очередного обвала в предыдущие недели.

Золото

После десятилетнего роста, поднявшего стоимость золота до исторического пика в 2011 году ($1930 за унцию), этот год (как и два предыдущих) драгоценный металл завершает с существенными потерями. Целый ряд неблагоприятных для золота факторов – окончание финансового стимулирования американской экономики, сохраняющаяся низкая инфляция и рост ставок на федеральные активы в США – привели к укреплению доллара и лишили золото его привлекательности для инвесторов. Инвесторы больше не видят причин покупать этот драгоценный металл как защитный актив и выводят средства из специализированных биржевых фондов. На этом фоне котировки золота протестировали на прошлой неделе шестилетние минимумы, а затем начали корректировать предыдущее снижение, оставаясь при этом в границах нисходящего канала. Таким образом, по итогам торговли 22 декабря золото подорожало на $11,16 и составило на закрытии Нью-Йоркской биржи Comex $1077,15 за тройскую унцию.

Ближайшее краткосрочное сопротивление для золота проходит по ценовому уровню $1081,50 за унцию. Пробой этого сопротивления при движении наверх продолжит подъем металла к следующим целям – $1088, $1098 и $1104 за унцию. Ближайшая поддержка для золота расположилась на уровне дневного разворота – $1074 за унцию. Если она будет пройдена, то станет возможным дальнейшее снижение металла к ценовым уровням $1071, $1064, $1058 и $1048 за тройскую унцию.

Серебро продолжило восстановление. Котировки металла на подъеме достигли уровня недельного максимума $14,32, подорожав при этом на 25 центов. На текущем этапе ключевым фактором, который оказал поддержку драгоценному металлу, стала фиксация прибыли по ранее открытым коротким позициям. К тому же инвесторы опираются на историческую память, принимая во внимание, что после первого повышения ставки доллар всегда снижался. Так было в 1994 и 2004 годах. Так же развиваются события и сейчас. Поэтому инвесторы в преддверии праздника, скорее всего, продолжат закрытие длинных позиций по доллару, поддерживая тем самым рост драгоценных металлов.

В ближайшее время ожидаем коррекционного снижения стоимости серебра в район уровня недельного разворота $14 за унцию. Далее ожидаем возобновления роста стоимости серебра к вышеназванным целевым уровням сопротивления.

Лидеры роста и падения (15.12 – 23.12)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
АО "Ксела"	-1,5	АО "Банк ЦентрКредит"	0
АО "Народный сбер. банк Казахстана"	0,9	АО "Разведка Добыча "КазМунайГаз"	0
АО "КазТрансОйл"	-1,1	АО "KEGOC"	-2,6
АО "Казахтелис"	2,2	АО "Казахтелеком"	-2,6
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Procter & Gamble	-0,01	IBM	-2,21
UnitedHealth Group	-0,23	3M	-2,69
Wal-Mart Stores	-0,2	American Express	-1,25
United Technologies	-0,57	Exxon Mobil	-1,35
Pfizer	-0,3	Nike	-2,35
Johnson & Johnson	-0,96	Microsoft	-1,21
McDonalds	-1,12	Cisco Systems	-0,61
Verizon Communications	-0,5	JPMorgan Chase &	-1,54
Travelers Companies	-1,23	Walt Disney	-2,72
Coca-Cola	-0,49	Visa	-2,01

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Whole Foods Market	2,69	Akamai Technologies	-1,89
Adobe Systems	2,46	Discovery Communication a	-1,02
Mattel	0,68	Celgene	-4,06
Electronic Arts	0,8	NetApp	-1,13
CH Robinson Worldwide	0,49	Skyworks Solutions	-3,46
Alexion Pharmaceuticals	0,43	Micron Technology	-0,62
Cerner	-0,11	Illumina	-7,83
Analog Devices	-0,22	Tesla	-10,05
Intuitive Surgical	-2,57	Garmin	-1,67
Keurig Green Mountain	-0,49	Staples	-0,46

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Old Mutual PLC	7.58%	Shire PLC	-1.91%
J Sainsbury PLC	2.81%	ARM Holdings PLC	-1.58%
Mondi PLC	2.67%	Randgold Resources Ltd	-1.45%
Barratt Devel... PLC	1.86%	BP PLC	-1.29%
Tesco PLC	1.52%	Antofagasta PLC	-1.00%
Anglo American PLC	1.47%	Royal Dutch Shell PLC	-1.00%
Intu Properties PLC	1.22%	Fresnillo PLC	-0.89%
BG Group PLC	0.79%	Pearson PLC	-0.84%
HSBC Holdings PLC	0.50%	Experian PLC	-0.78%
Rolls-Royce Holdings PLC	-0.09%	Royal Dutch Shell PLC	-0.65%

ММВБ

рост	изм. %	падение	изм. %
ЭОН Россия	0,08	Татнефть	-4,2
Ростелеком	2,09	Транснефть (прив.)	-2 100
Мечел	1,29	НЛМК	-1,01
АЛРОСА	0,95	МегаФон	-15
ФосАгро	45	ИНТЕР РАО ЕЭС	-0,02
ФосАгро	45	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Ube Industries Ltd	2.44%	Hit... C... Mach...Co Ltd	-4.54%
Obayashi Corp	1.92%	Minebea Co Ltd	-4.46%
UNY Group Holdings Co Ltd	1.06%	Alps Electric Co Ltd	-4.29%
Nippon Suis... Kaisha Ltd	0.90%	Daikin Industries Ltd	-4.20%
Yamato Holdings Co Ltd	0.82%	Sumco Corp	-3.91%
Sumit... Osaka C...Co Ltd	0.68%	OKUMA Corp	-3.79%
Shimizu Corp	0.59%	Mazda Motor Corp	-3.70%
Kajima Corp	0.55%	GS Yuasa Corp	-3.68%
Japan Tobacco Inc	0.53%	Nisshinbo Holdings Inc	-2.72%
Sapporo Holdings Ltd	0.37%	Sum...El... Industries Ltd	-2.33%

Hang Seng

рост	изм. %	падение	изм. %
CITIC Ltd	0.88%	Belle Int... Holdings Ltd	-5.94%
Ping An Insurance Group Co of China Ltd	0.85%	Galaxy Enter... Group Ltd	-2.59%
Bank of China Ltd	0.30%	China Mengniu Dairy Co Ltd	-2.19%
CK Hutchison Hol... Ltd	0.20%	Sands China Ltd	-2.13%
Power As... Hold... Ltd	0.00%	Tingyi Cayman Islands Holding Corp	-2.03%
Hang Seng Bank Ltd	-0.21%	Cathay Pacific Airways Ltd	-1.98%
China Con... Bank Corp	-0.39%	China Resources Land Ltd	-1.89%
CLP Holdings Ltd	-0.46%	China Pet... & Chem... Corp	-1.81%
Hong Kong & China Gas Co Ltd	-0.54%	CNOOC Ltd	-1.76%
MTR Corp Ltd	-0.69%	Li & Fung Ltd	-1.00%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Whole Foods Market	2,69	Freeport-McMoRan	-0,46
Corning	0,99	FMC Technologies	-1,93
CSX	1,02	Gamestop a	-2,01
CenterPoint Energy	0,55	F... Communications b	-0,31
Adobe Systems	2,46	BlackRock	-22,47
Mattel	0,68	Apache	-3,27
Norfolk Southern	1,76	Baker Hughes	-3,88
First Solar	0,91	Affiliated Managers Group	-13,1
Ventas	0,75	Consol Energy	-0,61
Electronic Arts	0,8	Chesapeake Energy	-0,4

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
K+S AG	-0.82%	Deutsche Bank AG	-5.09%
Muen... Rueckv...-Ges... AG in Muenchen	-1.37%	Daimler AG	-4.55%
Beiersdorf AG	-1.55%	ThyssenKrupp AG	-4.09%
Fres... Med... Care AG & Co KGaA	-1.55%	Bayer... M... Werke AG	-4.04%
Fresenius SE & Co KGaA	-1.62%	E.ON SE	-3.99%
adidas AG	-1.64%	Continental AG	-3.80%
Infineon Technologies AG	-1.75%	Volkswagen AG	-3.53%
SAP SE	-1.94%	Henkel AG & Co KGaA	-3.48%
Siemens AG	-2.49%	HeidelbergCement AG	-3.39%
Deutsche Post AG	-2.75%	Commerzbank AG	-2.76%

EURO STOXX 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Inditex	-0,07	BASF	-1,64
Comp... de Saint-Gobain	-0,17	Banco B...V... Argentaria	-0,17
Sanofi	-0,34	Societe Generale SA	-1,01
UniCredit	-0,05	Enel	-0,1
Vivendi	-0,18	Eni	-0,36
ING Group NV	-0,13	Carrefour	-0,72
Menchener R...-Ges...	-1,95	Airbus Group (e. EADS)	-1,9
Engie SA	-0,19	TOTAL	-1,28
LOreal	-1,95	Anheuser-Busch InBev	-3,65
Iberdrola	-0,09	Schneider Electric	-1,75

Биржевые индексы

	изм.%		изм.%
KASE	-0,27%	S&P500	0,88%
Dow	0,00%	PTC	-1,22%
FTSE 100	0,71%	Hang Seng	-0,70%
NASDAQ	0,65%	ММВБ	0,08%
Nikkei 225	-0,15%	IBOVESPA	-0,81%

Сырье

	изм.%		изм.%.
Light	0,91%	Олово	0%
Natural Gas	1,85%	Палладий	0,73%
Алюминий	1,09%	Платина	0,38%
Медь	0,90%	Серебро	-0,38%
Никель	1%	Цинк	0%

Forex

	изм.%		изм.%.
Eur/Chf	-0,02%	Usd/Chf	0,18%
Eur/Jpy	-0,30%	Usd/Jpy	-0,12%
Eur/Kzt	-0,18%	Usd/Kzt	0,00%
Eur/Rub	-0,32%	Usd/Rub	-0,01%
Eur/Usd	-0,17%		

Валютный обзор

На валютном рынке без перемен

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

На прошлой неделе мировой валютный рынок продолжал оставаться в зоне неопределенности. Самое ожидаемое в этом году событие – заседание ФРС США по денежно-кредитной политике – не оказало значимого влияния на курсы валют, так как инвесторы уже задолго его отыграли.

Доллар

Американская валюта на прошлой неделе сумела несколько укрепить свои позиции, оставаясь в целом в зоне неопределенности. Долларовый индекс к концу пятницы, 18 декабря, составил 98,70 пункта, что на 1,1% выше закрытия предыдущей недели. Волатильность составила более 2%. Несмотря на то что повышение ключевой ставки со стороны американского ФРС уже давно было отыграно рынком и заложено в текущие котировки, тем не менее это первый подобный шаг со стороны американского регулятора с 2006 года, и, естественно, он не мог не поддержать курс доллара. На текущей неделе основное событие для американской валюты уже состоялось – в США опубликовали окончательную статистику по росту ВВП за 3-й квартал. Данные оказались умеренно позитивные – экономика страны выросла на 2% в годовом выражении, тогда как инвесторы ожидали роста лишь на 1,9%. На этом фоне долларовый индекс может вновь попытаться протестировать психологический уровень 100,00 уже в ближайшие дни, однако ввиду рождественской недели торговая активность будет крайне низкой.

Евро

Евровалюта на минувшей неделе ослабила свои позиции. Безусловно, основным событием для евровалюты, как и для других мировых валют, стало последнее в этом году заседание ФРС США по процентной ставке. Вкупе с невнятной статистикой по ряду экономических показателей в самой еврозоне инвесторы решили занять короткую позицию по евро. В итоге пара EUR/USD к концу торгов пятницы, 18 декабря, снизилась на 1,2%, до 1,0865, волатильность составила свыше 1,5%. На текущей неделе на фоне рождественских праздников важных событий по евровалюте не ожидается. В связи с этим курс пары EUR/USD будет консолидироваться в районе психологической отметки 1,1000.

Фунт

На прошлой неделе британская валюта растеряла свои позиции. Пара GBP/USD по итогам пятничных торгов сократилась до уровня 1,4885, что на 2% ниже уровня закрытия предыдущей пятницы. При этом волатильность превысила 2%. Британская валюта более остро отреагировала на решение ФРС поднять учетную ставку, чем евро. На грядущей неделе наиболее важное событие для фунта ожидается сегодня – в Великобритании опубликуют статистику роста ВВП в 3-м квартале. В том случае, если эти данные окажутся позитивными, курс пары GBP/USD имеет все шансы вернуться к психологическому уровню 1,5000.

Рубль

Российская валюта на минувшей неделе оставалась под давлением низких цен на нефть. Так, рублевая стоимость марки Brent по итогам недели снизилась до уровня 2500 рублей. В результате пара USD/RUB к концу торгов пятницы торговалась на отметке 70,95, что на 0,5% выше уровней закрытия предыдущей недели. Поддержку рублю оказали налоговый период и улучшение геополитической ситуации. После визита госсекретаря США Джона Керри в Москву на рынке усилились ожидания скорой нормализации отношений России с западными странами. Тем не менее ключевым фактором определения курса российской валюты по-прежнему является нефть. В случае если цена черного золота стабилизируется хотя бы возле уровня $36,0 за баррель, курс пары USD/RUB может протестировать психологическую отметку 70,0.

Иена

На прошлой неделе японская валюта торговалась в довольно умеренном тренде. Инвесторы продолжили отыгрывать улучшение экономической конъюнктуры в Японии – в частности, в 3-м квартале ВВП Страны восходящего солнца вырос в годовом выражении на 1% (ожидался рост в среднем лишь на 0,1%). Однако ввиду отсутствия новых драйверов роста курс японской валюты в итоге остался практически на неизменном уровне. В итоге пара USD/JPY к концу недели торговалась на уровне 121,10, что лишь на 0,1% выше уровней закрытия прошлой пятницы, при этом волатильность составила свыше 2%. На текущей неделе ключевым событием непосредственно для японской валюты станет публикация статистики по индексу потребительских цен в Японии за ноябрь, а также данных по уровню безработицы, и если эта статистика окажется позитивной, иена может вновь укрепить свои позиции.

Инвестидея

KEGOC переоценили

Новые тарифы позволят KEGOC увеличивать выручку в среднем на 12% в 2016–2019 годах, с ROAE в диапазоне 6–8%. Высокий валютный риск и затратная инвестиционная программа являются слабой стороной компании. Аналитики считают, что акции KEGOC сейчас являются переоцененными.

Нурлан АШИНОВ, начальник управления аналитики BCC Invest

– Когда произошло первое размещение акций компании и как происходило изменение цены на акцию?

– Первичное размещение акций KEGOC произошло в декабре 2014 года по цене размещения 505 тенге. Однако вскоре акции начали постепенно снижаться. Минимально цена акций доходила до 324 тенге, а максимальная стоимость акций была зафиксирована на уровне 766 тенге с момента выхода компании на IPO. Несмотря на негативные экономические факторы, в частности девальвацию тенге, акции показали значительный и стабильный рост с конца сентября 2015 года. Рост акций составил приблизительно 44% с 22 сентября, и сейчас стоимость одной акции на KASE составляет 758 тенге. Подобный рост в свете девальвации (девальвация негативно влияет на доходность компании) говорит о том, что акции все же растут не на основе фундаментальных причин.

С момента выхода компании на IPO стоимость акций увеличилась на 50%, дивидендная доходность составила 8,4%, а общий инвестиционный доход – 58,4%.

– Какие услуги наиболее прибыльны для компании?

– Выручка KEGOC формируется за счет предоставления услуг по передаче электроэнергии (68%), технической диспетчеризации (14%) и организации балансирования (12%). Мы ожидаем увеличения выручки компании в 2016–2020 годах в основном за счет увеличения тарифов на регулируемые услуги, а также в связи с ожидаемым ростом объемов предоставляемых услуг. Мы ожидаем увеличения выручки в среднем на 12% в 2016–2019 годах. Мы полагаем, что валовая маржа сохранится в диапазоне 30–33% в прогнозный период, а показатель ROAE будет находиться в районе 7%. Однако в 2015 году KEGOC получит чистый убыток. Основной причиной стала девальвация тенге во втором полугодии 2015 года. По нашим ожиданиям убыток от курсовой разницы в 2015 году составит 33,9 млрд тенге. Мы ожидаем, что по итогам 2015 года у KEGOC образуется чистый убыток в размере 10,6 млрд тенге, но в дальнейшем финансовое состояние стабилизируется.

– Почему девальвация негативно влияет на KEGOC?

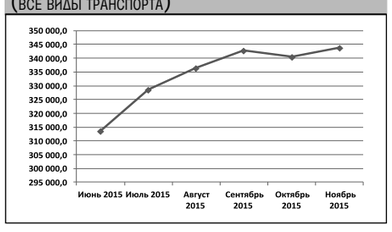
– Тарифы на регулируемые услуги компании являются тенговыми, однако вся инвестиционная программа по большей части долларовая. Помимо этого у компании большой долг, представленный в иностранной валюте. Соотношение долга к капиталу увеличилось до 0,42 с 0,3 на начало года. Соответственно, при ослаблении тенге компания получает убыток от курсовой разницы в связи с открытой валютной позицией. Новые утвержденные тарифы на услуги KEGOC дают больше определенности. В конце октября 2015 года были утверждены новые тарифы на услуги KEGOC на 2016–2020 годы. Среднегодовой темп роста тарифов на передачу электроэнергии за период 5 лет, с 2015 по 2020 год, составил 8%, тарифов на техническую диспетчеризацию – 11%, а тарифов на балансирование электроэнергии – 3%.

– Каковы прогнозы по дивидендной политике компании?

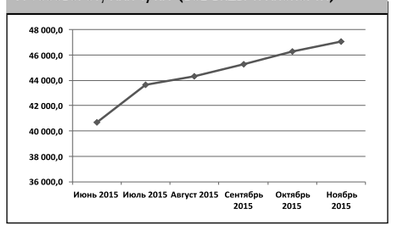
– Минимальный гарантированный размер дивиденда по акциям компании составляет 40% от чистой прибыли, однако выплачиваемые дивиденды могут превышать указанный коэффициент выплаты. По итогам 2014 года на выплату дивидендов было распределено 100% чистой прибыли. Дивиденд на одну акцию составил 33,13 тенге, это 6,6% от цены первичного размещения акций компании.

Дивидендная доходность составит 6% в 2017–2020 годах. Однако из-за того что в 2015 году KEGOC получит убыток, компания не будет выплачивать своим акционерам дивиденды в 2016 году по результатам второго полугодия 2015 года. Но чтобы компенсировать интересы инвесторов, руководством KEGOC было принято решение выплатить дивиденды за первое полугодие 2015 года в размере 9,4 тенге, или 40% от чистой прибыли за первое полугодие. Мы полагаем, что после 2016 года KEGOC будет распределять приблизительно 40% от чистой прибыли в 2017/18 году и 50% – в 2019/20 году. Средняя дивидендная доходность от текущей цены составляет 6%. Наша целевая цена по акциям KEGOC составляет 636 тенге/акция, что на 16% ниже текущей цены. Мы рекомендуем продавать ценные бумаги компании.

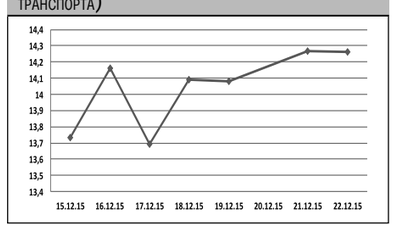
Перевезено грузов, багажа, грузобагажа, тыс. тонн (все виды транспорта)



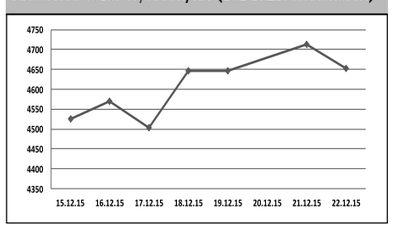
Грузооборот, млн т/км (все виды транспорта)



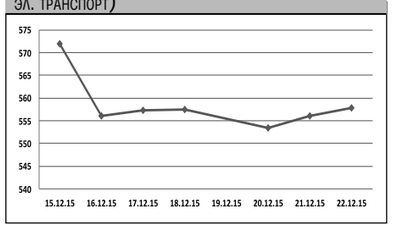
Перевезено пассажиров, тыс. человек (все виды транспорта)



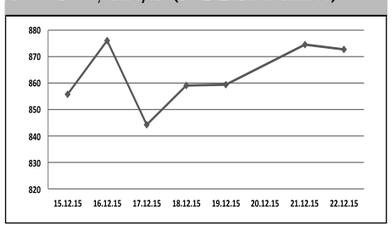
Пассажирооборот, млн п/км (все виды транспорта)



Грузооборот, млн т/км (автомобильный и городской эл. транспорт)



Грузооборот, млн т/км (воздушный транспорт)



Главные события автомобильного мира – 2015

Итоги

2015 год подходит к концу, а это значит, что пора подводить итоги. Чем запомнится этот год для автомира? Какие события стали обсуждаемыми во всем мире? «Къ» сделал небольшую подборку событий, которые «сделали» этот год.

Мира ТИМИРЯЗЕВА

Первый раз в новый класс

Кроссоверы в последнее время набирают все большую популярность. Поэтому нет ничего удивительного в том, что этот сегмент привлек внимание даже тех автобрендов, которые специализировались исключительно на седанах со спортивным характером. В этом году свои премьерные «паркетники» представили сразу три марки: Jaguar, Bentley и Tesla.

Jaguar свое детище F-Pace характеризует как «производительный и спортивный кроссовер», а никак не внедорожник, намекая тем самым, что внутренних конкурентных боев с Land Rover не предвидится. В сущности, эта модель представляет собой серийную версию концепта C-X17.

Bentley в этом году презентовала новую модель Bentayga, который предсказуемо будет одним из наиболее дорогих в сегменте.

Tesla показала электрокроссовер model X, который в зависимости от комплектации разменивает первую сотню всего за 4,4–5 секунд.

Водородные технологии на японских улицах

Разговоры о необходимости замены привычных бензиновых ДВС идут уже не один год. Одна из альтернатив – электромобили, которые уже заняли свое место на дорогах многих городов мира. Впрочем, электричество – не единственный вариант. В частности, еще одним вариантом замены нефтепродуктов многие автопроизводители считают водород. Причем как в качестве топливных элементов электродвигателя, так и в качестве топлива для двигателя внутреннего сгорания.

И многие известные бренды уже представили концепты, в качестве топлива использующие водород. Однако о серийных «водородниках» говорить пока вроде было рано. Тем не менее Toyota уже не только начала выпуск автомобилей на водороде, но и объявила о старте их продаж в декабре. Пока, правда, только на внутреннем рынке. Впрочем, уже весной 2016 года водородный Mirai появится и на американском рынке. Энергия в уникальном двигателе автомобиля вырабатывается за счет реакции окисления водорода внутри электрохимического генератора. Мощность электромотора составляет 136 лошадиных сил.

По данным производителя, на полном баке седан может проехать около 650 км, а стоимость заправки бака в расчете на 1 км составляет всего $0,1.

Цена новинки в Японии составляет около $60 тыс. Граждане Японии при покупке экологичных седанов смогут получить от государства субсидии в размере $17 тысяч.

Причем первым серийным «водородомобилем» седан Mirai останется недолго. В конце сентября компания Honda представила предсерийную версию 177-сильного водородного хэтчбека FCV, премьера которого прошла на октябрьском автосалоне в Токио.

Производитель уверяет, что запас хода модели составляет порядка 700 километров, при этом за доплату покупателям будет доступен специальный переносной энергетический блок Power Exporter 9000, позволяющий в случае необходимости обеспечить энергией от топливных ячеек автомобиля целый коттедж.

Правда, на внутреннем рынке в Японии продажи Honda Clarity Fuel Cell (а именно под этим именем авто выйдет в серию) начнутся только весной 2016 года.

Штраф года

Помимо поиска альтернативного топлива автопроизводители вовсю пытаются приучить свои творения к самостоятельности. Разумеется, тестирование «беспилотников» идет уже не первый год, как на дорогах общего пользования, так и на закрытых территориях. Однако именно в этом году беспилотный автомобиль Google во время дорожных испытаний был остановлен полицейскими за… нарушение скоростного режима. Департамент полиции города в своем блоге сообщил о том, что самоуправляемая машина двигалась со скоростью всего 24 мили в час вместо минимальных 35.

Сами производители сообщили, что специально снизили скорость своих прототипов до 25 миль в час (40 км/ч) из соображений безопасности. Сообщив, что почти за 2 млн «испытательных» километров еще ни разу беспилотникам не выписывали штраф.

Кроме того, авторы проекта добавили, что поведение беспилотника может показаться соседям по потоку странным, но на все есть причина. К примеру, автомобиль Google начинает движение лишь выждав 1,5 секунды после включения зеленого сигнала на перекрестке – статистика утверждает, что ДТП часто происходят после резкого начала движения на «зеленый».

Кстати, власти американского штата Невада уже зарегистрировали законопроект, согласно которому другие участники дорожного движения должны иметь возможность знать, что рядом с ними едет машина с автопилотом. Поэтому для такого вида транспорта будут созданы особые автомобильные номера – красные, если это частное авто, и зеленые, если общественный транспорт (обычные номерные знаки в Неваде сочетают в себе серый и синий цвета).

Кроме того, все автомобили с автопилотом должны будут иметь бортовой самописец (вроде черного ящика в самолетах), а также не менее двух пассажиров в салоне. Один из которых обязан иметь водительские права, чтобы в случае отказа системы от Google принять на себя управление машиной. А владельцы подобных автомобилей будут обязаны иметь приличных размеров страховку, чтобы в случае аварий она могла покрыть убытки.

Arrivederci, Logan

Российское подразделение компании Renault завершило выпуск модели Logan первого поколения. Последним автомобилем, сошедшим с конвейера московского завода марки (бывший «Автофрамос»), стал седан белого цвета с 1,4-литровым мотором. Надо сказать, что Logan первого поколения выпускался на «Автофрамосе» с 2004 года. За это время на территории России было реализовано более 600 тысяч машин. По всему миру за одиннадцать лет Renault продала 3 млн 290 тыс. Logan.

Итальянская легенда уходит в Индию

Индийская Mahindra & Mahindra Limited – Индийское подразделение Mahindra Group – приобрела контрольный пакет легендарного кузовного ателье Pininfarina, долг которого уже превышает 50 млн евро.

Знаменитое итальянское ателье было основано в мае 1930 года и прославилось прежде всего дизайном Ferrari, включая 330, Dino, Daytona, Testarossa, F40 и Enzo. Кроме того, студия в течение долгих лет разрабатывала дизайн для автомобильных брендов Autobianchi, Austin, Alfa Romeo, BMW, Bentley, Lancia, FIAT, Peugeot, Citroen, Ferrari, Maserati, Cadillac, Rolls-Royce, Jaguar, Volvo, Mitsubishi, Hyundai, Nash, китайских компаний Chery, Changfeng, Brilliance и JAC, а также корейских Daewoo и Hyundai.

Однако последнее десятилетие компания терпела колоссальные убытки. Главной причиной банкротства стал тот факт, что практически все крупные автомобилестроители сегодня предпочитают создавать дизайн машин в стенах своих домашний студий, вместо того чтобы заказывать его у других фирм. Три года назад Pininfarina была вынуждена закрыть свое производственное подразделение, где строились кузова для других автопроизводителей.

Кстати, семь лет назад Mahindra & Mahindra хотела приобрести принадлежащие на тот момент Ford Motor Company бренды Jaguar и Land Rover, но проиграла в этой гонке другому индийскому автомагнату Tata Motors Ltd.

Больше не Auto

По аналогии с Уотергейтским скандалом, скандал с дизельными моторами Volkswagen получил название «Дизельгейт».

Суть его состояла в том, что автомобили концерна (пока речь идет только о марках Volkswagen и Audi) с 2,0-литровым дизельным мотором имели очень хитрое программное обеспечение. При подключении тестового оборудования силовой агрегат автоматически переходил в «зеленый» режим, а результаты исследования радовали экологов. И дизельные автомобили компании спокойно продавались в Калифорнии, где самые жесткие экологические стандарты в мире.

Но как только машина ехала по дороге, то двигатель переходил в «обычный» режим – то есть выдавал больше мощности, имел высокий крутящий момент и поражал приемистостью. Водитель был доволен, экологи счастливы. А того, что для этого немцы сделали фактически два разных мотора, никто не знал.

Но как обычно, рано или поздно все тайное становится явным. Это случилось в пятницу 18 сентября. Разразился грандиозный скандал, американская общественность возмутилась (что вполне понятно). Руководство Volkswagen выступило с покаянием. Глава концерна **Мартин Винтеркорн** заявил, что «ему очень жаль», «они не хотели и больше не будут» и «начинается расследование». А руководитель североамериканского подразделения Volkswagen **Михаэль Хорн** был более откровенным и признал – компания, как бы это помягче сказать, «наложила кучу».

В понедельник, 21 сентября, на бирже началась паника – бумаги Volkswagen за два дня упали со $162 до $106.

Кто-то говорит, что черный пиар – это, как ни крути, тоже пиар, однако скандал о намеренном занижении вредных выбросов дизельных двигателей обойдется концерну очень дорого. Volkswagen уже выделил 6,5 млрд евро на устранение его негативных последствий. Однако этих денег явно недостаточно. Дело в том, что речь идет не только о выплате штрафов за «грязные» дизельные двигатели. Потери для Volkswagen будут куда больше – в Европе уже начали запрещать продажи новых автомобилей, оснащенных подобными моторами, а имидж немецкого производителя получил мощнейший удар.

На фоне этого немецкая марка решила отказаться от знаменитого слогана Das Auto.

Mitsubishi Outlander PHEV: когда содержание важнее формы

Тест-драйв

Внешне Mitsubishi Outlander PHEV ничем от своих «обычных» собратьев не отличается. Однако это тот самый случай, когда под привычной внешностью скрывается богатое внутреннее содержание. Аббревиатура PHEV расшифровывается как Plug-in Hybrid Electric Vehicle.

Елена ШТРИТЕР

Outlander PHEV позиционируется Mitsubishi именно как электромобиль, хотя технически является типичным представителем семейства гибридных авто. Силовая установка автомобиля состоит из двух электромоторов и бензинового четырехцилиндрового двигателя. Максимальная мощность ДВС – 121 л. с., а электромоторов, расположенных на передней и задней оси, – 82 л. с.

В то же время – аккумуляторная батарея большой емкости, возможность зарядки от обычной электросети, а главное, бодрая езда с использованием одних лишь электромоторов на скоростях до 120 км/ч (обычно гибриды подключают ДВС уже на скорости 40–60 км/ч) все же позволяет причислить его к разряду «электро».

Кроме того, в отличие от привычных нам гибридов, основным здесь является все же электродвигатель, тогда как двигатель внутреннего сгорания (ДВС) в основном используется как дополнительный, на время подзарядки электромоторов.

В зависимости от ситуации автомобиль выбирает один из трех режимов движения. Переключения между режимами непрерывно обеспечивает ОС PHEV в соответствии с уровнем заряда тяговой аккумуляторной батареи и дорожными условиями, обеспечивая оптимальные динамические характеристики и топливную экономичность без необходимости вмешательства водителя.

Причем при первой же возможности система возвращается в режим «100% электромобиля». В «Последовательном режиме» автомобиль по-прежнему приводится в движение передним и задним электромоторами, ДВС подключается автоматически только для привода генератора, который «на ходу» заряжает батарею. Режим включается автоматически максимум на 3–10 мин, а также при мгновенном потреблении мощности (на скорости свыше 120 км/ч или, к примеру, при крутом подъеме).

И, наконец, в «Параллельном режиме» автомобиль приводится в движение ДВС (крутящий момент поступает на передние колеса через редукционный привод передней оси Multi-Mode), а передний и задний электромоторы помогают ДВС, обеспечивается постоянный полный электрический привод. При необходимости этот режим также включается при скорости свыше 120 км/ч. Справедливости ради надо заметить, что в этом режиме наш тестовый PHEV работал всего единожды. А именно, когда мы с практически полностью разряженной батареей ехали вверх по ВОАД.

Поскольку за основу серийного гибрида был взят Outlander третьего поколения, который находится в продаже с 2012 года, подробно останавливаться на деталях экстерьера и интерьера автомобиля, я думаю, не стоит.

В интерьере в глаза бросаются лишь три отличия от обычной версии: панель приборов, селектор автомата и мультимедийная система, которая имеет свое ПО, предназначенное для гибридов.

Правда, ПО это получилось несколько замудренным. И для того чтобы выполнить какие-то простейшие операции, к примеру, подключить мобильный телефон, придется набраться терпения и хорошенечко покопаться в настройках. Дело привычки, конечно, но вариант «разберусь по дороге» здесь уже «не прокатит». Разве что в глухой пробке.

На панели приборов место привычного тахометра занял дисплей, показывающий процессы, происходящие в гибридной установке. В сегмент Charge стрелка перемещается при торможении и движении «накатом» и означает сие, что начался процесс рекуперации. В зелененьком сегменте Eco стрелка пребывает в основном в равномерном городском режиме вождения без резких ускорений. Чаще всего – с использованием исключительно электродвигателей. Но стоит утопить педаль в пол, как стрелка перемещается в сегмент Power, а ДВС начинает активно работать. Причем, ДВС может работать во всех трех режимах. В основном, правда, заряжая батареи.

В принципе, вникать в эти тонкости не обязательно, но за работой систем силового агрегата очень увлекательно наблюдать как на маленьком дисплее, расположившемся по центру «приборки», так и на мультимедийном дисплее.

А при желании автомобиль построит график расхода топлива и энергии как за последние пару часов, так и за более длинный промежуток времени.

Отдельного внимания заслуживает рукоятка селектора автомата, которая здесь стала джойстиком. Режим «Паркинг» на нем включается отдельной кнопкой. К привычным режимам N, R и D добавлен режим B, который включает «драйв», но с максимальной степенью рекуперации при торможениях и езде с отпущенной педалью «газа». Всего запрограммировано шесть уровней, которые в системе обозначаются как B0–B5. Последний – самый эффективный: при его включении автомобиль будет интенсивнее замедляться с отпущенной педалью «газа», а также больше энергии откладывать в «закрома» при торможении. Управлять гораздо удобнее подрулевыми лепестками.

Откровенно говоря, первое время это несколько непривычно, но стоит немного привыкнуть и возвращаться к, простите за тавтологию, привычному селектору уже совсем не хочется.

Кроме того, рядом с рукояткой селектора автомата расположены две крупные кнопки Chrg и Save. Первая включает принудительную зарядку тяговой батареи от бензинового двигателя, а вторая позволяет сохранить заряд, не расходуя его ниже текущего уровня. В обоих случаях включится бензиновый мотор.

И еще одна интересная клавиша расположилась слева от рулевой колонки и выключает звук, имитирующий работу бензинового мотора, который при езде на скоростях до 35 км/ч позволяет гибриду озвучить свое перемещение, чтобы пешеходы слышали приближение автомобиля.

Вообще, если вы привыкли к обычному автомобилю, вы получите странное впечатление от тишины в этой машине. Нажимаешь кнопку Start и – ничего… О том, что автомобиль готов ехать, сообщают только ожившие дисплеи и надпись Ready на приборке. Кроме того, на перекрестках первое время накрывает волна паники, что автомобилиь «заглох». Зато вполне стандартная акустическая система в тихом салоне начинает звучать просто-таки премиально. Некоторый диссонанс вызывает весьма странная звуковая картина, когда обороты двигателя не зависят от нажатия на газ.

Еще одно интересное отличие – отсутствие запасного колеса, которое ранее располагалось снаружи под днищем (в данном случае, издержки электродвигателей). Владельцам, очевидно, придется довольствоваться ремкомплектом. Внешне от «бензинового» собрата Outlander PHEV отличают несколько иные бамперы, решетка радиатора и светодиодная задняя оптика. Ну и, разумеется, набор шильдиков на задней двери и передних крыльях.

Кроме того, человек особенно внимательный несомненно заметит два «лючка бензобака», более широкий из которых на самом деле содержит два разъема для «электрозаправки».

Один из них для высокоскоростной зарядки, для которой достаточно 30–40 минут. Второй разъем для зарядки от обычной электросети. С его помощью полностью зарядить аккумуляторы можно за пять-семь часов (в зависимости от напряжения в сети).

Поскольку линии для высокоскоростной зарядки в нашем распоряжении не было, мы заряжали автомобиль от сети. А поскольку напряжение в наших сетях далеко не всегда равно «заявленным» 220 вольтам, то заряжался наш автомобиль несколько дольше. К примеру, простояв на зарядке около 3,5 часов днем, автомобиль едва зарядил аккумуляторы наполовину. Этого нам хватило, чтобы проехать на электродвигателях около 25 км. На полностью заряженных аккумуляторах (ночь «в сети») мы протянули около 60 км. Правда, в обычном городском режиме: спокойно, без резких ускорений.

Вообще зарядка PHEV – процесс весьма интересный. В том смысле, что если вы живете не в частном доме, не на первом этаже и места на подземном паркинге у вас нет, то это процедура может вырасти в проблему. В моем случае в распоряжении внедорожника было огороженное место под окном первого этажа. А заодно возможность пополнить электрозапасы во дворе частного дома. Впрочем, я решила тестировать автомобиль в обстановке, максимально приближенной к реальной. Поэтому для зарядки использовался удлинитель, протянутый через форточку (соседи были в восторге: на какое-то время «питающийся» Outlander даже стал центром паломничества окрестных автолюбителей).

Так вот, надо заметить, что в принципе, автомобилю, стоящему близко к окну (1,5–2 метра), было более чем достаточно одного трехметрового удлинителя (использовался удлинитель с большим сечением кабеля). Да и он нужен скорее для того, чтобы с комфортом положить блок зарядного устройства, к примеру, на подоконник.

Главной целью любой гибридной установки является снижение расхода топлива. Когда батарея заряжена, при езде по городу Outlander действительно очень экономичен. Конечно, уложиться в «паспортные» 1,9 л на сотню не получилось, но расход 2,5–3 литра – вполне реален. Но это исключительно при хорошо заряженной «батарейке». На шоссе или в случае основательно подсаженных аккумуляторов, кроссовер начинает «есть» вполне адекватные 8,5 л на «сотню».

Кстати, с лючками на заправке у нас возникла довольно комичная ситуация. Мы встали в небольшую очередь к колонке для машин, которые заправляются слева. При этом соседняя – правая – колонка была свободна. Заправщик, увидев лючок на правом борту, начина махать рукой, недоумевая, почему мы продолжаете стоять у «левой» колонки. На лицах направлявшихся в кассу водителей просто явно читалось пренебрежительное: «Блондинка…».

Впрочем, это продолжалось ровно до тех пор, пока мы не начали заправляться. Тут уже посыплись вопросы…

Основные – «Как едет?» и «На сколько заряда хватает?».

С зарядом уже вроде разобрались, а вот «как едет» – разговор отдельный. И долгий. Потому что нюансов тут… Вкратце, пожалуй, можно сказать, что по ездовым ощущениям это лучший Outlander, на котором мне приходилось ездить.

Едет PHEV необычайно плавно и мягко. Солидно. Когда трогаешься с места, кажется, что это большой тяжелый вальяжный внедорожник. И еще складывается ощущение, что он крадется. Такой большой мягкий крадущийся медведь. Белый почему-то…

Впрочем, если надо ускориться – никаких проблем. Для этого достаточно мягко утопить«газ» в пол. Автомобиль резво рванет вперед. Правда, ускорение тоже будет плавным. Мягким и вальяжным. Он вообще не любит резких движений. Даже повороты, признаюсь, достаточно неприятные для авто таких габаритов, проходит мягко и с минимальными кренами – подозреваю, что так дает о себе знать низкий центр тяжести, обусловленный наличием батареи. Апофеозом наших тестов управляемости стала самая обычная «змейка» на автодроме, с которой PHEV справился, как говорится, не моргнув глазом. Так вот, самым сложным в этом упражнении оказалось быстро крутить руль. Впрочем, ощущение от того, как этот немаленький, в общем-то, кроссовер просачивается между баллонами, по миллиметрам следуя за рулем, того стоило. Браво!

Datsun вышел на казахстанский рынок

Игроки

Японский бренд Datsun официально вышел на казахстанский рынок, который становится шестым по счету для марки в мире и вторым, после России, в странах СНГ.

Начиная с декабря 2015 года Datsun предлагает жителям Казахстана полный модельный ряд бренда – седан Datsunon-DO и хетчбек Datsunmi-DO. Стоимость автомобилей Datsun начинается от 1 950 000 тенге, что является уникальным предложением на рынке. На обе модели во всех комплектациях распространяется гарантия на три года или 100 тыс. км пробега.

Datsun объявляет об открытии трех официальных дилерских центров марки, которые располагаются в Алматы, Астане и Актобе. В планах компании расширить количество дилерских центров до шести до конца марта 2016 года и уже в следующем году предложить специальные кредитные условия и финансовые программы казахстанским потребителям.

Datsunon-DO и Datsunmi-DO выпускаются в России на заводе АвтоВАЗ (Тольятти) по методикам производства Альянса Renault-Nissan.

Комментируя выход на рынок Казахстана директор Datsun в России **Дмитрий Бусуркин** отметил: «Мы очень рады представить модельный ряд Datsun в Казахстане и надеемся, что местные автолюбители оценят наше высокое качество сборки автомобилей, сервиса и выгодные предложения, а также получат приятный опыт владения автомобилем от легендарного японского бренда».

Корни бренда Datsun уходят далеко в историю. Первый автомобиль, получивший название DAT-GO («Автомобиль DAT»), появился в 1914 году. DAT представляет собой акроним, состоящий из инициалов бизнесменов, профинансировавших создание этого автомобиля – Den (Дэн), Aoyama (Аояма) и Takeuchi (Такэучи). Кроме того, эта аббревиатура была созвучна с японским словом «живой, подвижный». В кампаниях по продвижению марки на рынке в начале ее истории этот акроним расшифровывался также как Durable (Долговечный), Attractive (Привлекательный) и Trustworthy (Надежный).

В 1933 г. бизнес перешел в руки основателя компании Nissan – **Йосисукэ Аикава** (Yoshisuke Aikawa), который предложил концепцию «автомобиль для каждого». Появившиеся в начале 1930-х годов легкие, экономичные и маневренные автомобили, адресованные молодому поколению жителей Японии, были названы Datson (сын DAT). Впоследствии это название было преобразовано в Datsun.

В марте 2012 года компания Nissan Motor Co., Ltd. объявила о возвращении бренда Datsun, третьего глобального бренда компании наряду с Nissan и Infiniti. Под брендом Datsun предлагаются современные, надежные и доступные продукты для оптимистично настроенных активных покупателей растущих рынков. Datsun основывается на восьмидесятилетнем опыте создания автомобилей в Японии и является важной частью «ДНК» компании Nissan. Автомобили Datsun в настоящее время предлагаются на рынках Индии, Индонезии, России, Южной Африки, Непала и Казахстана.

Игорь Верник о яичнице, бананах и кризисе

Диалог

На прошлой неделе в Алматы побывал заслуженный актер России, телеведущий, обладатель фирменной белоснежной улыбки – Игорь Верник. В Южную столицу он прилетел по просьбе своего друга – известного российского ресторатора Александа Орлова для того, чтобы участвовать в официальном открытии его нового ресторанного комплекса China Gold. На пресс-конференции в честь заведения, которое уже обещает стать модным местом на карте нашего города, Игорь Верник рассказал, что же все-таки связывает его с дальновидным бизнесменом, годовой оборот которого превышает $500 тыс.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

– Игорь, если бы не работа в театре и в кино, чем бы вы занимались по жизни?

– Я бы, наверное, открывал рестораны. Думаю, что прекрасно открывать для людей места, где вкусно, интересно, стильно и главное комфортно. Ресторан – это часть досуга, куда можно пойти с друзьями, семьей, одному…. Хочу поздравить своего друга Александра с еще одним открытием!

– В ресторане «Золото», открытие которого состоялось в прошлом году, партнером Александра выступил российский комик и актер Сергей Светлаков. Не планируете ли вы вложить свои средства в один из проектов ресторатора?

– Я думаю, что мы будем разговаривать об этом с Александром на более серьезном уровне. И тогда, кто знает… Но ближайшие мои планы связаны с сольным выступлением на открытии China Gold. Наверное, не многие знают, что я существенно продвинулся и записал несколько своих песен, а в будущем даже планирую выпустить собственный альбом. Кстати, слова и музыку я пишу сам.

– Все знают древнюю восточную мудрость: мы есть то, что мы едим. А какое блюдо определяет вас?

– У меня нет какого-то любимого блюда, которое я могу есть неустанно. Хотя, несколько дней назад я снимался в одной из серий сериала «Физрук» и после съемок был ужасно голодным. Еду, которую обычно предлагают на съемках, мы, актеры, называем «кинокормом» – потому что она очень простая и подается в пластиковых посудинах. Так вот, женщина, которая отвечает за то, чтобы актеры не были голодными, в тот день специально сделала для меня бесподобную яичницу-глазунью. Наверное, это и есть теперь мое любимое блюдо (смеется). На самом деле, я очень люблю итальянскую, китайскую и японскую кухню… да и нашу русскую тоже.

– Уже успели оценить кухню в ресторане China Gold?

– Еще нет. Но знаю, что она делится на гонконгский и южно-китайский стиль приготовления. А еще здесь представлены паназиатские и кантонские блюда. Обязательно попробую позже.

– Наверное, для вас не секрет, что казахстанцы, как и жители многих других стран, сейчас переживают не очень простой период. Экономить приходится буквально на всем. Вас часто зовут для проведения корпоративных мероприятий и других пышных праздников. Или вы уже прочувствовали кризис на себе?

– Естественно, люди стали меньше тратить. Хотя работа есть, и мне трудно делить свой заработок по каким-то жанрам. В первую очередь я актер, который работает в Московском художественном театре более 25 лет, играю в спектаклях и снимаюсь в кино. А если у меня есть свободное время, то я с удовольствием веду какие-то мероприятия. Могу сказать, что в прошлом году перед Новым годом таких мероприятий у меня было гораздо больше. Также меняется и ценовая политика. Причем это отмечают и все мои коллеги. Но я, как и многие, призываю не унывать, потому как верю в то, что мысли наши материальны и нужно надеяться на лучшее. Конечно же, просто думать еще недостаточно, нужно еще и действовать!

– Все-таки вы оптимист. Неужели никогда не приходилось сталкиваться с последствиями кризиса?

– Когда-то во времена моих первых гастролей в город Краков со спектаклем, я помню как увидел на базаре бананы. И это был настоящий шок, настолько это был редкий продукт для Москвы в те времена. Мы с отцом покупали бананы крайне редко и то зеленые, складывали их аккуратненько в шкаф, чтобы они поспели. Я помню, с каким удовольствием я ел этот желтый банан в Кракове! Вот тогда действительно был кризис. А сейчас что? Есть почти все и по доступным ценам. Радоваться нужно!

P.S. Мнение Игоря Верника ресторатор Александр Орлов не разделил. Он пожаловался на то, что ситуация в Алматы в связи со снижением курса тенге изменилась в худшую сторону.

«Когда мы пришли сюда с Zoloto, здесь все было тверже. Уменьшилась прибыль. Мы стали значительно меньше зарабатывать», – констатировал г-н Орлов.

А ведь это было всего год назад…

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

У алматинцев и астанчан есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Новогоднее шоу, концерт камерной музыки, креативный фестиваль и другие мероприятия в подборке «Къ»

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.

Выставка также расскажет о целом направлении сюрреализма, а также о дадаизме, течении, послужившим началом авангардного искусства XX века.

Место: галерея 360˚SPACE Multimedia, мкр. «Самал-2», 111.

Новогоднее шоу Мурата Мутурганова, до 10 января.

Яркое веселое шоу «Smile» к Новому году стало еще интересней. Гостей встречает Санта и водит хоровод вокруг праздничной елки. А в фойе будет организована новогодняя ярмарка, а сказочные герои с развлечениями от партнеров и спонсоров порадуют любого маленького зрителя.

Место: Дворец школьников, пр. Достык, 124.

Выставка Расима Михаэли «Явления», до 7 января.

Автор из Испании уже много времени ведет свой творческий диалог с казахстанским зрителем и его персональная выставка «Явления» стала уже седьмой по счету в нашей стране. На экспозиции представлена серия живописных работ и арт-объектов.

Место: Kazarian Art Center, ул. Станкевича, 59.

Дизайн-маркет «Атмосфера», с 24 по 27 декабря.

«Атмосфера» – это крупный дизайн-маркет, где встречаются покупатели и продавцы, которых объединяет любовь к винтажной и модной одежде, изделиям ручной работы, обуви и аксессуарам, недорогим и симпатичным брендам. Здесь можно провести время с семьей и друзьями, найти редкие и особенные вещи местного производства, маленькие магазины с индивидуальным выбором марок, молодых предпринимателей и гастрономических энтузиастов. В программе – молодые и перспективные модельеры, иллюстраторы, «гаражные» бренды, проекты в области промышленного дизайна и декора, музыкальная программа, пространство для досуга и приятного времяпровождения.

Место: Центральный музей РК.

Ярмарка «Сказочные подарки», с 24 по 31 декабря.

Ставшая традиционной ярмарка дарит возможность приобрести новогодние подарки и сувениры, елочные украшения, новогоднюю атрибутику, игрушки, ювелирные изделия, бижутерию, посуду, товары для здоровья и красоты. Также в рамках мероприятия состоится «Ярмарка деликатесов», где все желающие смогут купить особенное угощение к новогоднему столу: мед и продукты пчеловодства, чай, пряники и шоколад ручной работы, кондитерские изделия, икру, мясные деликатесы и многое другое. В программе мероприятия – кулинарные мастер-шоу, розыгрыш подарков и другие интересные события.

Место: VILLA Boutiques & Restaurants, пр. аль-Фараби, 140А.

Выставка «Ахыр Заман» от арт-дуэта ZITABL, до 16 января.

Алматинский арт-дуэт ZITABL (**Зитта Султанбаева** и **Абликим Акмуллаев**) представит свое творчество в интересной и необычной манере. В переводе «ахыр заман» означает «светопредставление, столпотворение, хаос». Дуэт продолжает исследование сути человеческого существа и его месте в истории, начатое ими в проектах «Боги и марионетки» и «Яйцеголовые на конвейере времени».

Место: Арт-галерея «Белый рояль», пр. Абая, 150.

Концерт камерной музыки, 25 декабря в 18:00.

Исполнители: **Бахытгуль Айнакулова**, **Малика Аймакова**, **Жазира Шукманова**, **Райлан Омарова**, **Зейнеп Сулейменова**, **Ерлан Рахметов**, **Екатерина Ким**, **Диана Омирзак**, **Надежда Ланина**, **Виктор Орел**, **Айгерим Балбусинова**, **Зарина Сугурова**, **Курмангазы Абдиллаев**, **Азиз Ракумжанов**. В программе прозвучат сочинения: **К.М. Вебера**, **Э. Грига**, **Р. Шумана**, **А. Дворжака**, **С. Прокофьева** и **К. Караева**.

Место: Камерный зал им. Шопена, пр. Абылай хана, 86.

Мероприятия в Астане

Новогодняя ярмарка «Территория рукоделия», 25–27 декабря.

Порадовать своих любимых оригинальными подарками можно посетив ярмарку, на которой представлены украшения из камней, куклы тильды, мыло ручной работы, изделия из дерева и авторские аксессуары. Также в рамках ярмарки будут проводиться мастер-классы для детей и взрослых, где вы научитесь создавать необычные вещи своими руками.

Место: ТРЦ «Аружан».

Концерт «Рождественские мелодии», 25 декабря в 16:00.

В преддверии рождественских праздников 25 декабря в Камерном зале состоится концерт «Рождественские встречи». Музыкальный вечер подарит публике прекрасное предновогоднее настроение.

Место: Астана Опера.

Спектакль «Баядерка», 25 и 26 декабря.

Автором знаменитого спектакля в трех действиях и пяти картинах является австрийский композитор **Людвиг Минкус**. Его балеты, наполненные жизнерадостной, мелодичной, ритмичной музыкой, до сих пор входят в репертуар ведущих театров мира.

Место: Астана Опера.

* Новости

Коллекцию часов Нурсултана Назарбаева показали в Астане

22 декабря в столичном Музее Первого Президента Казахстана презентовали уникальную выставку личных часов Нурсултана Назарбаева, подаренных ему главами государств и известными людьми. В экспозиции представлены более 60 самых разных и редких произведений высокого часового искусства.

Впервые широкой публике представлена коллекция часов из музейного собрания. Основу коллекции составляют дипломатические дары, врученные в разные годы Назарбаеву и переданные на государственное хранение в Музей Первого Президента Республики Казахстан.

В коллекции можно отметить часы, подаренные Назарбаеву Королевой Елизаветой II, антикварные часы «Лира» от президента РФ Владимира Путина, настенные часы с кукушкой от князя Монако Альбера II. Также представлены различные механические, кварцевые и электронные часы, изготовленные по специальным заказам дарителей, часы антикварные, датируемые XIX веком, и многие другие. В экспозиции выделяются группы карманных, наручных, настольных, настенных, каминных и напольных часов. По словам организаторов выставки, часы президенту дарили во время официальных визитов глав других государств в нашу страну. Каждые из них имеют свою уникальную ценность и, как правило, это единичное или малосерийное производство.

Директор музея Алма Сагынгали отмечает, что выставка располагает к размышлениям о времени и его скоротечности, а также к подведению итогов года.

«Жат» Ермека Турсунова не получит Оскар

Фильм «Жат» казахстанского режиссера Ермека Турсунова, вопреки ожиданиям, не вошел в шорт-лист американской кинопремии «Оскар» в категории «Лучший фильм на иностранном языке».

В шорт-лист, который опубликован на сайте кинопремии, вошли фильмы режиссеров из Бельгии, Колумбии, Дании, Финляндии, Франции, Германии, Венгрии, Ирландии и Иордании.

Сценарий фильма «Жат» был написан Турсуновым 25 лет назад для дипломной работы. Картина основана на реальных событиях и рассказывает историю мужчины по имени Ильяс, который в 1930-е годы ушел в горы и стал отшельником. В попытке сохранить свою свободу он сталкивается с общественным давлением.

Главную роль воплотил **Ержан Нурымбет**, известный по ленте «Келин», режиссером которой также является **Ермек Турсунов**. Кроме того, в ленте задействованы **Ерболат Тогузаков**, **Элина Абайкызы**, **Куандык Кыстыкбаев**, **Александр Карпов** и **Роза Хайруллина**. Композитором выступил **Куат Шильдебаев**. Мировая премьера кинофильма состоялась на международном кинофестивале в Торонто в сентябре этого года.

В 2013 году еще одна картина Турсунова «Шал» была номинирована на премию «Оскар», но также не попала в шорт-лист киноакадемии.

И снова в далекой-далекой галактике…

Кино

В кинопрокате после десятилетнего перерыва стартовал седьмой эпизод «Зведных войн» – «Пробуждение силы». Многие склонны считать его не просто главной кинопремьерой года, но и событием поистине эпохальным. Впрочем, что ни говори, а фанатов у этой истории всегда было столько, что, пожалуй, ни одной другой франшизе и не снилось… Достаточно сказать, что при бюджете в $200 млн мировые сборы уже в первый уикенд составили $517 млн.

Елена ШТРИТЕР

В далекой-далекой галактике продолжается вечная битва добра со злом, повстанцев с Империей. Спустя 30 лет после поражения в «Возвращении джедая» Империя переродилась в зловещую организацию – Первый орден. На ее стороне тип с джедайским прошлым Кайло Рен. Подобно своим имперским предшественникам, Орден уже создал собственную Звезду смерти (только в разы больше и чудовищнее). В общем, все говорит о том, что Республика доживает свои последние дни. Но… появляется новая надежда.

Сразу хочется предупредить, что фанаткой «Звездных войн» я никогда не была. Поэтому шла на премьеру без всякого замирания сердца и сопутствующего ему предвкушения. Да и, несмотря на воистину вселенскую рекламную кампанию нового эпизода, после покупки киностудии LucasfIlm и смены режиссера было совершенно непонятно, чего же ждать от нового фильма. Было даже опасение, что фильм выйдет в типично диснеевской манере. Впрочем, оно оказалось необоснованным.

Правда, студия Disney все-таки решила пойти по пути наименьшего сопротивления и вместо оригинальной истории клонировать «Новую надежду», уже проверенную на зрителях. Разумеется, не дословно.

Судите сами: главный герой с пустынной планеты, дроид с вложенным в него тайным посланием, зловещий и могущественный враг в маске, космическая забегаловка с причудливой публикой, имперский плен и побег из него, очередная «Звезда смерти», отчаянная атака истребителей, кульминационная битва на световых мечах… И это далеко не полный список сюжетных параллелей. Вроде бы все то же самое, что и прежде, но в целом звучание получилось иным.

VII эпизод саги просто пропитан щемящим чувством ностальгии. И заключается оно не только в частых отсылках к «классическим» сюжетам, но и к самой атмосфере. Стилистика и кропотливое внимание к каждой детали в кадре отправляют зрителя прямиком в те, знакомые с детства, эпизоды саги. К вселенной «Звездных войн» **Джей Джей Абрамс** отнесся намного бережнее, чем к Star Trek. И в то же время это шаг в будущее. Во-первых, «Пробуждение силы» можно смело смотреть, зная оригинальную историю лишь схематически. Это нисколько не помешает понять происходящее, разве что сентиментально улыбаться и хихикать в некоторых местах вы не будете. А во-вторых, герои стали глубже. Это уже не однозначные адепты света или тьмы – у них появляются сомнения и рефлексия. А вот простодушный пафос, свойственный фильмам франшизы, несколько померк.

Визуально новая картина Абрамса впечатлит любого: грандиозные спецэффекты, стремительно развивающийся сюжет, живописнейшие реальные и нарисованные пейзажи, атака на «Звезду смерти», битвы на световых мечах (действительно яростные схватки, а не академическое фехтование), полеты и дроиды. Два с лишним часа такого кино пролетают незаметно.

И все это вкупе с отличной актерской работой, яркими диалогами и монологами. Правда, иногда сложно понять мотивы тех или иных действий персонажей, но надо понимать, что это только первая часть новой трилогии. Disney взялись за вселенную Лукаса всерьез. Предполагается, что через год нас ждет спин-офф «Звездные войны: Изгой», который расскажет о приключениях бойцов сопротивления. Через два – восьмой эпизод, а через четыре – девятый.

Так что время ответить на все вопросы у создателей еще, надеюсь, будет.

Ну, а пока «Звездные войны: пробуждение силы» – это блокбастер, который не разочарует ни старых, ни новых поклонников саги.

Интересные факты о фильме

* В начале съемок ходили слухи, что сюжеты седьмой и последующих серий франшизы будут закручены вокруг приключений Бена Скайуокера, сына Люка и **Мары Джейд**, и что расширенная вселенная «Звездных войн» будет отличаться от классической. Все это оказалось домыслами. Создатели фильма объявили, что события, описываемые в седьмой серии, будут происходить в классической вселенной «Звездных войн».

* Создатели фильма старались по возможности использовать реальные места для съемок и миниатюрные модели вместо зеленых экранов и компьютерной графики, чтобы добиться эстетического сходства с оригинальной трилогией «Звездных войн».

* Это первый фильм серии, дистрибьютором которого стала студия Walt Disney Pictures.

* Прежде чем **Адам Драйвер** получил роль злодея, на нее рассматривались **Майкл Фассбендер** и **Хьюго Уивинг**.

* На место режиссера фильма рассматривались кандидатуры **Мэттью Вона**, **Стивена Спилберга**, **Гильермо дель Торо**, **Питера Джексона**, **Кристофера Нолана**, **Бена Аффлека**, **Джосса Уидона**, **Райана Джонсона** и **Джеймса Кэмерона**. В итоге был выбран Джей Джей Абрамс.

* После того как Джей Джей Абрамс публично отказался заниматься режиссурой нового фильма о звездных войнах, **Кэтлин Кеннеди** посетила его офис. Их переговоры длились более месяца. Главной проблемой для Абрамса было то, что этот проект невероятно огромен и имеет большую культурную значимость.

* Униформа генерала Хакса, роль которого исполняет **Донал Глисон**, похожа на форму нацистов времен Второй мировой войны с добавлением некоторых элементов формы военно-морских сил.

* Во время съемок сцены в корабле «Тысячелетний сокол» **Харрисон Форд** вывихнул лодыжку. Примерно год спустя режиссер рассказал, что чуть не надорвался, вытаскивая Форда из-под тяжелой двери.

* Это второй фильм саги «Звездные войны», созданный по технологии IMAX, но первый, в съемках которого были непосредственно задействованы IMAX-камеры.

Сколько стоит Новый Год?

Развлечения

Не смотря на стремительное плавание тенге, многие казахстанцы не намерены отказываться от встречи нового года в ресторане. «Къ» выяснил, во сколько же обойдется этот вариант в нынешнем году состоятельным гражданам Алматы, которым не страшны никакие девальвации. Все цены указаны из расчета на одного человека.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Цены на услуги в новогоднюю ночь разнятся, но некоторые заведения не стесняются называть даже самые неожиданные суммы. К примеру, празднование новогодней ночи в ресторане при отеле The Ritz-Carlton, Almaty обойдется гостю в 300 000 тенге. Организаторы обещают самые захватывающие впечатления от развлекательной программы этого вечера. Известно, что в ней будут задействован известный иллюзионист **Лиор Сушард** и финалистка шоу «Голос», певица **Этери Бериашвили**. Также гостей ждут Дед Мороз и Снегурочка, музыкальные DJ-сеты, новогодняя лотерея и проживание в номере «Делюкс» по специальной цене. К тому же, организаторы поделились весьма любопытной инфографикой, в которой указано, что при проведении праздника будет задействовано 60 официантов, 40 поваров, 800 устриц и 12 кг красной икры!

Другое элитное место – многофункциональный комплекс Villa dei Fiori пригласил для новогоднего вечера ведущего **Андрея Малышева**, лучших КВН-щиков страны и известные казахстанские коллективы. Стоимость участия в феерическом шоу – 200 000 тенге.

Еще один иллюзионист – **Василий Варенич**, будет развлекать гостей в ресторане Zoloto. Помогать ему в этом будет вокалист французского дуэта Modjo – **Ян Десталь**. Любителю «золотого» отдыха такая звездная компания обойдется в 50 000 – 80 000 тенге. В стоимость включено угощение и изысканные алкогольные напитки.

Видимо, приглашать одного из участников коллектива очень выгодно, потому как еще один алматинский ресторан воспользовался этой идеей. Ресторан L›Opera приглашает восвояси вокалистку Дженни из легендарной группы Ace of Base, правда без ее постоянного спутника. Стоимость такого скромного моно-выступления совсем нескромная – до полуночи вход в заведение стоит 100 000 тенге, после полуночи – 70 000 тенге.

Конечно, можно найти цены и поскромнее. Ресторан El Mirador предлагает своим клиентам провести главную ночь в году в окружении певца Брэндона Стоуна и казахстанских коллективов. В программе вечера также ожидается шоу-балет, новогодний салют и праздничное меню. Все это удовольствие обойдется одной персоне в 39 600 тенге.

А вот любители рока в эту ночь, скорее всего, отправятся в Hard Rock Cafe. Организаторы обещают удивить гостей специальной шоу-программой с участием местных коллективов. В программе также ожидается зажигательная дискотека. Такой праздник обойдется гостю немного дешевле – в 30 000 тенге.

Интересный факт: большинство заведений премиум-класса, таких, например, как ресторан «У Афанасича» и Parmigiano, работать в новогоднюю ночь не планируют.

Стоит также отметить, что во всех ресторанах на момент мониторинга в наличии были свободные места. Хотя, если есть предложения – появится и спрос… Или нет?