

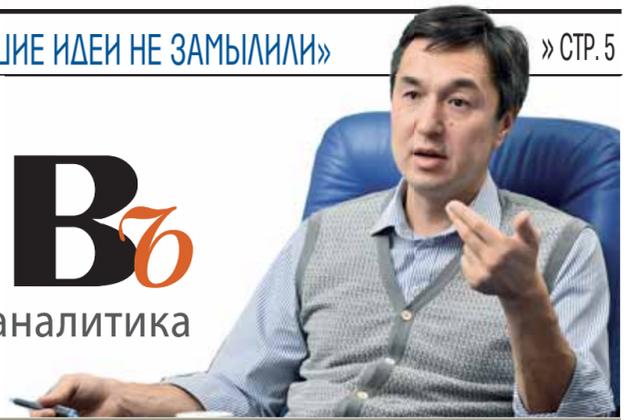
WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 6 (635)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 6 (635), ЧЕТВЕРГ, 3 МАРТА 2016 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
СБОР
С БОЛЬШОЙ ДОРОГИ

>>> [стр. 2]

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ТАКАЯ ПОЕЗДКА
НУЖНА САМОМУ

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР
СЫРЬЕВОГО РЫНКА

>>> [стр. 4]

**ПОТРЕБЫНОК:**
РЫНОК ФАСТФУДА
НА ТРОПЕ
КОНКУРЕНЦИИ

>>> [стр. 6]

* Бриф-новости

Опасения ГМК

Горно-металлургические компании Казахстана опасаются возможного увеличения как прямой, так и косвенной налоговой нагрузки на предприятия в связи с объединением Налогового и Таможенного кодексов РК.

>>> [стр. 3]

Starbucks сохраняет бодрость

Кофейный мажорант Starbucks Corporation продолжает расширять присутствие в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Кроме этого аналитики сообщают о хороших финансовых показателях и рекомендуют покупать акции компании с потенциалом роста более 26%.

>>> [стр. 4]

Авиабилеты растут онлайн

На рынке авиабилетов наблюдается «переток» прибыли с традиционных точек офлайн-продаж в онлайн – по причине удорожания услуг авиакасс и роста пользователей платёжных карт. В 2016 году эксперты рынка прогнозируют рост доли рынка у онлайн-сервисов по продаже авиабилетов за счет такого явления.

>>> [стр. 6]

Смартфоны под прицелом

Казахстан лидирует по доле пользователей, атакованных мобильными программами-вымогателями. От этой угрозы пострадали 15% пользователей мобильных устройств в стране. К такому выводу пришли эксперты «Лаборатории Касперского», проанализировав угрозы для смартфонов и планшетов на основе данных за минувший год.

>>> [стр. 7]

Дойдут ли пенсии до экономики

Мнения аналитиков по поводу использования средств ЕНПФ для финансирования реального сектора экономики разделились. Одни считают, что никакой угрозы для сохранности пенсионных активов нет, другие полагают, что риски убытков высоки в силу нецелевого использования этих ресурсов.

>>> [стр. 8]

Национальный фонд изменит стратегию

Национальный банк совместно с рядом крупных организаций, специализирующихся на управлении активами, разрабатывает наиболее оптимальную модель стратегического распределения активов. Об этом говорится в отчете о реализации стратегического плана за 2015 год, опубликованном на сайте регулятора.

>>> [стр. 9]

ЕЭК vs Caterpillar

В начале июня прошлого года в рамках международной конференции на тему «Антимонопольное регулирование в Евразийском экономическом союзе», проведенной Евразийской экономической комиссией (ЕЭК), был озвучен интересный факт. По словам члена Коллегии (министра) по конкуренции и антимонопольному регулированию Нурлана Алдабергенова, ценовая разница официальных дилеров компании Caterpillar в Казахстане и России составляла на тот момент порядка 28%.

>>> [стр. 10]

Миллиардное бегство

Продолжается тренд оттока частного капитала из страны

Инвестиции

Чистый вывод за первые 9 месяцев 2015 года составил \$4,2 млрд. Об этом говорится в Платежном балансе страны, опубликованном на сайте Национального банка. Опрошенные «Къ» аналитики ожидают увидеть окончательную цифру года в рамках \$6 млрд, тогда как в 2014 году она составляла \$8,9 млрд. Частные инвесторы по-прежнему предпочитают искать тихую и надежную гавань.

Динара ШУМАЕВА

За 2014 год также наблюдался чистый ввоз, однако в размере всего \$390 млн. Если смотреть поквартальную динамику, то отток составил \$344 млн в первом квартале и \$2,3 млрд в четвертом квартале 2014 года. Нужно отметить, что в целом начиная с 2007 года в статье «Чистый ввоз/вывоз капитала» присутствуют и положительные показатели. Но если проанализировать статью «Ошибки и пропуски», которая, как правило, демонстрирует динамику капитала без учета банковского сектора и «других секторов», то начиная с 2011 года можно наблюдать отрицательные данные. Формально эта статья измеряет разницу между суммой текущего, капитального и финансового счетов и изменениями в валютных резервах. По словам управляющего партнера Tengri Partners **Ануара Ушбаева**, согласно руководству МВФ по платежному балансу, положительное значение этой статьи («Ошибки и пропуски») означает, что сумма текущего, финансового и капитального счетов занижена, а отрицательное – наоборот. Говоря простым языком, про-



Основной причиной динамики выступают опасения относительно состояния экономики и национальной валюты

должительное появление большой отрицательной суммы в этой статье с большой вероятностью указывает на систематический незафиксированный полет капиталов – либо за пределы страны, либо в теневую экономику. Причем динамика вывода капитала в 2014 году была практически вдвое больше, чем годом ранее. Так, за 2014 год вывод частного капитала в этой статье составил \$8,6 млрд, в 2013-м – \$3,5 млрд, в 2012-м – \$1,06 млрд, в 2011-м – \$399 млрд. То есть с 2011 года в других секторах (кроме банков) ежегодно наблюдается вывод капитала. При этом в 2007, 2009, 2010 годах были положительные показатели: в 2007-м – \$3,3 млрд., в 2009-м – \$2,7 млрд., в 2010-м – \$6 млрд. По словам председателя правления BRB Invest **Галима Хусайнова**, нужен более глубокий анализ. Скорее всего, в большей степени это связано с тем, что те иностранные инвесторы, которые вложили денежные средства до 2009 года, стали получать прибыль и выводить их, например, те, кто вложил в бан-

ковский сектор. Также до 2009 года были достаточно большие вложения в недропользование, однако с изменением законодательства вложения в эту отрасль стали затруднительными, поэтому здесь приток денег начал уменьшаться, а с падением цен на нефть практически прекратился. «Поэтому те деньги, которые вложили в тучные годы, сейчас возвращаются, а новые не поступают, отсюда и возникает отрицательное сальдо», – говорит Галим Хусайнов. По его мнению, по итогам 2016 года эти показатели увеличатся. Директор аналитического департамента «Golden Hills – Капиталь АМ» **Михаил Крылов** считает вывод капитала следствием профицита внешней торговли, когда страна получает денег больше, чем ввозит импорта. Остальные оттокают в виде экспорта теперь уже капитала. Напомним, что объем импорта упал на 27%, экспорт – на 43% за 2015 год. «Вывоз капитала не вечен. Длительное время Казахстан показывал плюс во внешнеторговом сальдо, отсюда переток капитала вовне, но

в последнем отчетном году профицит внешней торговли составил всего \$15,5 млрд. Конечно, оттокается он медленно и неохотно (\$4,2 млрд за 9 месяцев 2015 года), потому что у Казахстана очень перспективная экономика. Значит, тенденция будет максимум на несколько лет. По крайней мере, именно так обстоят дела в России», – считает Михаил Крылов. При этом он не связывает отток капитала с закрытием бизнеса в Казахстане, а с тем, что казахстанские предприниматели стали больше открывать счетов за рубежом – это вполне вероятно. Аналитик группы компаний «Финнам» **Богдан Зварич** прямо называет сложившуюся ситуацию «бегством капитала». При этом основной причиной подобной динамики выступают опасения относительно состояния экономики и национальной валюты. Ее обесценивание ведет к тому, что активы, номинированные в тенге, дешевет. Плюс к этому сложная экономическая ситуация ведет к негативным ожиданиям относительно показателей казахстанских компа-

ний, что также не способствует спросу на эти активы и их росту в цене. «В результате частный капитал предпочитает искать более спокойные страны и более надежные инструменты. При этом в 4-м квартале скорость оттока капитала из страны может увеличиться, в результате чего по итогам 2015 года объем вывода может превысить \$6 млрд», – полагает эксперт. Однако старший аналитический обозреватель MFХ Broker **Роберт Новак** считает, в случае с Казахстаном, наверное, все-таки следует говорить о вывозе капитала, а не о его бегстве. Он подчеркивает, что согласно данным Нацбанка, в период с 2007 по 2014 годы включительно имел место чистый ввоз капитала – правда, в 2014 году он составил всего \$390 млн (вывоз капитала в банковском секторе был практически полностью компенсирован его вывозом в других секторах экономики). Так что, скорее всего, в 2015 году впервые за эти годы Казахстан столкнется с чистым вывозом капитала. По словам Роберта Новака, в этом отношении Казахстан не стал исключением среди других развивающихся рынков. В 2014-2015 годах в целом отмечался глобальный отток капиталов с развивающихся рынков в развитие экономики – в связи с падением цен на сырьевые ресурсы, девальвацией национальных валют развивающихся стран, падением темпов роста их экономики и другими негативными факторами. Так, в России в 2013 году вывод капитала составил \$61,6 млрд, в 2014-м – \$153 млрд, в 2015-м, по предварительной оценке Центрального банка РФ, – \$56,9 млрд. «По итогам всего 2015 года вывод капитала из Казахстана может составить \$5,5–6 млрд, что, учитывая размер казахстанской экономики, будет примерно эквивалентно тому отношению объема вывоза капитала к ВВП, который имел место в Российской Федерации», – заключил экономист.

Айдын Рахимбаев: «Маржи выше 10% больше не будет»

ВI Group в кризис делает ставку на качество и обучение

В Астане строительный форум холдинга ВI Group собрал около тысячи действующих и потенциальных поставщиков и подрядчиков компании. Главный посыл, который им адресован, – нужно быть готовыми к падению прибыли, повышению качества и жесткой конкуренции на рынке.

Дина ЕРМАГАНБЕТОВА

Впервые этот форум ВI Group провел в 2015 году. Если тогда председатель совета директоров холдинга Айдын Рахимбаев объявил об увеличении объема работ, которые будут переданы на аутсорсинг, то в этом году назвал конкретную цифру – на аутсорсинг будут выполняться 70% работ ВI Group. Это часть стратегии развития холдинга в кризис, которой и был посвящен форум. Его название «Новые реалии – новые решения» говорит само за себя.

Кризис росту не помеха

Образаясь к участникам форума, Айдын Рахимбаев отметил, что 2016-2017 годы будут сложными для бизнеса. Но работы меньше не будет: оборот компании за последние 8 лет увеличился более чем в 10 раз и в 2016 году (в рамках уже подписанных контрактов) ожидается на уровне 268 млрд тенге.

«И это не предел: мы будем наращивать свой объем заказов. Штат холдинга – 7000 человек, общий штат работающих в подрядных организациях – 17 000 человек. Мы больше не будем повышать количество наших работников, а будем отдавать больший объем работ на аутсорсинг. Это будет поддержка в целом отрасли, в которой должны присутствовать и малые, и средние, и большие компании», – сказал А. Рахимбаев.

Так, по его словам, в 2016 году объем закупки строительных материалов увеличится до 108 млрд тенге, объем подрядных работ – до 106 млрд тенге, а на аренду техники будет направлено 16,8 млрд тенге.



Подрядчикам и поставщикам обрисовали потенциальные возможности сотрудничества с ВI Group в жилищном строительстве (этим занимается подразделение холдинга ВI Group Development). В ближайшее время в Астане и Алматы планируется возвести 3,2 млн кв. м жилья.

«Если в 2016 году объем строительства составит 113 млрд тенге (848 тыс. кв. м), то в течение 5 лет мы должны прирасти только по объемам строительно-монтажных работ до 180 млрд тенге. Это реальные объемы. Понятно, что с учетом кризиса будут циклические явления. Но все эти проекты у нас в портфеле есть, они сейчас проектируются и мы будем выводить их на рынок в ближайшее время», – сказал на форуме Амангельды Омаров, председатель правления ВI Group Development.

Другое подразделение холдинга – ВI Group Construction (занимается дорожным, инфраструктурным и промышленным строительством). В его портфеле есть проекты расширения Тенгизшверойла и Карачаганакского месторождения, Балхашская ТЭС, строительство маршрута транспортировки крупногабаритных грузов на Тенгизе, национального научного онкологического центра

и дороги Талдыкорган-Усть-Каменогорск. На 2016 год запланировано возведение 24 мостов и путепроводов, 133 тыс. кв. м в сфере промышленного и гражданского строительства, проведение земляных работ в объеме 2 млн куб. м и закуп инертных материалов на объеме 1,7 млн куб. м. Предполагаемый оборот компании в этом году – 268 млрд тенге.

Маржа сократится, конкуренция усилится

В период низких цен на нефть и дефицита финансирования бизнеса, считает Айдын Рахимбаев, должен привыкнуть работать с меньшей маржой: «Конкурентная борьба будет ужесточаться. Сложнее будет всем подрядчикам, потому что денег будет меньше, проекты будут суше и они будут с меньшей маржой. Мы об этом сильно задумались в сентябре, когда подсчитали, что не сможем за те деньги, которые получили от государства, получить прибыль».

По его мнению, прошли те времена, когда проект в девелопменте приносил от 30 до 100 процентов маржи. «10% маржи – это будет «потолок». Так работают во всем мире – маржа в 4-6% считается хорошей», – сказал бизнесмен.

Ставка на качество и обучение

Начиная с 2015 года ВI Group использует электронный метод проведения тендеров. На сегодня у холдинга сформировался свой реестр поставщиков и подрядчиков из более 5000 компаний.

По оценке руководства холдинга, те партнеры, которые приняли новые правила и требования, за прошлый год увеличили свое присутствие в проектах ВI Group, подняли уровень квалификации сотрудников, переняли опыт в освоении новых технологий, увеличили производительность труда. Все это положительно отразилось на качестве и сроках сдачи объектов.

Холдинг организовал обучение своих инженерно-технических сотрудников – на сегодня повысили квалификацию около 800 человек. С этого года, отметил Айдын Рахимбаев, это будет обязательным требованием для работников подрядных организаций. «Без обучения мы не будем принимать на объекты. Инженер должен знать 3D-моделирование и проектирование, весь набор инструментов, которые требуются на всех наших объектах. Подрядчик должен работать грамотно, без потерь», – сказал он.

Кроме того, в контрактах с подрядчиками зафиксированы их материальную ответственность за причинение ущерба ВI Group при приостановке строительных работ на объекте вследствие несчастного случая. Каждый день простоя обходится холдингу в 2 млн тенге. При этом в 2015 году из 418 млн тенге ущерба подрядчики возместили лишь 10%.

С этого года на объектах холдинга начали активно внедрять культуру бережливого производства Lean, что вместе с обучением персонала является частью стратегии развития. В качестве консультанта приглашен известный сторонник этой технологии и бизнесмен из США Пол Эйкерс.

Поставщики и подрядчики в перерывах между выступлениями топ-менеджеров холдинга задавали вопросы. Они касались как новых правил и требований к ним, так и вопросов текущей деятельности. Закончился форум мастер-классом Пола Эйкерса по применению lean-технологий.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

ФНБ «Самрук-Казына» определился с задачами



Елена Бахмутова: «Мы определили для себя оптимальную операционную модель – что мы из себя представляем»

Эффективность

Фонд «Самрук-Казына» будет представлять инвестиционный фонд, управляющий стратегическими активами государства и компаниями, нуждающимися в «каталитических инвестициях». Об этом во время неформальной встречи менеджмента фонда с журналистами в Алматы сообщила управляющий директор по финансам и операциям, член правления АО «ФНБ «Самрук-Казына» Елена Бахмутова.

Динара ШУМАЕВА

Встреча была посвящена обсуждению трансформации фонда «Самрук-Казына». Напомним, что в 2013 году АО «Самрук-Казына» провело бенчмаркинг (сравнительный анализ работы) Фонда и его дочерних компаний с зарубежными аналогами. По результатам данного анализа было выявлено, что международные компании-аналоги получают больше прибыли на тот же уровень вложенного капитала. Проанализировав данные проведенного исследования, Фонд выступил с инициативой реализовать Программу трансформации аналогичной той, что была проведена Фондами национального благосостояния Малайзии Khazanah Nasional Berhad и Сингапура Temasek.

Данная инициатива была поддержана Главой государства, в апреле 2014 года он поручил руководству Фонда разработать до конца сентября нынешнего года Программу трансформации бизнеса.

В сентябре 2014 года Совет директоров «Самрук-Казына» одобрил Программу, предполагающую переход холдинга с ныне действующей модели работы – в качестве администратора переданных государством активов – к роли активного инвестора.

По словам Елены Бахмутовой, Глава государства поставил перед

фондом задачу стать «компактной и эффективной организацией».

«Хотелось бы проследить связь, каким образом фонд станет компактной и эффективной организацией, и как на это может повлиять программа трансформации. У компактной организации, во-первых, должна быть очень четкая и понятная задача. Во-вторых, она должна состоять из небольшой команды профессионалов. Все, что сейчас происходит в фонде, как раз на это и направлено», – говорит Е.Бахмутова.

«Во-первых, мы определили для себя оптимальную операционную модель – что мы из себя представляем. Мы должны представлять инвестиционный фонд, который управляет стратегическими активами, остающимися в собственности государства. При этом неважно, остается ли у нас частичный или полный пакет акций, эти активы все равно остаются в собственности государства. Эти пакеты останутся даже после приватизации», – добавила она.

Вторая часть портфеля будет состоять из постоянно обновляющихся долей участия в растущих компаниях. Здесь фонд выступит в роли активного инвестора. Эта же функция позволит выполнить назначение фонда как компании, которая содействует модернизации и в какой-то степени диверсификации экономики через каталитические инвестиции.

«Каталитические инвестиции» – это такие инвестиции, которые способны развитию отраслей.

«Вот, собственно, основные функции, к которым мы стремимся. У нас портфельное управление частью стратегических активов и второй частью постоянно обновляющихся активов, в которые мы заходим совместно с партнерами. Впоследствии, когда компании будут доходить до определенного уровня, мы из этих компаний будем выходить, продавая их на рынке», – пояснила г-жа Бахмутова.

Что касается проектов, которые будут развивать фонд: во-первых, они должны соответствовать государственным приоритетам, во-вторых, по определению должны быть рентабельными и, в-третьих, частные инвесторы не могут напрямую в них присутствовать полностью, потому

что либо объем инвестиций огромен, либо требуются новые технологии. Либо есть еще какие-то факторы, которые не позволяют частному инвестору самостоятельно развивать такого рода активы.

«Для того, чтобы мы могли этим заниматься, у нас должна быть профессиональная команда на уровне фонда, и должны быть такие же четкие определенные цели для каждой из наших портфельных компаний, которые являются стратегическими активами», – сказала она.

По ее словам, чтобы добиться этого, менеджмент фонда, в первую очередь, обновил стратегии на уровне фонда и портфельных компаний. Также было усовершенствовано стратегическое планирование.

Комментируя результаты года, Елена Бахмутова предупредила, что окончательные данные будут известны ориентировочно во второй половине апреля, после того, как будет подготовлена консолидированная финансовая отчетность фонда.

«Но могу сказать, что прошлый год выдался непростым. Нельзя сказать, что для всей группы компаний влияние изменения корректировки обменного курса и отпуска его в свободное плавание оказали положительное воздействие. Учитывая довольно высокую долговую нагрузку, большинство наших компаний завершили год с отрицательными результатами», – сообщила она.

По ее словам, учитывая измененные прогнозы правительства по социально-экономическому развитию на 2016 год (цена нефти – 30 долларов за баррель, курс тенге – 360), будут пересчитываться планы развития компании и, в частности, бюджет фонда на текущий год.

«При таких показателях ожидания у нас негативные, нам, может быть, не удастся выйти на положительную прибыль», – добавила Е.Бахмутова.

Как сообщалось, у фонда существенным образом сокращаются все инвестиционные программы. Остались только те, которые представляют важный интерес для государства и в основном финансируются за счет дополнительных ресурсов, в том числе из ЕНПФ и Национального фонда.

законодательства, РГП «Научно-производственный центр земельного кадастра», РГП «Центр по недвижимости», РГКП «Государственный центр по выплате пенсий», РГП «Центры обслуживания населения», будут оказывать свои услуги населению в прежнем режиме.

Согласно общей информации, финансирование предусматривается в пределах средств, предусмотренных на содержание четырех объединяемых РГП. Дополнительных средств из республиканского бюджета не требуется.

Госкорпорация должна создать возможность сохранения истории обслуживания по всему жизненному циклу гражданина и бизнеса, что в перспективе оптимизирует сроки оказываемых населению услуг, а также позволит внедрить новую модель оказания государственных услуг и создать стабильную и устойчивую информационную инфраструктуру, соответствующую требованиям времени.

Как сообщалось ранее, казахстанский проект будет работать по аналогу структуры «Сервис Канада».

Сбор с большой дороги

Законодательство

Налогообложение на автомобили – тема, волнующая всех автовладельцев без исключения. С 1 января 2016 года в Казахстане началась работа по разработке Кодекса государственных доходов. Ожидается, что он объединит Транспортный и Налоговый кодексы. Члены рабочей группы заявили о намерении рассмотреть об отмене транспортного налога.

Елена ШТРИТЕР

Как сообщает informburo.kz, в Астане состоялся «круглый стол» с участием председателя Комитета государственных доходов Министерства финансов РК **Даулета Ергожина**, который заявил, что сейчас рассматривается предложение граждан об отмене налога на транспорт и перенесение его в акциз для простоты исчисления и уплаты.

Главный научный сотрудник Института экономики МОН РК **Олег Егоров**, комментируя инициативу, отметил, что этот вопрос

рассматривался в Казахстане еще несколько лет назад, по примеру законодательства в европейских странах. Систему включения налога в стоимость бензина он поддерживает. По его словам, это справедливо, ведь у кого авто с большим объемом – тот и бензина тратит больше.

Однако, по мнению господина Егорова, перед введением новой системы необходимо провести большую подготовительную работу.

«В наше время существует определенное недоверие к любым новым законодательным актам, особенно связанным с топливом. Нужна подготовка для перехода к этому делу, чтобы нововведение не вызвало нового всплеска увеличения цен на топливо выше допустимых норм. Сейчас у нас имеется замысловатая форма ценообразования на топливо – в ней имеются совершенно непонятные составляющие. Поэтому перед переходом на новую систему необходимо сделать так, чтобы цена на топливо формировалась нормально», – заявил он.

Мнение пользователей Сети по этому поводу уже разделились. Кто-то считает, что «вшитый в бензин» налог – это благо, поскольку оплачивается он будет не по месту регистрации авто, а по месту его фактической эксплуатации, что, в

свою очередь, увеличит бюджет и позволит поддерживать дороги в хорошем состоянии. Еще одним аргументом «за» пользователи считают тот факт, что «кто больше ездит, тот больше платит». То есть, если автомобиль большую часть времени простаивает на парковке, платить за него будет не надо.

С другой стороны, на общем фоне возникают опасения двойного налогообложения, что подобное введение не только ударит по карману в плане фактического повышения налога на авто, но и обернется повышением цен на бензин до 250-300 тенге за литр. Притом, что качество отечественного топлива в этом случае никоим образом не изменится.

Ну а пока эта инициатива только обсуждается, депутаты маслихата Астаны в ходе сессии выступили за повышение транспортного налога в столице. «Необходимо проанализировать и выработать план по улучшению экологической ситуации в городе. Для сокращения числа автомобилей в столице необходимо создать условия для альтернативных видов транспорта и передвижений, ввести платные парковки, повысить налог на транспорт, если это возможно, обратить внимание на строительство велосипедных дорожек», – сказал депутат маслихата **Шегенов**.

Предпринимателей попросили судиться

Реформы

Председатель Президиума НПП «Атамекен» Тимур Кулибаев представил Правлению Нацпалаты Уполномоченного по защите прав предпринимателей Казахстана Болат Палымбетова.

Ирина ФЕЛЬ

«Распоряжением Главы государства Палымбетов **Болат Абылкасымович** назначен Уполномоченным по защите прав предпринимателей Казахстана», – говорится в тексте приказа, опубликованного на сайте Президента.

«Основная задача Уполномоченного по защите прав предпринимателей – упреждать проблемные вопросы там, где наблюдаются факты незаконного вмешательства государственных органов, существуют административные барьеры. «Атамекен», обладая всей необходимой информацией, станет хорошим помощником в работе омбудсмена», – сказал **Тимур Кулибаев**.

Напомним, согласно Предпринимательскому кодексу РК, деятельность Уполномоченного по правам предпринимателей будет обеспечиваться Национальной палатой. Именно с «Атамекен» омбудсмен будет взаимодействовать самым тесным образом: здесь актуализирована вся статистика по вопросам и проблемам предпринимательства, выстроена система защиты казахстанского бизнеса.

Тимур Кулибаев отметил, что для Нацпалаты и всего предпринимательского сообщества бизнес-омбудсмен,

который возглавит отныне действующую систему защиты, станет «тяжеловесом», с которым отныне придется считаться всем государственным органам. По его словам, в немалой степени такая значимость обеспечивается престижем этой должности в мировой практике, а также высоким статусом бизнес-омбудсмена, назначаемого Президентом и подотчетного Главе государства.

Глава НПП подчеркнул, что одним из важнейших измерений работы Нацпалаты является защита прав предпринимателей. По его словам, за последние 2 года в НПП и во все региональные палаты от предпринимателей поступило более 10 000 обращений по линии защиты бизнеса.

«Более 40% из них удалось решить благодаря квалифицированной работе экспертов Палаты, которые напрямую взаимодействуют с предпринимателями: представляют их интересы в госорганах, отстаивают их права в судах, оказывают правовые консультации. Всего защищено имущественных прав предпринимателей на сумму 22,8 млрд. тенге. Это реальные деньги и имущество, возвращенные предпринимателям, а также отмененные штрафы», – отметил Тимур Кулибаев.

Развитие в сфере МСБ

Председатель НПП считает, что одним из важнейших на сегодня является вопрос закупок, где все процессы должны быть максимально прозрачными.

«Цена на нефть снизилась, «праздник» закончился. Сейчас на кону главный вопрос: как выжить и стабильно развивать МСБ? Считаю, что одним из важнейших на сегодня является вопрос закупок, где все процессы долж-

ны быть максимально прозрачными. Такой же принципиальной позиции я придерживаюсь и в отношении работы НПП «Атамекен», представители которого являются независимыми наблюдателями, не участвующими в самих процессах закупок. Решение в этом вопросе вижу в едином взаимодействии Совета по защите прав предпринимателей, Совета по противодействию коррупции и теневой экономике НПП, государственных и квазигосударственных структур», – резюмировал Тимур Кулибаев.

Глава «Атамекен» подчеркнул, что «нельзя решать налоговые вопросы путем давления на бизнес, выбывая из него как можно больше отчислений в бюджет».

«Можно ударить по бизнесу активизицией налоговых органов по сбору средств в бюджет, но вопрос занятости населения гораздо важнее. Пусть предприниматели сначала встанут на ноги, окрепнут, а потом нужно приходить за налогами. Самозанятые дают работу другим людям, и на том спасибо!», – заявил Тимур Кулибаев.

Он также отметил специфику региональных проблем и вопросов в разрезе отраслей экономики, где они не регулируются законами и нормативными актами. Тимур Кулибаев считает, что законодательную базу нужно упрощать еще на стадии проекта, решать нормативно-правовые аспекты.

Напомним, в конце января 2016 года Тимур Кулибаев отметил, что «невозможно при базовой ставке Нацбанка в 16% развивать бизнес, необходимо укрепить роль тенге во всех сферах экономики». Также Глава Нацпалаты подчеркнул, что в настоящее время приоритетным является развитие АПК.

Правительство увеличит скорость

Оптимизация

Первый этап по созданию единого провайдера государственных услуг входит в свою активную фазу. ЦОН, ГЦВП и НПП земельного кадастра объединяют в одну корпорацию «Правительство для граждан».

Марина ГРЕБЕНЮК

Уполномоченным органом, ответственным за создание корпорации определено Министерство по инвестициям и развитию Казахстана. Об этом сообщила пресс-служба КСИИ МИР РК.

Постановление правительства «О создании некоммерческого акционерного общества «Государственная корпорация «Правительство для граждан», которая станет единым провайдером государственных услуг, подписано 29 января 2016 года. С 1 марта текущего года МИР РК, в

установленном законодательством порядке, начнет проводить необходимые мероприятия и процедуры по созданию корпорации.

Заинтересованными уполномоченными органами разработано и проходит госрегистрацию более 140 подзаконных нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность корпорации и порядок предоставления госуслуг.

Все сотрудники объединяемых предприятий сохраняют свои рабочие места. В связи со значительным ростом количества оказываемых корпорацией услуг, в настоящее время проводится обучение работников фронт-офисов всех предприятий, вошедших в состав корпорации.

Также министерством ведется организационная работа, включающая разработку внутренней документации, планов развития корпорации, анализ и оптимизацию инфраструктуры, инвентаризацию и другие мероприятия.

До завершения всех процедур по созданию корпорации, в соответствии с требованиями действующего

Выставку образования в Алматы посетит университет, выпускники которого получают Нобелевские премии



5 марта в отеле Rixos (Алматы) состоится первая по счету выставка школ и колледжей Великобритании. У посетителей выставки будет возможность пообщаться с представителями 15 топовых британских заведений, предлагающих среднее образование и подготовку к поступлению в ведущие университеты мира.

Заметим, что в текущих экономических условиях ценность образования как долгосрочной инвестиции повышается. По информации Британского совета, это подтверждает и тот факт, что за последние два года наблюдается положительная динамика по числу казахстанских школьников и студентов, получающих образование в Британии. И объясняется это не только феноменальной популярностью Гарри Поттера.

Согласно данным исследования British Council Kazakhstan (Британский совет) за 2014 год, Великобритания занимает первое место в числе стран, куда казахстанские родители отправили бы своих детей на получение среднего образования. Это подтвердил 71% опрошенных. 45% родителей в Казахстане согласны с тем, чтобы их ребенок получил в Великобритании высшее образование. Кроме того, большинство респондентов отметили, что самым важным фактором, наравне с уровнем престижа выбираемого заведения, является безопасность ребенка во время проживания и обучения в другой стране. Великобритания по этому показателю, а также по количеству школ и колледжей в экологически чистых районах, занимает одно из ведущих мест в мире.

В числе участников предстоящей выставки стоит отметить Cambridge Tutors College, который готовит студентов к поступлению

в Оксфорд, Кембридж, Лондонскую школу экономики и UCL. Приедут в Алматы и официальные представители знаменитого UCL, который в свое время окончил изобретатель Александр Белл и легендарный политик Махатма Ганди.

Самым именитым участником события станет King's College London – один из ведущих университетов мира, который внес важный вклад во множество научных достижений, без которых трудно представить современную жизнь: например, десять человек, которые в свое время работали или учились в колледже, были удостоены Нобелевских премий.

Выставка школ и колледжей Великобритании пройдет 5 марта в отеле Rixos (Алматы) Часы работы: 13:00-19:00

Все подробности на сайте britishcouncil.kz

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050000, РК, г. Алматы, ул. Шевченко, 90, оф. 41 (ул. ул. Наурызбай батыра) Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 232-45-55, m.kairbekov@kursiv.kz

Зам. главного редактора: Кристина БЕРШАДСКАЯ Тел. +7 (727) 232-45-55, kristina@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: «Компани и ринки» Гульжанат ИХИЕВА «Банки и финансы» Ольга КУДРЯШОВА «Культура и стиль» Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Представительство в г. Астана:

г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В, БШ «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 в г. Астана: Гульмира САРБАСОВА

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

Служба распространения: Еркек 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. Отмечено в типографии РПНК «Дэйр». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17 Тираж 10 300 экз.

Опасения ГМК

Что сулит недропользователям объединение Налогового и Таможенного кодексов



Представители горно-металлургического сектора озабочены возможными рисками переноса нагрузки отменяемых налогов на другие инструменты налогообложения

Отчет

Горно-металлургические компании Казахстана опасаются возможного увеличения как прямой, так и косвенной налоговой нагрузки на предприятия в связи с объединением Налогового и Таможенного кодексов РК.

Элина ГРИНШТЕЙН

Напомним, председатель комитета государственных доходов Министерства финансов РК **Даулет Ергожин** сообщил об объединении кодексов 25 февраля 2016 года в ходе круглого стола на тему «Реформирование налоговой системы и совершенствование таможенного администрирования».

«Коротко остановлюсь на инициативе, к которой мы приступили с 1 января (2016 года) – это разработка объединенного Кодекса государственных доходов, с установлением единого механизма администрирования налогов и таможенных платежей, унификацией налоговых и таможенных процедур и оптимизацией бизнес-процессов администрирования», – заявил Даулет Ергожин.

По принципу бритвы Оккама

Как сказано в Концепции Министерства национальной экономики РК, основными целями объединения налогового и таможенного органов в Казахстане были улучшение администрирования государственных доходов, снижение нагрузки на бизнес и расходов государства, а также повышение эффективности государственных услуг. Достичь поставленных целей не позволяет имеющаяся в настоящее время несоординированность бизнес-процессов внутри одного государственного органа из-за различий в процедурах налогового и таможенного администрирования, основанных на разной нормативной базе. Г-н Ергожин пояснил, что расхода имеются в порядке учета, взимания, проведения контроля, апелляции, оказания услуг и пр. Этим и обусловлена необходимость объединения Налогового и Таможенного кодексов.

Кроме того, глава КГД заявил, что комитетом был проведен анализ существующего порядка администрирования и сделан вывод, что из него можно безболезненно удалить 30% бизнес-процессов и до 50% оптимизировать.

Одно вылечим, другое покалечим

Необходимо особо отметить, что объединение кодексов может серьезно затронуть недропользователей, добывающих твердые полезные ископаемые, что неизбежно вызывает их беспокойство. Так, накануне круглого стола в республиканской Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) было проведено совещание по обсуждению проекта Концепции объединенного кодекса. Его участники были озабочены возможными рисками переноса нагрузки отменяемых налогов на другие инструменты налогообложения. Так, заместитель исполнительного директора АГМП **Максим Кононов** отметил, что отмена налога на сверхприбыль может привести к увеличению налога на добычу полезных ископаемых и переводу части нагрузки на налог с продаж.

«При изучении возможности введения налога на сверхприбыль с 2009 года он не рассматривался в качестве механизма дополнительной финансовой нагрузки на недропользователей. Механизм был призван стимулировать предприятия к производству продукции более высоких переделов и обеспечить справедливый баланс между недропользователями и государством при различной конъюнктуре цен. Перенос налоговой нагрузки по налогу на сверхприбыль

в условиях, когда по причине крайне неблагоприятной рыночной конъюнктуры из 150 предприятий горно-металлургического комплекса только семь его уплачивают, может привести к увеличению совокупной налоговой нагрузки на отрасль. Поэтому мы считаем, что налог на сверхприбыль следует отменить без привязки к каким-либо дополнительным условиям об увеличении налоговой нагрузки по другим налогам», – говорит представитель АГМП.

Г-н Ергожин в свою очередь так прокомментировал данные перспективы: «Существуют значительные различия в условиях разработки месторождений и переработки полезных ископаемых, сейчас на практике недропользователи горно-рудного сектора преимущественно осуществляют полный цикл работ от добычи и контрактной деятельности до последующей металлургической переработки добытого сырья. При этом доход по контрактной деятельности определяется как себестоимость, увеличенная на 20%, соответственно рентабельность по контрактной деятельности не достигает 25% и налог на сверхприбыль не возникает».

Председатель КГД также рассказал о том, что в ведомстве думают над тем, как дифференцировать подход к налогообложению углеводородного сырья и твердых полезных ископаемых, в том числе урана, по всем специальным налогам и платежам недропользователей. Он также отметил, что существует возможность рассмотрения следующей перспективы: «Для твердых полезных ископаемых отменить налог на сверхприбыль с переносом налоговой нагрузки на другие виды налогов полезных ископаемых, а для углеводородного сырья сохранить текущий налоговый режим, предусматривающий уплату в том числе платежа по возмещению исторических затрат, налога на добычу полезных ископаемых, налога на сверхприбыль, рентабельного налога на экспорт и подписного бонуса. И посмотреть изменение границ контрактной деятельности».

Разделяй и властвуй

В связи с этим в проекте единого кодекса рассматривается возможность законодательного установления более детального порядка введения раздельного налогового учета между контрактной и внеконтрактной деятельностью. «Это определение себестоимости, распределение доходов и расходов между контрактной и внеконтрактной деятельностью, определение уполномоченным органом границы добычи и первичной переработки», – добавил глава КГД.

По его словам, в комитете также обсуждается вопрос исключения бонуса коммерческого обнаружения с переносом нагрузки на налог на добычу полезных ископаемых, поскольку бонус коммерческого обнаружения по своей сути является авансовым платежом за добычу полезных ископаемых и, как выразился г-н Ергожин, «тем самым выполняет функцию такого наказания за успех». АГМП данное нововведение поддерживают, однако, по словам г-на Кононова, концепция разрабатываемого в настоящее время Кодекса «О недрах и недропользовании» не предполагает введения какого-либо заменяющего сбора для недропользователей вместо бонуса коммерческого обнаружения.

И НДС превращается... в налог с продаж!

Обсуждая перспективу объединения двух кодексов, представители горно-металлургических компаний поддержали данную инициативу, но призвали учитывать крайне тяжелое положение, в котором в настоящее время находится горно-металлургическая отрасль и вся экономика.

Как отметили в АГМП, самым обсуждаемым вопросом на встрече стал возможный переход с НДС на налог с продаж. «Мы считаем,

что нужно предельно аккуратно реформировать механизм НДС. Бизнес нуждается в гарантии, что накопленный годами НДС будет ему возвращен государством. В целом мы приветствуем предложение МНЭ РК о необходимости совершенствования администрирования НДС и готовы к дальнейшему обсуждению возможных путей решения этой задачи», – заявил на этот счет г-н Кононов.

По словам представителя АГМП, практически все участники отрасли едины во мнении, что в случае введения налога с продаж он должен возвращаться экспортерам. «Что касается предложенной относительно введения налога с продаж, то, на наш взгляд, для того чтобы рассматривать его в качестве альтернативы НДС, при условии неповышения налоговой и финансовой нагрузки на предприятия, необходимо изменение некоторых принципиальных подходов к его взиманию. К примеру, мы хотели бы предложить рассмотреть возможность возврата налога с продаж экспортерам в случае его введения. Вообще, согласно предварительным расчетам о возможном влиянии налога с продаж на экономику предприятий нами было установлено, что данный налог в том виде, в котором он был представлен в проекте Концепции, приведет к существенному увеличению налоговой нагрузки и снижению рентабельности предприятий. Отсутствие механизма зачета и возврата налога с продаж при экспорте будут способствовать существенному удорожанию себестоимости производимой продукции, а следовательно, потеря конкурентоспособности наших предприятий на мировом рынке», – делится мнением Максим Кононов.

Необходимо также отметить, что по вопросу накопленного дебетового сальдо по НДС проектом Концепции объединенного кодекса предлагается предоставить право отнесения на вычеты по корпоративному подоходному налогу суммы превышения НДС, не связанности с экспортом, а также провести списание сумм превышения НДС по снятым более пяти лет назад с учета по НДС налогоплательщикам. В АГМП рассказали, что данная поправка вызывает особую озабоченность компаний горно-металлургического комплекса.

«Здесь мы хотели бы, чтобы в проект Концепции было внесено уточнение, что суммы превышения НДС, сложившиеся в том числе до начала экспорта, включая накопленный в период подготовки месторождения к добыче и строительства перерабатывающих мощностей, возвращаются налогоплательщику в полном объеме. Кроме того, мы считаем необходимым внести более точную формулировку реформы, предусматривающей списание каких-либо сумм налога. Такая реформа не должна касаться списания сумм превышения НДС у недропользователей, поставщики которого были сняты с учета более пяти лет», – комментирует представитель АГМП.

В целом же, по мнению представителей горно-металлургической отрасли, сохранение общей нагрузки в отраслевом разрезе, заявленное в качестве основного принципа при разработке проекта Концепции объединенного кодекса, требует дополнительного осмысления. «На наш взгляд, действующие Правила расчета коэффициента налоговой нагрузки налогоплательщика не позволяют провести справедливую оценку налоговой нагрузки на предприятия горно-металлургического комплекса, поскольку не учитывают целый ряд существующих обязательств платежей недропользователей», – говорит М. Кононов. Кстати говоря, в настоящее время Ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий занимается расчетом объективной налоговой нагрузки на отрасль. Готовые расчеты будут представлены в Министерство национальной экономики РК.

Такая поездка нужна самому

Страхование

Главный вопрос, благодаря которому туристский бизнес находится между молотом и наковальней, по-прежнему открыт – страховые компании отказываются заключать договоры с турагентами и операторами. Более того, их призывают перейти к добровольному страхованию как к нормальным рыночным отношениям. Страхователь и страховщик должны сами определять риски и условия страхования при оформлении турстраховки.

Ева ГРАНОВИЧ

Ранее от Ассоциации туристических агентств Казахстана в Нацпалату было направлено письмо с претензией к страховым компаниям. «На протяжении шести месяцев почти 70% туристского рынка находится вне закона. Страховые компании открыто игнорируют туристскую отрасль. Выставляя невыполнимые требования в заключении договоров гражданско-правовой ответственности, намеренно затягивают его процедуру. Наша отрасль может оказаться на грани исчезновения, так как в преддверии летнего сезона большинство действующих туркомпаний будут парализованы отсутствием страхового полиса. Крупные туроператоры не заключают договоры без страхового

полиса турагента», – отмечалось в документе.

Управляющий директор АО СК «Салем» **Чингис Амиржанов** признает, что обвинения туристических компаний обоснованы, поскольку нынешние условия обязательного страхования делают этот класс убыточным.

Заместитель председателя правления страховой компании «Коммеск-Өмір» **Владимир Акентьев** напоминает, что с 1 января 2016 года были введены поправки в закон о туристской деятельности, которые предполагают введение трех финансовых инструментов для туроператоров, в том числе страхование гражданско-правовой ответственности, банковскую гарантию и систему гарантирования прав граждан РК (отчисления в специальный фонд).

Однако сам страховщик не согласен с обвинениями в адрес страховщиков. «Учитывая участившиеся за последние годы банкротства крупных туроператоров и отсутствие надзора за туротраслью, страховщики не готовы страховать системные риски данного сегмента, которые не являются по своей сути страховыми случаями», – считает г-н Акентьев.

По мнению специалиста, вины страховщиков нет в том, что «приванная защита туриста система гарантии начала разваливаться». И возможное решение о сдаче лицензии по данному виду страхования является лишь методом сокращения рисков.

Заместитель председателя правления АО «ФГСВ» **Ержан Коңурбаев** отмечает, что страховая отрасль не может за свои деньги решать проблемы другой отрасли. Данная ситуация продолжается, поскольку системного

решения нет. Поправки, внесенные в законодательство, не затронули сам закон о страховании, но они также не устраивают и самих туроператоров.

По итогам 2015 года объем страховых премий по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности туроператоров и турагентов составил 82 млн тенге, а объем страховых выплат – больше в 4 раза и на аналогичную дату превысил 380 млн тенге, рассказал г-н Акентьев.

Для решения сложившейся проблемы председатель комитета туристской отрасли НПП **Роза Асанбаева** предлагала сделать туристическое страхование добровольным.

Г-н Амиржанов полагает, что добровольное страхование позволит перейти на более внятные рыночные отношения, определить минимальные страховые суммы и другие условия страхования. «Рынок сам определит стоимость страховки, размер франшиз, собственное участие турагентов и туроператоров в возмещении убытков. Страхователь и страховщик должны сами определять условия страхования», – отметил он.

С этим согласен и специалист «Коммеск-Өмір». «Если страхование будет добровольным, то каждая страховая компания сможет устанавливать тарифы по своему усмотрению, исходя из принимаемых на себя рисков, по приемлемым для нее условиям», – считает г-н Акентьев. Он добавил, что в качестве альтернативы можно рассмотреть создание перестраховочного пула для распределения риска между несколькими страховщиками, а также подчеркнул необходимость контроля за финансовой устойчивостью туроператоров.

Электрокары поджигают нефть

Эволюция

2020-е годы могут стать десятилетием электрических автомобилей. Цены на батареи упали на 35% в прошлом году. Это может привести к тому, что электрические транспортные средства станут такими же доступными, как и их бензиновые аналоги, в течение следующих шести лет, пишет агентство Bloomberg New Energy Finance (BNEF).

Снижение цен на батареи может стать настоящим катализатором продаж электрокаров. К 2040 году электромобили дальнего радиуса будут стоить менее \$22 тыс. (по текущему курсу). В соответствии с прогнозами 35% новых автомобилей во всем мире будут иметь вилку.

Такие цифры не входят в планы нефтяного рынка. Ведь вилочные автомобили составляют лишь 0,1% мирового рынка автомобилей на сегодняшний день. Они являются редкостью на улицах большинства стран и по-прежнему стоят значительно дороже, чем аналогичные бензиновые авто. ОПЕК считает, что электрические транспортные средства (ЭТС) составят всего 1% автомобилей в 2040 году. В прошлом году главный исполнительный директор Sopot Phillips **Райан Лэнс** сообщил, что электромобили не окажут существенного влияния еще 50 лет.

Однако в ближайшие несколько лет Tesla, Chevy и Nissan планируют продавать электрические автомобили дальнего радиуса в районе \$30 тыс. Другие автопроизводители

и высокотехнологичные компании вкладывают миллиарды долларов в разработку новых моделей. К 2020 году некоторые из них будут стоить дешевле, чем бензиновые авто. Целью станет повторение успеха Tesla Model S, который в настоящее время превосходит по цене своих конкурентов в классе люкс в США.

Вопрос лишь в том, какую часть спроса на нефтяные продукты вытеснят эти машины. И когда снижение спроса будет достаточным, чтобы склонить чашу весов и вызвать очередной нефтяной кризис?

Для ответа на этот вопрос необходимо посчитать, как быстро вырастут продажи.

Продажи электрокаров по всему миру выросли на 60% в прошлом году. Это интересное число, потому что ежегодные темпы роста по прогнозам продаж Теслы до 2020 года тоже составляют 60%, и это тот темп роста, который помог Ford Model T круиз обогнать лошадей и багги в 1910-х годах. Для сравнения: солнечные панели следуют аналогичной кривой роста на уровне 50% каждый год, в то время как продажи светодиодных лампочек растут примерно на 140% ежегодно.

Аналитики Bloomberg рассчитали эффект от длительного прироста на 60%. По их данным, электрические транспортные средства смогут отменить спрос на нефть в размере 2 млн баррелей в день уже в 2023 году. Это может послужить перенасыщению нефтяного рынка, подобно тому, что стало причиной кризиса в 2014 году.

Ежегодный прирост на 60% не может продолжаться слишком долго, поэтому это очень агрессивный прогноз. BNEF более методично подходит к своему анализу. Используя модель BNEF, мы пересечем отметку в 2 млн

баррелей на несколько лет позже – в 2028 году, заверяют аналитики.

Такого рода прогнозы делать очень сложно.

«Если вы посмотрите на отчеты, которые дают ОПЕК или Exxon, то вы увидите прирост на 2%», – говорит **Салим Морси** (Salim Morsy), аналитик BNEF и автор этой статьи. «В то время как конечная цифра – это 25% или 50% к 2040 году, это, честно говоря, не имеет значения настолько, насколько имеет двойной вызов в массовом принятии электрокаров».

Анализ BNEF фокусируется на общей стоимости владения электрическими транспортными средствами, в том числе такими вещами, как техническое обслуживание, затраты на бензин и, самое главное, стоимость батарей.

Батареи составляют треть от стоимости электрического автомобиля. Для широкого распространения электромобилей необходим хотя бы один из следующих компонентов:

- Правительству должно предложить стимулы для снижения затрат.
- Производители должны принять крайне низкую норму прибыли.
- Клиенты должны быть готовы платить больше, чтобы ездить на электрических авто.
- Стоимость батарей должна снизиться.

Первые три вещи происходят в настоящее время, но они могут быть неустойчивыми. К счастью, стоимость батарей движется в правильном направлении.

Отметим, что ранее во время парижской конференции по изменению климата было принято решение об отказе от бензиновых или дизельных автомобилей к 2050 году.

ALUAN TУРЛІ, БІРАҚ ӨТЕ ҰҚСАС | ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ
жаңа тікелей рейсі | новый прямой рейс

Алматы → Сиань

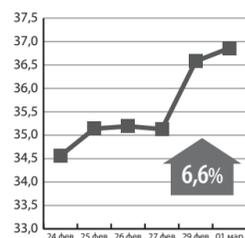
SCAT.KZ

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 03/03/16

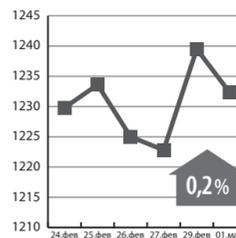
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	249.8	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	94.37	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	86.94	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.75	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	40.29						
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.63	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	346.56	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	92.45	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	117.95	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	347.22	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	22.06			
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	88.47	1 ЕВРО	EUR / KZT	376.64	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.68	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	12.2	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	13.03	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	28.27	1 ЛЯНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	3.03
100 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12.17	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5.13	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	17.43	1 СДР	XDR / KZT	478.98	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	13.94						
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	50.51	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	52.91	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	40.03	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	247.08									

BRENT (24.02 – 01.03)



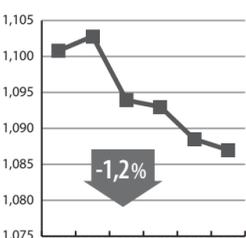
Цены на нефть растут на ожиданиях встречи России и ОПЕК. Решение о сокращении производства нефти, позволит черному золоту продолжить рост.

GOLD (24.02 – 01.03)



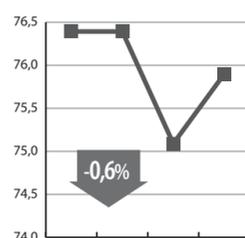
Золото стало дешевле на фоне укрепления доллара, а также после публикации статистических данных из разных стран, которые снизили интерес инвесторов к безопасному металлу.

EUR/USD (24.02 – 01.03)



Евро стал слабее к доллару после публикации слабых предварительных данных по инфляции.

USD/Rub (25.02 – 01.03)



Рубль положительно реагирует на повышение цен на сырую нефть.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Нефть дорожает на фоне ограничения добычи в США, золото ищет поддержки

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

Сырьевой индекс Bloomberg повисил впервые за четыре недели. Несмотря на падение цен на природный газ, энергетический сектор отметился ростом. Ценовая динамика на рынке золота указывает на реальные изменения в стоимости драгоценных металлов. Энергетический сектор впервые за четыре недели отметился ростом, несмотря на падение цен на природный газ до очередного 17-летнего минимума. Подъем на рынке сырой нефти был вызван сокращением добычи этого энергоносителя в США и продолжающимся обсуждением вопроса ограничения объемов производства среди ведущих производителей.

Золото колебалось после нескольких недель безумных покупок, которые изменили общее настроение на рынке. На фоне волнений игроков об экономическом спаде и о снижении процентных ставок центральными банками возникли благоприятные условия для покупок, и на рынок биржевых продуктов, обеспеченных золотом, потекли потоки инвестиций. Основной характеристикой такой торговли остается отрицательная корреляция с ценами акций и ценами на нефть, и малейшее изменение настроений в этих сегментах может привести к приостановке роста и консолидации.

Другие металлы не смогли повторить судьбу золота. Серебро торгуется в районе минимальных ценовых значений со времен рецессии 2009 года. Цены на медь колеблются в диапазоне, но игроки проявили строптивость, проигнорировав самую последнюю коррекцию на китайском фондовом рынке.

Указанные выше достижения в энергетическом секторе и в секторе выращиваемых товаров помогли сырьевому индексу Bloomberg впервые за четыре недели выйти в плюс. К настоящему моменту индекс восстановился на 5% от многолетнего минимума, установленного в январе.

Сырьевые товары дорожают благодаря сочетанию физического спроса со стороны потребителей и спроса на контракты со стороны инвесторов. Дальнейший рост цен зависит от перспектив развития мировой экономики, которые остаются под большим вопросом. Глобальный спад, естественно, не мог не затронуть Китай и США, две крупнейшие мировые экономики и главные источники спроса на основные сырьевые товары, в частности энергоресурсы и промышленные металлы.

Однако общее относительное спокойствие, которое наблюдалось в феврале, может означать, что ситуация стабилизируется и что большая часть отрицательных факторов, включая низкий спрос и избыток предложения, уже учтена в ценах активов.

Сектор выращиваемых товаров, и в частности рынок сахара, укрепился после того, как Международная организация по сахару (International Sugar Organisation) повысила оценку мирового дефицита в сезоне-2015/2016. Такое изменение главным образом связано с неблагоприятными погодными условиями, обусловленными атмосферным явлением Эль-Ниньо, которое поставило в затруднительное положение производителей из Бразилии, Индии, Таиланда и других стран.

На фоне ненастной погоды в Африке на рынке какао был зафиксирован самый продолжительный за три месяца рост, в то время как кофе также подвержен риску повышения цен в связи с потенциальным дефицитом урожая в Бразилии и Вьетнаме.

Как и в 2015-м, в начале этого года золото отметилось значительным ростом. В прошлом году поддержку металлу оказала отмена валютной привязки для швейцарского франка и внедрение Европейским центральным банком программ количественного смягчения.

Пока золото дорожало, на рынке возникли разговоры о том, что рост будет кратковременным и что совсем скоро инвестиции в металл снова потеряют свою привлекательность. Однако, на наш взгляд, текущая рыночная динамика свидетельствует о реальных изменениях в восприятии драгоценных металлов и их роли в качестве инструментов альтернативных инвестиций.

Макроэкономические факторы всем хорошо известны. Это и кардинальное изменение ожидаемой политики процентных ставок в США, и падение цен на нефть и котировок на мировых рынках – все это вызвало очередной всплеск спроса на золото. Многие инвесторы обожгли на последних этапах восходящего движения к уровню \$1920 за унцию в сентябре 2011 года, но за последние семь недель обстоятельства изменились, и это убедило инвесторов вернуться на рынок, причем как тех, кто ориентируется в торговле на технические факторы, так и тех, кто смотрит на макроэкономику.

Спрос на золото был таким высоким, что за последние семь недель вложения увеличились почти на столько же, на сколько они были сокращены в 2015 году. По итогам февраля может быть зафиксирован самый значительный месячный прирост за семь лет. В начале года инвестиционные менеджеры владели рекордной чистой короткой позицией, и последовавшее затем закрытие коротких позиций и открытие новых длинных позиций также сыграло важную роль.

За неделю, которая закончилась 16 февраля, они сформировали общую длинную позицию объемом 13,5 млн унций, что на 15% меньше октябрьского максимума и на 30% меньше максимума января 2015 года.

Золото сейчас находится в стадии восстановления, но так как оно уже достигло уровня, которого мало кто ожидал так скоро, после первого за девять лет повышения процентной ставки в США, возможно, потребуются дополнительная консолидация и тестирование уровней поддержки, прежде чем рост возобновится. Ключевая область поддержки находится в промежутке между \$1190 и \$1170 за унцию, в то время как выше недавнего максимума \$1263 за унцию трейдеры переключают внимание на вершину 2015 года – чуть выше уровня \$1300 за унцию.

Курс доллара, динамика цен на акции и цены на нефть (особенно учитывая влияние нефти на мировой фондовый рынок) – вот три фактора, которые будут влиять на стоимость золота в ближайшие недели. Трейдеры на рынке опционов отдают предпочтение опционам колл перед опционами пут, причем спред сейчас равен самому большому значению с октября 2009 года, когда золото еще двигалось по направлению к максимуму. Такой сильный напор быков быстро не исчезнет, и на этом основании мы предпочитаем покупать на спадах, вместо того чтобы пытаться отыскать кратковременную вершину.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (24.02 – 01.03)

KASE				Dow Jones			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
AO "Космос"	12,3	AO "Банк ЦентрКредит"	0	JPMorgan Chase & Co	5,15%	United Technologies Corp.	-1,62%
AO "Национальный банк Казахстана"	-2	AO "Развитие Добыча"	0	Apple Inc	3,97%	Wal-Mart Stores Inc	0,18%
AO "ТрансОйл"	4,2	AO "КЕГОС"	-2,3	Goldman Sachs Group Inc/The	3,42%	Procter & Gamble Co/The	1,17%
AO "Казакстим"	2,6	AO "Казакстимкан"	0	El du Pont de Nemours & Co	3,40%	Pfizer Inc	1,25%
--	--	--	--	Microsoft Corp	3,34%	Home Depot Inc/The	1,27%
--	--	--	--	Chevron Corp	3,22%	Coca-Cola Co/The	1,30%
--	--	--	--	Visa Inc	3,11%	Exxon Mobil Corp	1,41%
--	--	--	--	Merck & Co Inc	3,07%	McDonald's Corp	1,42%
--	--	--	--	Intel Corp	2,64%	Verizon Communications Inc	1,44%
--	--	--	--	Int. Business Machines Corp	2,55%	Boeing Co/The	1,51%

NASDAQ				FTSE 100			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
Alexion Pharmaceuticals	10,03	Walgreens Boots Alliance	1,41	London Stock Exchange Group PLC	7,17%	Ashstead Group PLC	-8,82%
Biomarin Pharmaceutical	5,7	Express Scripts	1,23	Direct Line Inc. Group PLC	5,49%	Barclays PLC	-8,11%
Regeneron Pharmaceuticals	26,19	Activision Blizzard	0,54	Largard General Group PLC	4,10%	Fresnillo PLC	-6,20%
Cintas Systems	4,43	SBA Communications	1,44	Wendy's Group PLC	4,08%	Hillimo Pharmaceuticals PLC	-3,51%
Illuminata	9,27	Insuline Surgical	8,43	Prudential PLC	3,94%	Randgold Resources Ltd	-2,47%
Scoperta Technology	1,87	Platinum International	0,78	Hargreaves Lansdown PLC	3,47%	Glencore PLC	-2,06%
Silvaco Solutions	3,95	Sirius XM	0,04	Aviva PLC	3,31%	Royal Bank of Scotland Gr. PLC	-1,56%
Western Digital	2,57	The Kraft Heinz Company	0,64	Whitbread PLC	3,11%	Amtorgazeta PLC	-0,73%
Discovery Communications	1,43	Corner	0,42	British Land Co PLC/The	3,11%	Gen PLC	-0,44%
TripAdvisor	3,5	Costco Wholesale	0,49	Old Mutual PLC	3,05%	Inau Properties PLC	-0,40%

MMBB				Nikkei 225			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
Мечел	1,58	Уралхим	0	Infocoupling Hime/Hisayuki	26	Uney Group	8
Роснефть	0,01	МНК	-0,01	Alps Electric	231	East Japan Railway	95
АРОСА	0,98	Сургутнефтегаз (руб.)	-0,04	sumco	77	Panda Films	3
Новатек	7,2	ФосАгро	-3	JFE	135	ITL DATA	50
Роснефть	0,97	Роснефть	-0,4	Mitsumi Electric	48	Tokyo Deme	4
--	--	--	--	TAKYO YUPEI	91	COMSYS	11
--	--	--	--	Isuzu Motors	8	Fukuda	1
--	--	--	--	Mitsui OskLines	16	Terumo	20
--	--	--	--	Daishiki Heavy Industries	23	TOBU RAILWAY	3
--	--	--	--	Olympus	305	Osaka Electric Railway	6

PTC				S&P 500			
рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
Роснефть	0,01	ТРК	0	Range Resources	2,01	United Technologies	-1,57
Мечел	1,22	ПНК	0	Alexion Pharmaceuticals	10,03	Peabottom Mining	-0,44
АРОСА	0,98	Сургутнефтегаз	-0,02	Regeneron Pharmaceuticals	26,19	Edison International	-1,28
Новатек	6,9	ТРК	-0,02	Lincoln National	2,36	Devon Energy	-0,46
Роснефть	0,57	Толпарев (руб.)	-0,4	Prudential Financial	4,22	Inter. Exchange Group	-6,38
Мечел	98	Polymer International	-1,5	Pioneer Natural Resources	7,57	Linear Technology	-1,18
ОКБ ЭСК	0	Роснефть	-0,65	Qineti Systems	4,43	Southeastern Energy	-0,16
ВТБ	0	МНК	-0,27	Chigour	2,42	Owens-Illinois	-0,42
АФ	4,5	Толпарев	-1,35	Regions Financial	0,46	Platoron Oil	-0,25
ЭОН Россия	0,02	Черкизово	-5	E-TRADE FINANCIAL	1,42	Fluoroma Solutions	-2,3

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ			СЫРЬЕ			FOREX		
	изм. %			изм. %			изм. %	
KASE	2,58%	Light	1,30%	Eur/Chf	0,09%			
Dow	0,00%	Latvian Gas	0,18%	Eur/JPY	0,38%			
NASDAQ	2,89%	Алюминий	0,73%	Eur/Kzt	0,06%			
Nikkei 225	4,42%	Медь	0,19%	Eur/Rub	-0,56%			
S&P500	2,39%	Никель	1%	Eur/Usd	0,0120%			
PTC	2,49%	Олово	-1%	Usd/Chf	0,06%			
Hang Seng	2,83%	Палладий	3,47%	Usd/JPY	0,37%			
MIBEX	0,35%	Платина	1,20%	Usd/Kzt	0,00%			
IBOVESPA	3,10%	Серебро	0,95%	Usd/Rub	-0,69%			
IBOVESPA	1,26	Цинк	0%					

ИНВЕСТИДЕЯ

Starbucks сохраняет бодрость

Кофейный магнат Starbucks Corporation продолжает расширять присутствие в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Кроме этого аналитики сообщают о хороших финансовых показателях и рекомендуют покупать акции компании с потенциалом роста более 26%.

Амир АКТАНОВ, аналитик «Асыл-Инвест»

– Расскажите об истории компании.
– Starbucks Corporation (SBUX) – американская компания, которая была основана в 1971 году и на сегодня является крупнейшей сетью кофеен в мире. Общее количество заведений в настоящий момент – более 23 тыс. кофеен в 68 странах, при этом общее число посетителей составляет более 72 млн человек. SBUX занимается не только реализацией кофе и кофейных напитков. Клиентам предлагает 87 тыс. различных вариаций кофе, чая, прохладительных

и энергетических напитков. Также осуществляется продажа франшизы. С 2012 года компания занималась чайным бизнесом, выкупив сеть Teavana и увеличивая число заведений в Северной Америке. В США и Канаде население только начинает активно проявлять интерес к чаю, доля которого в выручке выросла до 9%.

– Планирует ли компания расширять сеть?

– Starbucks активно расширяет свою сеть, в частности на международном рынке. Имеются большие перспективы роста на развивающихся рынках, в частности в Китае ежегодно наблюдается рост количества кофеен Starbucks. В 2016 году компания планирует открыть 1800 кофеен, половина из которых будет запущена в регионе China/Asia Pacific. Кроме того, следует отметить, что доходы, полученные в регионе China/Asia Pacific, с 2011 года выросли более чем в 4 раза, с \$552 млн до \$2396 млн (CAGR 44%). При этом доля China/Asia Pacific в общем объеме доходов с 2011 года увеличилась с 17 до 24%.

– Какова доходность компании?

– Доходы и чистая прибыль компании в последние пять лет растут высокими темпами – в среднем на уровне 10 и 16% соответственно. Ежегодно компания обновляет исторические максимумы по объему чистой прибыли и доходов. Значение валовой маржи находится на высоком уровне и составляет 59%. Более низкие показатели операционной и чистой рентабельности в целом обусловлены ростом расходов на расширение сети и маркетинг новой продукции. За последние пять кварталов доходы Starbucks превосходили прогнозы аналитиков четыре раза. Ключевой статьёй расходов Starbucks является закупка кофейных зерен. Падение фьючерсов на кофе и девальвация бразильского реала позитивно сказываются на объеме расходов компании, что в свою очередь приводит к росту чистой прибыли SBUX. Так, значение фьючерсного контракта на кофе сорта Arabica с начала 2015 года снизилось на 35%, до \$134. Кроме того, начиная с 2015 года бразильский реал девальвировал к доллару США уже на 50%.

Размер долга и денежные средства компании равны и составляют примерно \$2,3 млрд. Большой объем наличности позволяет проводить инициативу по возврату денег акционерам. В частности, за последние несколько лет на выкуп акций было потрачено примерно \$1,5 млрд, а с 2010 года компания начала выплачивать дивиденды.

– Каковы рекомендации для инвесторов?

– В фискальном 2016 году Starbucks планирует увеличить доход до \$21,46 млрд, что на 12% больше, чем в 2015-м. Кроме того, компания планирует получить чистую прибыль в расчете на одну акцию в диапазоне \$1,84–1,86 против \$1,82 в прошлом году. Касательно новых кофеен – их общее число должно увеличиться в следующем году на 1800 единиц. С учетом всех вышеуказанных факторов мы считаем, что компания продолжит демонстрировать отличные финансовые результаты, и рекомендуем покупать акции SBUX, потенциал роста которых превышает 26%. Целевая цена – \$71.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Сергей КОЗЛОВСКИЙ, руководитель аналитического отдела Grand Capital

Последние события на финансовых рынках подтверждают опасения инвесторов относительно неопределенности перспектив и рычагов силы в ближайшие месяцы. С одной стороны, товарный рынок корректируется: котировки нефти демонстрируют положительную динамику с 20-х чисел января и в настоящий момент марка Brent подошла к важному техническому уровню \$36,8 за баррель, преодоление которого откроет путь к \$40. На этом фоне ожидаемо должна наступить коррекция доллара США, которая, однако, нет, что в свою очередь говорит о нежелании рынка рисковать (традиционно в период неопределенности, как и кризиса, рынок отдает предпочтение резервным активам: доллару США, японской иене, швейцарскому франку, золоту). Стоит отметить, что недавнего времени подливало масла в огонь неопределенности поведение китайских финансовых властей. Однако заявления, сделанные на прошлой неделе представителями Китая и других крупных экономик, снизили угрозу девальвации валют, которая могла бы усилить турбулентность на мировом рынке. Правительству Китая, в частности, дало четкий сигнал о том, что оно не будет проводить масштабную девальвацию китайского юаня, в то время как вторая по величине экономика мира борется с замедлением роста и реформирует свою политику. Это означает снижение вероятности продолжения «валютных войн».

Доллар

Американская валюта продолжает укрепляться по всем фронтам, кроме иены и швейцарского франка. Пара доллар США/японская иена тестирует сопротивление 113,20, и пока склонность к снижению сохраняется. Представляются целесообразными короткие позиции ниже 113,20 с целевыми уровнями 111,30–111,00. В свою очередь, при росте риск-аппетита пара начелится на 114,50, однако покупки будут более очевидны только после закрытия выше 113,20.

Евро

Единая европейская валюта по-прежнему не имеет реальных стимулов к росту. Основная пара валютного рынка – евро/доллар США – в последнее время находится под давлением из-за усиления ожиданий того, что ФРС скоро может повысить процентные ставки. Другой причиной давления на пару является то, что заемные валюты, к которым относится и евро, склонны к снижению при улучшении отношения инвесторов к риску. Вместе с тем потенциал снижения пары евро/доллар США ограничен сильной технической поддержкой в районе 1,0863. Если эта поддержка устоит, пара может восстановиться до 1,0983 – верхней границы локального технического канала.

Фунт

Фунт традиционно вслед за евро испытывает давление. Однако в настоящий момент ситуация по нему обременяется слухами о выходе Великобритании из ЕС. Многочисленные спекуляции на тему этого выхода и его последствий добавляют негатива, соответствием текущий медвежий настрой фунта остается основной идеей на рынке.

Рубль

Период налоговых выплат (в конце февраля – НДС и НДСП), а также коррекция на рынке нефти поддерживают российский рубль. Сохранение текущей ситуации, то есть рост нефти еще на 2–3%, позволит паре доллар/рубль достичь психологического уровня 70,00. Однако отметим, что в целом в российской экономике сохраняются проблемы, связанные с продолжением структурного экономического кризиса, поэтому любой негативный сигнал вызовет стремительные продажи.

Японская иена

Отдельно стоит рассмотреть текущую ситуацию по японской иене. Валюта Страны восходящего солнца укрепилась против других основных валют в ходе азиатской сессии во вторник, причем ей удалось достичь нового максимума за три года против евро. Инвесторы предпочитают вкладывать деньги в иену после публикации разочаровывающих макроэкономических данных еврозоны и США. Склонность инвесторов к риску остается низкой. Снижение инфляции в еврозоне, о котором стало известно накануне, усилило ожидания того, что Европейский центральный банк примет новые меры по смягчению денежно-кредитной политики позднее в марте. В свою очередь, повзрослевший импульс для доллара уменьшился ввиду снижения бизнес-барометра Чикаго, также известность к снижению менеджеров по снабжению (PMI) Чикаго. Рынок, вероятно, будет занимать выжидающую позицию, чтобы понять, какие шаги в действительности предпримут члены «Большой двадцатки». В частности, их будут интересовать возможные изменения налогового-бюджетной политики, на которые может пойти Китай на Всекитайском собрании народных представителей. Кроме того, инвесторы хотят посмотреть, смягчит ли свою политику Европейский центральный банк. Японская иена также укрепилась против австралийского доллара: пара австралийский доллар/японская иена упала до 79,81 с 80,46 после выхода разочаровывающих макроэкономических данных. Дефицит текущего счета платежного баланса Австралии оказался большим, чем ожидалось, а индексы менеджеров по снабжению (PMI) для производственной сферы Китая подали негативные сигналы. Тем не менее австралийский доллар сумел уменьшить свои потери после решения по ключевой ставке Резервного банка Австралии и вырос до 80,44 японской иены.

Раимбек БАТАЛОВ

Председатель совета Форума предпринимателей Казахстана

В настоящее время Раимбеку Баталову, по данным портала Radiotochka.kz, принадлежит доля в 72,73% АО Raimbek Group, он является крупным участником нескольких ТОО (Raimbek Grain, Kazinter Systems Solutions, «Раимбек Алко», City Fair Trade, Food Trade House).

Раимбек Баталов активно участвует в работе казахстанских общественных организаций и межгосударственных структур. Он является председателем совета Форума предпринимателей

Казахстана, членом Общественной палаты при мажилисе РК, возглавляет Казахстанскую национальную часть Делового совета ШОС, является советником премьер-министра РК.

Входит в Совет по предпринимательству при президенте РК, является членом президиума НПП, где возглавляет комитет по развитию МСБ, работает независимым экспертом Консультативного комитета по вопросам предпринимательства Евразийской экономической комиссии.

Raimbek Group и ее руководитель известны инициативами в социальной сфере. Раимбек Баталов занимает должность председателя попечительского совета профессиональной велокоманды Astana Proteam, является главой попечительского совета фонда развития Алматинского зоопарка и входит в состав «Клуба друзей» Алматинского симфонического оркестра.

С 2015 года - вице-президент Федерации велоспорта РК.

Раимбек Баталов: «Мы не выживем как бизнес и не станем процветающим государством, если не будем более эффективными»

Имя одного из самых влиятельных казахстанских бизнесменов Раимбека Баталова держится на слуху не один десяток лет и едва ли будет преувеличением сказать, что образ успешного предпринимателя ассоциируется именно с этим человеком. В начале 90-х бизнесмен стоял у истоков создания одного из первых в Казахстане холдингов в сфере производства, сбыта и дистрибуции товаров народного потребления Raimbek Group. Сегодня его имя фигурирует в списке имен самых влиятельных казахстанцев. О воле чиновников на местах и почему определенные программы не получают должного эффекта, Раимбек Баталов рассказал в разговоре с «КЪ».

Анна ШАТЕРНИКОВА

– Раимбек Анварович, как действующий предприниматель, ощутивший все трудности, с которыми казахстанская экономика столкнулась в последние годы, могли бы вы сказать, помогла девальвация казахстанскому бизнесу?

– Девальвация помогла в первую очередь сырьевым компаниям, и это очевидно. Что касается остального бизнеса... С одной стороны, мы в любом случае привязаны к рублю, у нас открытый рынок. Мы несколько месяцев пробыли в дисбалансе рубля и тенге по отношению к доллару и за это время потеряли в доле рынка столько, сколько не теряли за пять лет. А потерять полку и вернуться на нее – это очень дорого и сложно, порой невозможно. Сейчас мы уже в ВТО, нашим производителям приходится конкурировать с крупными международными и российскими компаниями, у которых другие масштабы работы и другие возможности. Впрочем, в основе девальвации лежит целый комплекс проблем, в том числе зависимость казахстанской экономики от импорта. О чем говорить, если мы до сих пор производим соки из импортируемого концентрата, хотя, надеюсь, в этом году получим сырье собственного производства.

– Будучи человеком, хорошо информированным о состоянии казахстанской экономики, могли бы вы рассказать о том, как ощущают себя в нынешний период казахстанские компании, как они оценивают бизнес-климат и на что возлагают надежды?

– Надежды мы возлагаем на себя и на взаимодействие с государством, ведь во всем мире бизнес, экономика, политика всегда идут вместе. Создание эффективных условий для развития экономики и бизнеса – одна из приоритетных задач правительства и экономического блока. Тем не менее каждый отвечает за то, что он делает, и в первую очередь надеется на себя.

Состояние казахстанского бизнеса, конечно, сложное. В период дисбаланса с российским рублем мы потеряли доходы, и сегодня все не так просто, пока есть волатильность курса и нет ликвидности тенге. Но это жизнь. Наша компания, например, проходит уже через второй или третий кризис, и всякий раз мы разрабатываем стратегию и планы, мы их корректируем исходя из сегодняшней ситуации. Корректировка происходит ежеквартально. Мы оцениваем ситуацию, если возникает необходимость, вносим изменения. Казахские компании не просто выживают, они должны развиваться, несмотря на все негативные факторы. Я настроен позитивно, и считаю, что мы пройдем сложный период. Другой вопрос, что для государства и бизнеса важно пройти его с минимальными потерями.

– Могли бы вы предложить свой рецепт для казахстанской экономики? Как, на ваш взгляд, нашей стране следует выходить из кризиса, если цены на нефть еще долго будут оставаться низкими?

– Кризис – состоявшаяся реальность, и это надо принимать как факт. Я не хочу петь дифирамбы, но, по сути, все шаги и действия, которые необходимо предпринять для выхода из кризиса, указаны в утвержденной Президентом программе «100 конкретных шагов». Там описаны комплексные меры, которые следует предпринять и действительно конкретные инстру-



Раимбек Баталов: «Кормушка мелких чиновников – это проблема»

менты, которые необходимо взять на вооружение. Главное, чтобы, как часто бывает, хорошие идеи не замылились и не получились как в известном высказывании: «Хотели как лучше, а получилось как всегда».

В этой ситуации исполнители являются ключевым звеном. Одной политической воли главы государства недостаточно, нужна воля руководителей на местах, только в этом случае мы сможем добиться успеха. Конечно, из-за снижения цен на нефть мы все потеряли в доходах, но, с другой стороны, дешевая нефть – это холодный душ, который нужен нам всем, чтобы выйти из неэффективной ситуации. Мы не выживем как бизнес и не станем процветающим государством, если не будем более эффективными.

– Почему же, на ваш взгляд, за 25 лет в республике так и не удалось построить эффективную диверсифицированную экономику, хотя было разработано и анонсировано множество государственных программ?

– Одна из причин того, что нам до сих пор не удалось построить диверсифицированную экономику, связана с высокими ценами на сырье. Благодаря цене на нефть в \$100 за баррель удавалось пополнить бюджет, закрыть все социальные вопросы, просто-напросто не было мотивации что-то менять.

В поддержку госпрограмм хотелось бы сказать, что за последние годы их качество несравнимо выросло, в том числе благодаря привлечению к разработке зарубежных консультантов. Мы видим, что программы стали более качественными, но вопрос их реализации по-прежнему остается болевой точкой. Кроме того, делать диверсифицированную экономику тоже надо учиться, точно так же, как создавать устойчивую компанию. Нашей компании на следующий год исполнится 25 лет, и за это время мы прошли и сложные периоды, и периоды роста. Я до сих пор учусь создавать эффективную компанию, и на то, чтобы научиться строить диверсифицированную экономику, тоже нужно время.

Второй важный момент – необходимо оценить, востребованы ли эти программы, на что они направлены, какова их основная цель? Если мы говорим о приоритетных отраслях, будь то сельское хозяйство или другое направление, разработка программы должна сочетаться с фундаментальным отраслевым анализом, с показателями, по которым эту отрасль оценивает в первую очередь бизнес. Должно быть четкое понимание, условно говоря, гумусного слоя, неважно, идет ли речь о сельском хозяйстве или другой отрасли: кого и как поддерживать, как идет работа на уровне города или даже района. Третий момент, на мой взгляд, заключается в отсутствии ответственности за провал в реализации программ. Надо не просто запустить программу, но отследить, была она реализована или нет, и по чьей конкретной вине сорвано выполнение. И здесь опять же многое зависит от исполнения на местах. Основная про-

блема заключается в недостаточном понимании программ на местном уровне, а также в дефиците понимания эффективности предложенных инструментов на республиканском уровне, иными словами, «наверху» не всегда понимают, применимы и работоспособны ли предлагаемые схемы и инструменты на местах.

– На ваш взгляд, не в этом ли заключается одна из причин того, что на протяжении многих лет в аграрной отрасли Казахстана не удается реализовать инициативу по созданию крупных фермерских хозяйств, хотя неоднократно говорилось о том, что такие структуры эффективны для развития аграрного сектора?

– У нас есть образцовые хозяйства, во главе которых стоят настоящие лидеры, и названия этих хозяйств на слуху, но это образцовые примеры. На мой взгляд, суть проблемы в том, что в результате кампании по приватизации после расформирования колхозов и совхозов появилось множество мелких фермеров и владельцев земель. Можно рассуждать, было ли это правильно, но основная ошибка сделана на первом этапе. А дальше действительно мы вернулись к тому, что страдает реализация хороших программ на местах.

Мы в правительстве пытались методологически синхронизировать этот вопрос, предложить инструменты поддержки, но это серьезная и глубокая работа, которая должна делаться с взаимным пониманием процессов и действий. Если мы говорим о сельхозтоваропроизводителях, то основная задача в этой области должна быть направлена на снижение капитальных затрат. В Казахстане самые дорогие сады, самые дорогие молочко-товарные фермы, но может ли быть по-другому, если мы возьмем импортные саженцы, импортных коров, импортное оборудование? Надо было в первую очередь развивать отраслевую инфраструктуру, которая позволит крестьянину не тратить \$10 тыс. на корову. На эти деньги крестьянин должен иметь собственный капитал, без которого ни один банк не даст деньги, должен иметь залоговое имущество. Речь о том, есть ли залого у крестьян, работают ли инструменты по субсидиям?

Кроме того, можно сколько угодно рассуждать об эффективности государственных программ в сельском хозяйстве, но если фермеры в Алматинской области до сих пор используют пестициды и гербициды, ведут полив дедовскими методами, арычным способом (а это вопрос не только экономики, но и экологии), все разговоры о реформах не имеют смысла.

– Производственному, перерабатывающему и аграрному секторам сегодня приходится нелегко. А насколько тяжело переживает сложившуюся экономическую ситуацию сектор ритейла, как приходится меняться игрокам, какие форматы будут востребованы в ближайшей и в более отдаленной перспективе, не случится ли мас-

сового возвращения покупателей на баракхолки? Как вы оцениваете шансы новых компаний, недавно вышедших на наш рынок?

– Власти Алматы ведут работу по преобразованию рынков в цивилизованные торговые центры, но успех этого начинания зависит не только от акима и его политики, но от комплекса мер, включая схемы растаможивания. Весь мир прошел через программу по расширению конкуренции в цивилизованной торговле, пройдем это и мы, но сейчас, когда доходы населения упали, а цены будут расти, потому что доминирующая часть нашей полки – это импорт или продукция из импортного сырья, процесс перехода к цивилизованному ритейлу может не получить той динамики, которой хотелось бы. Потребитель считает каждую копейку и пойдет туда, где дешевле. Чтобы убедиться в этом, достаточно побывать на рынке «Алтын Орда», на этой своеобразной нецивилизованной бирже, где в выходные дни яблоку негде упасть.

Тем не менее процесс развития сетей и конкуренции в них очень важен, он двигает бизнес вперед. Другой вопрос, что в ритейле все нужно держать под контролем, в том числе на законодательном уровне. В противном случае можно столкнуться с ситуацией, в которой в свое время оказались страны Восточной Европы: когда крупные сети выходили на рынки этих государств и национальных поставщиков на полках отесняли мировые гиганты. Этот момент следует четко регулировать.

В ближайшие 3-5 лет в казахстанском ритейле будущее за форматом дискаунтеров, работать в котором, к слову, очень тяжело: нужно выдерживать минимальные издержки и сохранять качество и эффективность. С одной стороны, для этого требуются грамотные управленцы,

отложенная логистическая цепочка, с другой – существует множество факторов, которые приводят к удорожанию бизнеса. В более отдаленной перспективе будут развиваться и гипермаркеты, магазины у дома и супермаркеты. В сегменте non-фуд ожидается выход таких гигантов, как OBI, «Леруа Марлен», и я этому рад.

– Сегодня, когда казахстанский бюджет лишился значительной части доходов, на реализацию каких инициатив, по вашему мнению, следовало бы сделать акцент государству?

– Понятно, что доходы сильно упали, и государство серьезно сокращает программы. Но качество бюджетных программ должно вырасти в разы. Важно, чтобы под сокращение не попали программы, связанные с развитием бизнеса, инфраструктуры, фокусирующиеся на тех направлениях, у казахстанских компаний есть хороший потенциал. Нельзя сокращать программы, связанные со строительством дорог, современных оросительных систем, программы, нацеленные на укрепление здоровья нации. Сейчас нередко приходится слышать о проблемах с обеспечением школьников бесплатными завтраками. Между тем во многих странах мира работают программы «Школьное молоко». Такие инициативы, с одной стороны – инвестиции в будущее нации, а с другой – они поддерживают переработчиков.

В Китае, например, запустили такую программу, осознав ее пользу для здоровья, несмотря на то, что потребление молока на принципе нехарактерно для этой страны. В результате сегодня Китай является крупнейшим импортером сухого молока, готового молока, там гигантскими масштабами растут молочко-товарные фермы, есть компании, у

которых в разных хозяйствах содержится по 50-60 тыс. дойных коров, это крупные холдинги с участием западного капитала.

Мы, казахстанский бизнес, работаем над повышением производительности и эффективности. С этой точки зрения работа государства заключается в том же самом, это те же процессы повышения производительности и эффективности, и они требуют серьезной работы.

Важный момент связан с налоговой нагрузкой. В кризис налоговую нагрузку никто не увеличивает, но не надо путать регулирование налоговой нагрузки с обелением бизнеса, с выводом его из тени. Государство работает в этом направлении, пусть не всегда в тех формах, в которых хотелось бы, по привычке используя административные ресурсы, что не нравится бизнесу. Это процесс болезненный, но необходимый, если мы хотим быть цивилизованной страной.

Правительство, форум предпринимателей активно занимаются сокращением административных барьеров, но мы опять же видим, какое нежелание меняться приходится преодолевать на местах на уровне начальников управлений. Не обходится без перегибов, но когда говорят о выводе бизнеса из тени, это одно, а когда, что называется, «кошмаря» бизнес, в том числе малый и средний, это вызывает раздражение и недовольство предпринимателей, у которых отпадает всякое желание заниматься импортом и мелким производством. Выход в том, чтобы находить баланс интересов и цивилизованные форматы работы. Конечно, есть и лжепредприниматели, и лжепредприятия, но нельзя всех стричь под одну гребенку, нельзя, чтобы вместе с ними страдали бизнесмены, вся вина которых заключается в том, что они своевременно не сдали налоговую отчетность.

– Какое место в преодолении кризисных явлений вы отвели бы механизму государственно-частного партнерства?

– Механизм государственно-частного партнерства очень эффективен не только в производственной, но и в социальной сфере, и история нашей компании содержит немало тому примеров. Применительно к сельскому хозяйству можно рассматривать ГЧП как механизм для развития кооперации, без которого аграрная отрасль не поднимется, но это очень трудно, в том числе с точки зрения менталитета. Фермеры должны понимать, для чего нужна кооперация, какие преимущества они получат и какие риски несут; пока они не убедятся, что есть положительные примеры, они не пойдут туда, поэтому в вопросах развития ГЧП в области кооперации нужно показать пилотные проекты, работать на результат. Президент не раз говорил о необходимости развития ГЧП, создана соответствующая законодательная база, разработаны положения, но опять-таки на местах приходится преодолевать сопротивление. Даже тогда, когда хотим вложить деньги в развитие спорта или социальных объектов. Мы посагаем на кормушку мелких чиновников, и это проблема. Конечно, процесс идет своим чередом, как говорится, собака лает, а караван идет, но с трудностями такого характера бизнес сталкивается серьезно.

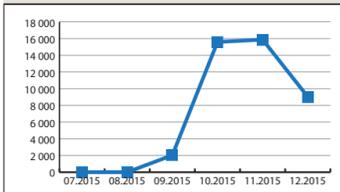
подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц
АО Казпочта-1499

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

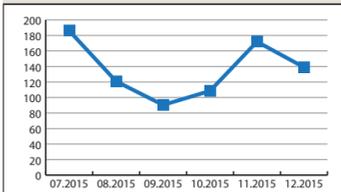
ПОДПИСКА 2016

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Производство карда- и гребенчатого хлопка, тонн



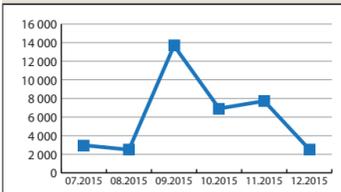
Импорт х/б ткани для розничной торговли; нитки швейные хлопчатобумажные, тонн



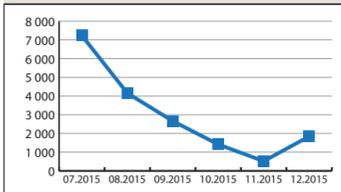
Импорт ткани из шерсти или из грубого волоса животных, конского волоса, тыс. кв. м



Импорт хлопчатобумажной ткани, тыс. кв. м



Импорт верхней одежды, тыс. штук



Авиабилеты растут онлайн



Работодатели «присталились» оценивать сотрудников посредством их аккаунтов в соцсетях

Спрос

На рынке авиабилетов наблюдается «переток» прибыли с традиционных точек офлайн-продаж в онлайн – по причине удорожания услуг авиакасс и роста пользователей платежных карт. В 2016 году эксперты рынка прогнозируют рост доли рынка у онлайн-сервисов по продаже авиабилетов за счет такого явления.

Гульжанат ИХИЕВА

Как отмечают представители казахстанского сервиса онлайн-продаж авиа – и железнодорожных билетов Avia.kz, рост доверия к системам онлайн-платежей и девальвация сыграли свою роль в пользу интернет-продаж. Если раньше стоимость сервисного обслуживания традиционных авиакасс составляла около 5 тыс. тенге, то после девальвации сумма переплаты составила в среднем от 7 тыс. тенге за 1 билет. Это одна из причин, по которой покупатели устремились в онлайн, где нет сервисных сборов. К тому же после девальвации маржа

агентского рынка стала минимальной, что усложнило положение традиционных агентств, которые могли бы выйти на рынок.

Что касается объема рынка онлайн-бронирования, точных и прозрачных цифр нет, тем не менее в прошлом году, согласно данным глобальной дистрибьюторской системы Amadeus, из всего объема продаж авиабилетов в Казахстане только около 1% приходился на онлайн-сервисы. Сейчас, по словам директора по развитию Avia.kz Алексея Ли, рынок авиабилетов в онлайн занимает приблизительно 10% от общего объема и в перспективе может вырасти до 25%-30%.

По его словам, показателем роста доверия к онлайн-покупкам является также тот факт, что рост оплаты авиабилетов по банковским картам в 2016 году показывает 70% от общего объема онлайн. Тогда как в прошлом году этот показатель составлял около 30%. Кроме того, страх казахстанцев делать дорогие покупки со своих мобильных телефонов тоже проходит – сейчас 30% покупателей Avia.kz приобретают билеты через смартфон.

«К примеру, первые месяцы существования проекта мы продавали по 200-300 билетов в месяц, что равнялось продажам одной уличной авиакассы. Сейчас мы продаем

более 20 тыс. авиабилетов в месяц, которые полностью продаются в режиме онлайн. Это говорит о том, что люди перестали бояться тратить в интернете большие суммы. К примеру, в январе была совершена покупка авиабилетов на 1,5 млн тенге на двоих», – сказал г-н Ли.

О том, что рынок созрел для серьезных IT-проектов, в том числе и по онлайн-бронированию, заявлял в прошлом году глава Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса Константин Горюжанин, когда прогнозировал прибытие в Казахстан российской компании One Two Trip и украинской Tickets.ua, которые в десятки раз крупнее местных компаний, так как уже 3-5 лет работают на больших рынках. Эксперт также не отрицал того, что иностранные игроки в силу своего опыта могут вытеснить из рынка местных.

Однако, как отмечают в Avia.kz, давления со стороны зашедших на рынок новых игроков пока не ощущается. Российским и украинским компаниям предстоит «сечь» большие деньги, чтобы добиться хоть какой-то доли местного рынка, считает Алексей Ли.

Напомним, что основными крупными игроками на казахстанском рынке онлайн-бронирования авиабилетов на сегодня являются Chocotravel, Avia.kz и Flight.kz.

Рынок фастфуда на тропе конкуренции

Развитие

Эксперты прогнозируют, что казахстанский рынок фаст-фуда, даже с учетом сложной экономической ситуации, будет расти на 10–12% в год. В настоящее время его ежегодный оборот оценивается в \$240–260 млрд.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Индустрия быстрого питания в Казахстане по сравнению с рынками развитых стран находится на начальном этапе своего развития, и у нее однозначно есть резервы для роста. Эстеты и скептически настроенные граждане могут хмуриться при одном упоминании о гамбургерах с картошкой фри, но факт остается фактом: позволить себе поход в ресторан, даже не самого премиального уровня, сегодня может себе не каждый. Вместе с тем за годы финансового благополучия у казахстанцев появилась традиция семейных выходов в заведения общественного питания. Посещение ресторанов вошло в привычку и перестало быть событием, о котором можно вспоминать на протяжении нескольких недель. Кризис, по мнению многих потребителей, не является поводом полностью отказываться себе в радостях. К тому же современный темп жизни зачастую оставляет не так уж много свободного времени, и в ситуации, когда хотелось бы сочетать экономию средств с экономией времени, заведения демократичной качественной и вкусной едой по доступным ценам могут стать оптимальным выбором.

Участники рынка отмечают, что такая точка зрения уже получает довольно широкое распространение, особенно среди достаточно молодой аудитории. Региональный директор компании Burger King по Астане и Алматы Андрей Капустин отмечает, что в Алматы, например, по разным оценкам, 20% жителей в возрасте от 18 до 35 лет (а это основная целевая аудитория заведений быстрого питания) посещает фастфуд хотя бы раз в неделю, а более 25% представителей этой же возрастной аудитории – несколько раз в неделю. И поскольку рынок растет, есть основания быть уверенными, что у заведений такого формата всегда будет свой потребитель.

Цена вопроса – ингредиенты и упаковка

В результате девальвации игрокам отечественной индустрии фастфуда пришлось поднять цены, даже тем, кто работает с казахстанскими поставщиками, как, например, самая большая казахстанская сеть в данном сегменте Girro (более 30 точек компании представлены в Алматы, Шымкенте, Караганде, Таразе и Петропавловске). По словам коммерческого директора Мухтара Калиева, выросла в цене бумажная упаковка, которую чаще всего приходится импортировать, а также напитки, закулаемые у других компаний.

«На волне сложной экономической ситуации мы были вынуждены повышать цены, поскольку мы импортируем практически все ингредиенты для приготовления наших блюд, и это не может не отражаться на конечной стоимости продукта. Но наша компания постаралась сделать рост цен по возможности менее болезненным. В течение прошлого года мы увеличили цены лишь на 5–10%, чтобы сохранить лояльность клиентов. Покупательская способность уменьшилась, это заметно, но начиная с III квартала намечается

некоторый рост. Мы связываем это с запуском новых предложений по доступным ценам, в пределах 300–500 тенге, а также с работой с поставщиками. Мы также расширили ассортимент кофе и мороженого, запустили специальное детское меню, открыли детские площадки в своих заведениях, начали практиковать проведение в наших ресторанах детских дней рождения, и это привлекло определенную часть клиентов», – прокомментировал Андрей Капустин.

В плане работы с поставщиками мультинациональным компаниям действительно приходится нелегко. Все поставщики должны иметь сертификат безопасности, соответствующий международным стандартам. Процесс утверждения нового поставщика длительный и трудоемкий, особенно с учетом того, что казахстанский рынок фастфуда и ресторанной индустрии пока молод. На то, чтобы заключить договор на поставку продуктов, уходит до двух лет. При этом одного мнения специалистов компании о том, что продукт соответствует необходимым требованиям, недостаточно, инспекцию проводят зарубежные эксперты. Тот же Burger King в Казахстане получает картофель из Польши и Голландии, из России поставляют говяжьи и куриные котлеты, булочки, кетчупы, салат «Айсберг» также голландского происхождения. Компания взяла на заметку нескольких казахстанских поставщиков хлебобулочных и мясных изделий, сейчас они готовят необходимую документацию и, возможно, в этом году пройдут международный аудит.

Всем сестрам по серьгам

Наряду с новыми ресурсами, позволяющими удерживать демократичную ценовую политику, завоевывать новую целевую аудиторию, заведения быстрого питания осваивают новые для Казахстана форматы работы. Казахстанцы сегодня стали более требовательны к сервису. «В прошлом году мы открыли несколько ресторанов в формате «Автоэкспресс», чтобы заведения компании были доступны не только людям, которые пришли в ресторан, но и тем, кто хотел бы купить бургер по пути домой или на работу, не выходя из автомобиля. В прошлом году «Автоэкспресс» обслужили более 50 тыс. автомобилей. Такие заведения оказались особенно популярными в северных регионах, и это понятно: в сильные морозы людям не хочется лишиться раз выходить из машины», – говорит Андрей Капустин. В силу климатических факторов та же сеть Girro в северных регионах делает упор на стационарные заведения, в которых в холодный зимний день можно расположиться за столиком, тогда как на юге преобладают точки стрит-фуда. Практически все игроки индустрии быстрого питания открывают свои точки на фудкортах в торгово-развлекательных центрах, куда люди любят приходить семьями, особенно в выходные и праздники, и поток посетителей традиционно велик.

Услуга доставки на дом постепенно набирает популярность среди определенного сегмента казахстанцев, в связи с чем игроки индустрии быстрого питания осваивают сегмент доставки. Преимуществом такого способа в том, что заказы можно оформить по стационарным и мобильным телефонам, через интернет и мобильные приложения, и если ресторан работает в режиме 24 часа в сутки и семь дней в неделю, а многие сети быстрого питания придерживаются именно такого режима работы, заказ можно оформить практически

в любое время, если нет времени или желания готовить самим. «В прошлом году мы заключили партнерское соглашение со службой доставки «Консерж», с которой мы начали активно работать на западе страны, в Актау, Актобе, Атырау. Сегодня к списку городов добавилась Алматы. В данный момент мы прорабатываем схему взаимодействия с этой службой доставки в Астане и хотим расширить сферу охвата в Алматы», – сообщил Андрей Капустин. Минимальная сумма заказа с доставкой составляет 3000 тенге, средний чек оценивается в 3600 тенге. Girro ориентирован на более бюджетный сегмент и более низкий чек, и благодаря объему продаж стал одним из лидеров по масштабам доставки в сегменте фастфуда.

В Казахстане набирает популярность тренд на здоровый образ жизни, что не может не сказываться на меню заведений быстрого питания. Игроки учитывают тот факт, что среди любителей фастфуда наиболее популярны продукты из курицы и говядины, а также, ориентируясь на влияние моды на здоровое питание, включают в меню больше овощных салатов. Наряду с традиционными гамбургерами и чизбургерами, для приготовления которых используют знакомые всем булочки, появляются продукты, представляющие собой начинку из курицы или говядины и овощей, завернутых в менее калорийную тонкую лепешку. Некоторые поставщики используют конкурентные преимущества, отмечают, что фирменная технология позволяет готовить на открытом огне без использования масла, другие отмечают, что в производстве используются свежие охлажденные (не замороженные) ингредиенты и полностью исключается применение трансжиров, усилителей вкуса и прочих небезопасных для здоровья потребителя ингредиентов. Словом, без заботы о том, чтобы «быстрая еда» была не только вкусной, но и по возможности полезной, сегодня на рынке не удержаться.

В ожидании перемен

Совсем скоро станет реальностью событие, которого так долго ждали казахстанские любители фастфуда и с расчетом на которое развивали бизнес игроки индустрии быстрого питания. 8 марта свой первый ресторан в Казахстане открыл американская сеть McDonald's, в ближайшее время в республике появятся еще 14 ресторанов данной сети. По мнению компаний, уже присутствующих на местном рынке, говорить о том, как повлияет на их долю рынка выход знаменитого бренда, пока сложно, делать выводы можно будет по итогам 2016 года. Впрочем, из-за большого количества несетевых ресторанов масштабы присутствия отдельных игроков непростое оценить и сегодня. «Исторически McDonald's, начиная с 50-х годов, является нашим самым крупным конкурентом. Обе компании смогли успешно стандартизировать операции, что позволило им расширить сеть по всему миру. Мы приветствуем конкуренцию как катализатор дальнейшего развития сервиса и внедрения инноваций в сегмент фастфуда, у потребителей появится больше выбора», – отмечает президент и председатель совета директоров Burger King в Казахстане Ануар Утемураев.

Согласно данным, озвученным владельцем франшизы McDonald's в Казахстане Кайратом Боранбаевым, инвестиции в первый ресторан в столице оцениваются в \$3,5 млн, первый ресторан в Алматы откроется в мае. Казахстан станет 121-й страной присутствия американской компании.

Марсио Дивиане: «Toyota Fortuner стал для нас бесценным опытом»

Управление

Автомобили Toyota в Казахстане давно называют народными. Пожалуй, в каждой семье хоть однажды, да была машина этой марки. Недавно компания «Тойота Мотор Казахстан» призналась, что эта любовь взаимна и пообещала, что 2016 год будет хорошим не только для компании, но и для клиентов. О планах, казахстанском рынке и маркетинговых стратегиях «КЪ» решил пообщаться подробнее с генеральным менеджером департамента маркетинга «Тойота Мотор Казахстан» Марсио Дивиане.

Елена ШТРИТЕР

– С чем, на ваш взгляд, связана такая популярность марки Toyota в Казахстане?

– Я заметил, что нигде в мире так не любят Toyota и Lexus, как в Казахстане. Наверняка в каждой семье была хотя бы одна машина Toyota. Я думаю, прежде всего, это связано с высоким стандартом производства автомобилей этих марок и их качеством. В Казахстане достаточно суровый климат – очень жаркое лето и весьма холодная зима. А наши автомобили отлично приспособлены к таким условиям. Кроме того, я вижу довольно много машин с правым рулем. Думаю, что это говорит о том, что многие люди действительно хотели именно автомобиль Toyota и готовы были привезти его даже из Японии.

Знаете, когда в 2013 году президент Toyota Motor Corporation господин Акио Тойода приехал в Казахстан, то заметил, что у него такое чувство, будто находится в музее Toyota, потому что здесь можно увидеть абсолютно любую модель.

– А Toyota не планирует какие-либо льготные программы для владельцев, так скажем, возрастных автомобилей?

– Да, мы сейчас работаем над программой trade-in, которая, так же как и в Западной Европе, называется Toyota Plus. И уже на следующий год она должна появиться и у казахстанских ритейлеров.

Что же касается возраста автомобилей, то здесь все зависит от состояния автомобиля. Если он в хорошем состоянии и его, соответственно, можно продать, то, я думаю, это возможно. Мы серьезно относимся к качеству наших автомобилей, поэтому при должном уходе они могут прослужить очень долго.

– Марсио, а можно уже сделать какие-то выводы о Toyota Fortuner казахстанского производства? Насколько он успешен?

– С точки зрения продаж у нас были очень амбициозные цели. Но из-за ситуации на рынке мы их, к сожалению, не достигли. Кроме того, возможно, цена для казахстанского рынка оказалась несколько завышена, и сейчас мы ее корректируем. Однако мы получили бесценный опыт производства и продажи автомобиля, а также создания рекламной кампании в Казахстане. Кроме того, процент рынка, занятый Fortuner, все же увеличился.

– Вы сказали, что цена сейчас корректируется. То есть возможно изменение цены на этот автомобиль?

– С сегодняшнего дня цены уже снижены на 1,7–2 млн тенге в зависимости от комплектации.

– Сколько он еще будет производиться?

– Весь этот год – точно. Что касается дальнейшего производства, то этот вопрос будет решаться в японском офисе компании.

– Планируется расширение линейки автомобилей, производимых в РК?

– Пока нет.

– С точки зрения маркетинга, в чем особенности казахстанского рынка?

– Одна из самых уникальных черт казахстанского рынка – это то, что здесь очень много знают об автомобилях Toyota и Lexus. И когда появляется новая модель, о ней неизбежно рассказывают. Достаточно анонсировать ее выход, и люди сами идут узнавать о ней больше. Правда, в прошлом году из-за ситуации в России фокус наших рекламных кампаний пришлось делать на том, что у нас цены тоже становятся ниже и доступнее, но я, откровенно говоря, не люблю этот подход. Надо говорить не о ценах, а о продукте.

– Кстати, о продукте: как вы относитесь к рекламным войнам автопроизводителей? Участвуете?

– Это весело. Прикольно и позитивно. Особенно если все «подколы» созданы на дружеской основе. К примеру, вспомните последний эпизод с «НЕ Вестами»... За подобными баталиями интересно наблюдать. Но я предпочитаю держаться от них в стороне.

– Маркетинговые стратегии кого из конкурентов вы считаете интересными?

– Лично мне в этом плане нравится Audi. Мне очень импонирует их качество. Качество связи с клиентами. То, как они акцентируют внимание на своем бренде и своих технологиях. И это все достаточно строго, выдержанно и во вкусовом. Когда мы с командой работаем над чем-либо, я мысленно спрашиваю себя: а как бы это сделали Audi?

– Какими из ваших маркетинговых кампаний вы гордитесь?

– Я думаю, следующей кампанией. Во-первых, потому, что философия Toyota – это развитие, движение вперед. Потому что нет предела совершенству. А во-вторых, потому что на этот раз мы отказались от актеров и моделей, и на билбордах вы сможете увидеть лица обычных казахстанцев, которые работают на заводе Toyota.



Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 6 (635), ЧЕТВЕРГ, 3 МАРТА 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ИПОТЕЧНОЕ
БРЕМЯ

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
«ВЫСТРЕЛ»
В КРЕДИТОВАНИЕ

>>> [стр. 9]

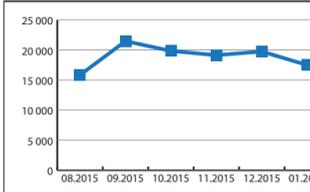
ИНДУСТРИЯ:
ТРАНСПАРЕНТНАЯ
ГЕОЛОГИЯ РК

>>> [стр. 10]

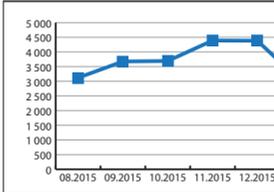
КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ПИВНОЙ
СЮРРЕАЛИЗМ

>>> [стр. 12]

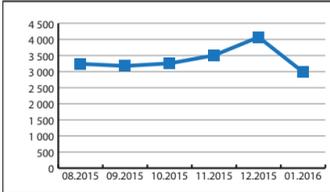
Производство мяса и пищевых субпродуктов, тонн



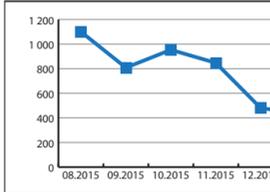
Производство свежего или охлажденного мяса домашней птицы, тонн



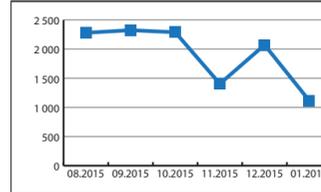
Производство колбасы и аналогичных изделий из мяса, мясных субпродуктов, тонн



Производство консервированного мяса, тонн



Рыба, свежая, охлажденная или мороженая, тонн



Смартфоны под прицелом

IT

Казахстан лидирует по доле пользователей, атакованных мобильными программами-вымогателями. От этой угрозы пострадали 15% пользователей мобильных устройств в стране. К такому выводу пришли эксперты «Лаборатории Касперского», проанализировав угрозы для смартфонов и планшетов на основе данных за минувший год. В числе основных трендов специалисты компании называют рост числа программ-вымогателей, использование суперпользователя программы для показа агрессивной рекламы. Все это происходит на фоне не снижающихся темпов роста общего количества угрозы для владельцев гаджетов.



За последнее время претерпели значительные изменения как характер угроз, так и поведение хакеров

Анна ШАТЕРНИКОВА

По итогам прошлого года эксперты в области информационной безопасности зафиксировали в два раза больше вымогателей для мобильных устройств, чем годом ранее, а количество атакованных ими пользователей выросло в пять раз. Чаще всего подобные злоумышленники блокируют устройство под предлогом противоправных действий пользователя и вымогают деньги за разблокировку. Эту схему другим способом кражи денег предпринимает все больше злоумышленников.

По-прежнему серьезную опасность для казахстанских владельцев смартфонов и планшетов представляют мобильные банковские троянцы: по количеству атакованных ими смартфонов и планшетов наша страна занимает пятое место в мире. Хотя общее число таких зловердов по сравнению, например, с 2014 годом уменьшилось в 2,6 раза, они стали более изощренными. Многие вредоносные программы действуют самостоятельно, без компьютерного контента, а некоторые перекрывают на мониторе устройства открытое легитимное банковское приложение, имитирующее его фишинговым окном.

В прошлом году еще одной точкой роста мобильных угроз стала агрессивная реклама. Зафиксировано значительное, с 20 до 41%, увеличение количества программ, использующих рекламу как основное средство монетизации. Трендом

года специалисты называют рост активности троянцев, использующих права суперпользователя. Такие программы предназначены для загрузки и установки рекламных приложений без ведома пользователя, в результате последний оказывается буквально атакован назойливой и совсем не безвредной рекламой.

Антивирусный эксперт «Лаборатории Касперского» **Виктор Чебышев** считает, что в 2016 году следует ждать дальнейшего роста количества рекламных троянцев, использующих права суперпользователя. С высокой долей вероятности будет увеличиваться число программ-вымогателей, расширится их география, увеличится число организаций, атакованных мобильными банкерами.

«По мере развития мобильных устройств и сервисов растут и аппетиты злоумышленников, наживающихся на мобильных вредоносных программах. Вирусопосатели продолжают искать новые способы распространения мобильных зловердов, а их главным интересом остаются деньги пользователей», — утверждает эксперт.

iOS – не панацея

Статистика свидетельствует, что в Казахстане каждый третий Android-смартфон остается без защиты от угроз. Между тем, мобильные устройства на базе Android чаще всего и подвергаются атаке зло-

умышленников. Однако наблюдения, проведенные в 2015 году, свидетельствуют, что вопреки распространенному мнению, операционная система iOS тоже уязвима для вредоносного ПО, и казахстанские владельцы смартфонов на базе данной системы тоже находятся под угрозой. Появление вредоносных приложений в AppStore стало результатом размещения в интернете вредоносной версии Apple's Xcode – бесплатного набора инструментов, с помощью которого разработчики создают приложения для iOS. На стороннем веб-сервере в Китае была размещена версия Xcode, содержащая вредоносный код. Таким образом, в официальном магазине приложений Apple были загружены зараженные программы. Apple удалила зараженные приложения. Однако взломанная версия Xcode была доступна около шести месяцев.

Как отмечает специалист в области информационной безопасности Cisco **Алексей Лукацкий**, за последнее время претерпели значительные изменения как характер угроз, так и поведение хакеров: основным фокусом злоумышленников стала информация, они идут туда, где есть уязвимость и корысть, которую можно монетизировать, при этом географические границы не имеют значения. По мере роста уровня распространения мобильных устройств и более активного их использования для проведения финансовых опера-

ций, жертвами кибермошенников все чаще становятся владельцы мобильных устройств. Риск кражи данных возрастает случае кражи и утери мобильных устройств. Если учесть, что многие казахстанцы используют для работы личные планшеты и смартфоны и хранят на них служебную информацию, пропада личное гаджета может оказаться критичной для бизнеса компании.

Кража данных с мобильных устройств может осуществляться через общественные Wi-Fi сети. Кибермошенники могут обрушить официальную сеть, например, кафе и заменить ее собственной раздачей Wi-Fi, отмечает эксперт «Лаборатории Касперского» **Юрий Наместников**. Специальная хакерская программа назначает компьютер мошенника посредником между смартфоном пользователя и точкой доступа в интернет, в результате информация, которая отправляется с планшета или смартфона пользователя в сеть, сначала попадает на компьютер злоумышленника.

Согласно данным исследования «Лаборатории Касперского», 67% казахстанских пользователей совершают финансовые операции онлайн с помощью своих устройств, 20% казахстанцев хранят на мобильных гаджетах финансовую информацию, 37% пользователей столкнулись с финансовыми угрозами. При этом о безопасности своих платежей забываются 60% пользователей.

Ритейл ищет помощи в IT

Рынок

Все качественные изменения, происходящие в последнее время в секторе ритейла, так или иначе связаны с информационными технологиями. Об этом, а также об основных ошибках сектора говорили участники состоявшегося в Алматы Profit Retail Day.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Аналитика решает все

По словам управляющего компании Trade Help **Андрея Калмыкова**, кризис для ритейл-сектора связан с изменением структуры покупок: у любого ритейлера порядка 4,5 наименований товаров делают 80% оборота. Для компаний, работающих в данной сфере, кризис становится не только периодом испытаний, но при грамотном подходе может оказаться временем развития новых возможностей, наращивания торговых площадей, привлечения клиентов и укрепления позиций на рынке. И серьезную помощь оказывает в этом вопросе именно информационные технологии.

Эксперты отмечают: основные ошибки ритейл-менеджмента заключаются в том, что руководители сокращают персонал, но не могут оценить производительность труда, уменьшают количество магазинов, но при этом не могут оценить эффективность отдачи квадратного метра площади под торговым оборудованием.

Часто ритейлеры пытаются избавиться от неликвидных товарных запасов, но не знают, как избежать ввода новых слабо оборачиваемых позиций и как управлять товарными категориями. Дает знать о себе и дефицит аналитической информации: поиск оптимальных решений часто происходит методом проб и ошибок, без прогнозирования окончательных и анализа промежуточных результатов.

Именно на повышение уровня аналитики направлен основной вектор IT-решений, наиболее востребованных в период кризиса. Увеличивается спрос на аналитические решения, на клиентские программы. Как отмечает директор представительства Trade Help в Казахстане, бизнес-консультант **Бермет Калмыкова**, такие решения позволяют понять сегментацию клиентов, упорядочить товарные позиции, правильно распределить ресурсы работников в течение дня, в соответствии с периодами активности покупателей. «Мы берем самое важное – консалтинг, обучение использованию результатов анализа, мы учим сопоставлять и делать выводы. Без этой информации люди часто просто не знают, что делать с полученными данными», — говорит Бермет Калмыкова.

IT-директор Manga Sushi **Алексей Белюков** выразил мнение, что многие компании недооценивают ресурсы IP-телефонии для развития бизнеса в сфере розничной торговли: «При пиковых нагрузках на операторов мы удаленно используем ресурсы сотрудниц, ушедших в декрет. Это помогает компании и дает людям возможность заработать», — поделился эксперт примером из собственного опыта.

На одной волне с потребителем

Участники мероприятия представили как очень полезные, но в известной мере носящие теоретический характер консалтинговые решения, так и вполне прикладные

разработки, ведь как справедливо заметил специалист по корпоративным технологиям компании Intel **Михаил Вилков**, там, где есть интернет, есть люди, которые хотят что-то сломать и испортить, а если речь идет о деньгах, то еще и украсть их. В качестве примера решения, способного помочь сетям уменьшить ущерб, наносимый недобросовестными гражданами, Михаил Вилков привел проект по предотвращению воровства тележек в супермаркетах – на кражах этого дорогостоящего оборудования ритейлеры, как выяснилось, теряют немалые средства. В тележки устанавливаются недорогие датчики, а по всей территории паркинга расположены шлюзы, фиксирующие местоположение оборудования. «Проанализировав, где чаще всего покупатель расплачивается карточкой, зная о предпочтениях, можно оценить чек и предложить ему товары и услуги, в том числе рекламу, которая потенциально может его заинтересовать. Большую роль в этом может сыграть интернет-магазин вещей, который к 2020 году, по данным экспертов, будет включать 50 млрд устройств», — отмечает Михаил Вилков.

Умные IT-решения упрощают и оптимизируют работу самих сотрудников компаний. Так, по мнению экспертов Intel, в условиях, когда количество необходимых сотрудников ритейла устройств растет в геометрической прогрессии, все более востребованными становятся устройства 2-в-1, объединяющие преимущества планшета (а именно простое и удобное использование контента посредством сенсорного экрана и ноутбук) и возможность создавать контент, подключив клавиатуру. По словам менеджера по развитию бизнеса **Павла Поточина**, за последний год продажи устройств 2-в-1 в регионе EMEA показали в абсолютном выражении рост на 67%, а в Казахстане увеличились на 54%, несмотря на общее снижение компьютерного рынка.

Ритейл меняет формат

На фоне развития интернет-коммерции возникают противоречия между традиционным и онлайн-ритейлом. «Когда есть онлайн-магазин и розница, между ними всегда присутствует конфликт, неизбежно кто-то на ком-то паразитирует, и на этом есть риск потерять до 40% клиентов», — отмечает начальник отдела интернет-продаж **Алсер Дмитрий Хамчуков**. По его мнению, человеческое участие при обработке заказов из интернет-магазинов следует свести к нулю.

Впрочем, некоторые компании в период кризиса решили вообще отказаться от ритейла. Так, крупнейшая казахстанская IT-компания Logusom перешла на срез бизнеса B2B, практически полностью отказавшись от розничных магазинов и полностью прекратив онлайн-торговлю. Управляющий директор компании **Богдан Лашкевич** сообщил, что Logusom не видит необходимости конкурировать с такими сетями, как Sulrak и «Технодом», а потребители, заинтересованные в решениях компании, могут купить их в тех же сетях. Тем не менее Logusom не ушел из регионов, где работают представительства, в том числе сервисные, обеспечивающие гарантийную и послегарантийную поддержку решений.

Участники мероприятия также отметили, что внедрение IT-решений в сферу ритейла должно сопровождаться обеспечением защиты данных на уровне дата-центров, где хранится и обрабатывается информация о продажах и покупателях, на уровне конечных устройств и каналов передачи данных.

Start-up получил деньги Ракишева

Инвестиции

Жюри конкурса «Построй свой бизнес» озвучило имена победителей. Молодые предприниматели, авторы самых интересных и социально значимых проектов получили гранты, общий призовой фонд конкурса в этом году составил \$250 000.

Анна РЕЗНИК

Инициатором конкурса третий год подряд выступает казахстанский бизнесмен **Кенес Ракишев**, в этом году конкурс поддержали венчурный фонд Singulariteam, Kaspi Bank и благотворительный фонд «Саби».

Председатель совета директоров Kaspi Bank **Вячеслав Ким** отметил, что основу экономики развитых стран составляет большой слой молодых инициативных людей, работающих в отраслях новой экономики, в IT-бизнесе. «В этих странах традиционно сильно предпринимательское ядро. И

мы верим, что чем больше появится людей, которые идут на риск и вкладывают свои деньги и силы в бизнес, начиная с первых шагов и доводя его до уровня крупного предприятия, тем Казахстан будет конкурентоспособнее, тем быстрее будет стремиться в число ведущих государств мира», — сказал Вячеслав Ким.

Нынешний конкурс стартовал в ноябре 2015 года и продолжался в суд жюри представляли бизнесмены из других регионов. В соответствии с оригинальной концепцией конкурса, участники представляли свои проекты в двухминутном видеоролике.

Впрочем, говорят инициаторы и члены жюри, одного ролика было недостаточно для того, чтобы доказать целесообразность проекта

«Всего на участие в конкурсе поступило более 1000 заявок, все условия конкурса выполнили около 500 участников. На завершающем

этапе мы смотрели бизнес-планы, беседовали с предпринимателями, и когда принимали решение, основной упор делали на то, что может стать с этим проектом в перспективе, как он разовьется – увеличится ли количество рабочих мест, расширится ли ассортимент продукции. Молодые бизнесмены должны серьезно подходить к своему участию в конкурсе, начиная от бизнес-плана и заканчивая моделью», — отметил управляющий партнер фонда Singulariteam **Кенес Ракишев**.

На получение грантов претендовало 25 работ. По итогам конкурса, гранты в размере \$25 000 получили: проект в области хлебопекарного производства «Хлеб для каждого», проект системы анализов результатов тестирования SAR, проект по производству национального напитка «Коже», проект по выпуску энергосберегающих систем ESCO, проект по выпуску детской экомебели «Мастерская, дизайн-студия «Теплая», а также столичный стартап KunTech, представляющий собой первое в Казахстане производство солнечных нагревательных панелей – гелиоколлекторов плоского типа.

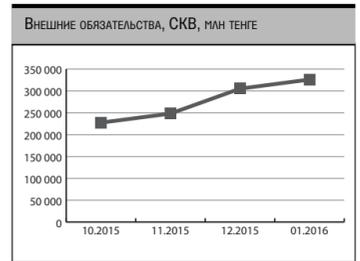
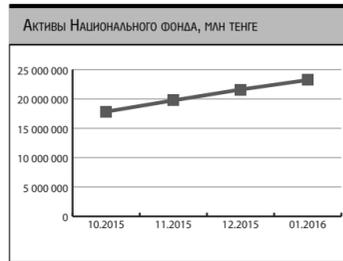
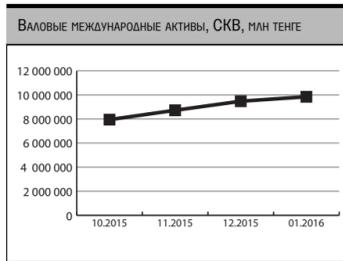
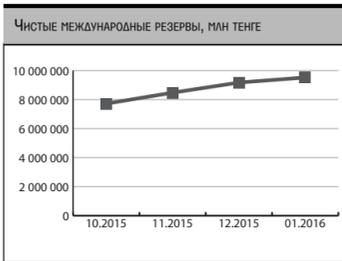
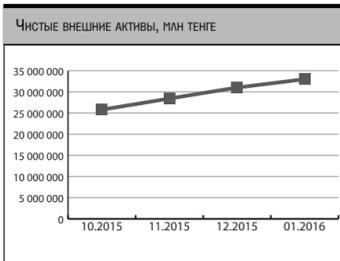
Инициаторы конкурса приняли решение не определять единственного победителя, который, согласно условиям, должен был получить на развитие своего проекта безвозмездный грант в размере \$100 000. Названную выше сумму разделили между собой проект по выпуску медицинских тренажеров S-Med и молодые предприниматели из ТОО «Кокше Техстрой» (Кокшетау), организовавшие на основе южнокорейской технологии производство труб для теплотрасс. Представители компании сообщили, что благодаря грантовой поддержке, они смогут расширить объемы производства и создать более 10 новых рабочих мест.

Некоторые участники конкурса в качестве нематериальных поощрительных призов получили право на бесплатную аренду помещений сроком на один год, на бесплатную публикацию рекламной статьи. Производители продуктов питания получили возможность наладить сотрудничество с одним из алматинских кафе, а авторы проекта по созданию детского парка в одном из городов смогут установить новые аттракционы.

PROFIT DAY

Серия отраслевых и тематических IT-конференций в Казахстане, которые организует компания PROFIT Online в рамках своего направления PROFIT Events. Конференция призвана рассказать казахстанским компаниям малого и среднего бизнеса, как посредством IT увеличить продажи и снизить издержки.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Дойдут ли пенсии до экономии



Самое главное, чтобы инструменты инвестирования пенсионных активов были достаточно надежны

Инвестиции

Мнения аналитиков по поводу использования средств ЕНПФ для финансирования реального сектора экономики разделились. Одни считают, что никакой угрозы для сохранности пенсионных активов нет, другие полагают, что риски убытков высоки из-за нецелевого использования этих ресурсов.

Динара ШУМАЕВА

Напомним, что в соответствии с поручением главы государства свободные пенсионные накопления в 2016 году, всего в сумме 1 трлн 450 млрд тенге с учетом переходящих остатков 2015 года – 400 млрд тенге, будут инвестированы по ряду направлений.

Так, 350 млрд тенге будет направлено на финансирование дефицита республиканского бюджета в 2016 году, до 500 млрд тенге – на конвертацию в иностранную валюту для инвестирования на внешних рынках в целях обеспечения диверсификации портфеля ЕНПФ и повышения доходности пенсионных накоплений граждан, 600 млрд тенге – на приобретение обеспеченных облигаций банков второго уровня, нацдолингов и компаний для финансирования реальной экономики. Об этом говорил министр национальной экономики **Ерболат Досаев** во время заседания правительства 15 февраля.

Инвестиции на зарубежных рынках
Директор аналитического департамента АО «Асыл-Инвест» **Айвар Байкенов** положительно оценивает решение конвертировать часть средств в валюту с целью инвестирования их на зарубежных рынках, однако полагает, что сумма должна быть больше. «Само же решение выглядит во многом запоздалым, учитывая, что большая часть валютного риска уже была реализована и ЕНПФ не смог в итоге заработать на курсовой разнице», – добавил он.

По мнению аналитика группы компаний «ФИНАМ» **Богдана Зварича**, основные риски вложения в иностранные ценные бумаги будут связаны с изменением курсовой разницы. Есть вероятность, что к концу года благодаря росту цен на нефть тенге сможет укрепиться по отношению к основным мировым валютам.

«В результате активы, которые будут куплены на пенсионные деньги, потеряют часть своей стоимости. Однако объем средств, вкладываемых в иностранные ценные бумаги, невелик по сравнению с общим объемом средств фонда, в результате чего курсовая переоценка в случае укрепления тенге не будет оказывать сильного влияния на общие результаты фонда», – комментирует эксперт

По мнению председателя правления инвестиционной компании Schildershoven Finance **Александра Брашнава**, нет никакой опасности в инвестировании за рубежом. Важно лишь, чтобы подобно продуктам питания инвестиционные продукты также были в основе своей понятны и сертифицированы.

Казахстанским инвесторам, и ЕНПФ едва ли не в первую очередь, для повышения эффективности управления средствами не хватает инструментария и возможности работать в том числе на развитых финансовых рынках, используя инвестиционные инструменты, специально созданные для пенсионных фондов, законодательно обеспечивающие необходимый уровень защиты.

По его словам, к таким инструментам относятся фонды UCITS – их структура была специально разработана и одобрена регуляторами в ЕС для европейских пенсионных фондов.

Фонды UCITS, как одна из самых надежных систем в плане контроля рисков, получили также широкое распространение по всему миру, в том числе на развитых азиатских рынках.

«Насколько нам известно, эта структура еще не знакома казахстанскому законодательству. Очевидно, что это будет меняться. В планах казахстанских законодателей по реализации проекта МФЦА уже имеется четкое намерение адаптировать для использования местными инвесторами и заемщиками наиболее полезные инвестиционные инструменты, приводя местное право в соответствие с некоторыми существенными положениями английского права, которое по умолчанию используется на большинстве финансовых рынков», – считает эксперт.

Дойдут ли до цели
Больше всего сомнений у экспертов вызывает финансирование реального сектора экономики через банковские облигации.

Как считает **Богдан Зварич**, гарантии, что банки пустят данные средства в экономику, нет и они могут использовать их по своему усмотрению.

«Данные средства они получают не как целевые кредиты, а как средства от размещения облигаций. Да, часть денег пойдет в экономику, однако другая их часть может быть использована, например, для покупки валюты», – говорит Б. Зварич.

По мнению **Айвара Байкенова**, риски невозврата этих средств в текущих кризисных условиях весьма высокие.

«Поэтому я не могу сказать, что приветствую такие решения. Если посмотреть практику поддержки коммерческих банков через ЕНПФ, то ставки для БВУ были низкими (нерыночными) и не учитывали интересы пенсионных вкладчиков. Потому есть вероятность, что такая ситуация может повториться», – считает аналитик.

По словам **Александра Брашнава**, как в России, так и во всем мире, с 2008 года кредитование банками реального сектора значительно сократилось относительно объема массы денежных средств в экономике вообще. Причина – недостаточная способность банков понимать бизнес своих заемщиков и нежелание нести любые риски, связанные с ним. В стремлении обеспечить возвратность заемных средств банки избегают концентрации на себе рисков одного заемщика и идут по пути залогового кредитования и создания максимально диверсифицированных кредитных портфелей, состоящих из небольших кредитов сотням и тысячам заемщиков (микрокредитование, кредитование МСБ).

«При таком подходе ценные бумаги также являются идеальным инструментом диверсификации риска, компенсирующим недостаток у банка собственной кредитной экспертизы в отношении конкретного заемщика. Очевидно, что в развивающихся экономиках, в том числе в России и в Казахстане, доступ на публичные рынки капитала есть лишь у небольшого процента всех потенциальных заемщиков. Крайне низкая способность реального сектора обеспечить заимствование активами необходимого качества и неразвитость блоков проектного финансирования в банках стали существенным препятствием для кредитования», – говорит **Александр Брашнава**.

Как считает начальник аналитического отдела Schildershoven Finance **Владимир Малиновский**, самое главное, чтобы инструменты инвестирования пенсионных активов были достаточно надежны.

«Относительно надежности государственных облигаций правительства Казахстана сомнений ни у кого не возникает. Что же касается инвестиций в субординированные банковские обязательства, думаю, что список банков, чей капитал пополнят средствами пенсионного фонда, будет тщательно проработан и в него попадут лишь те кредитные учреждения, кому правительство и в дальнейшем будет оказывать всестороннюю поддержку. Таким образом, не вижу никакой угрозы для ЕНПФ в том, что его ресурсы будут использованы для поддержки казахстанской экономики», – полагает финансист.

ЕНПФ

По состоянию на 1 февраля 2016 года пенсионные активы ЕНПФ составляют 5948 млрд тенге, из них пенсионные взносы с начала года – 51,2 млрд тенге. Чистый инвестиционный доход с начала года составил 99,3 млрд тенге. Количество вкладчиков по обязательным договорам – 9 688 311, по добровольным – 39 912 человек.

Февраль на валютном рынке похож и не похож на ноябрь

Обменный курс

Февральская ситуация на казахстанском валютном рынке в чем-то похожа на ноябрьскую 2015 года, когда также происходила стабилизация внешнеэкономической конъюнктуры и на спрос на тенге влиял налоговый период. Однако, по мнению экспертов, существуют значительные отличия.

Николай ДРОЗД

В ноябре прошлого года Нацбанк практически воспрепятствовал укреплению тенге, купив начиная с 5 ноября до конца месяца \$994 млн. В качестве одного из мотивов такого решения называлось опасение усиления волатильности, так как стабилизация внешней конъюнктуры считалась неустойчивой.

На утренней биржевой сессии 5 ноября после произошедшего «овершутинга» средневзвешенный биржевой курс составил 298,92 тенге за доллар. С 5 ноября начались покупки валюты Нацбанком в условиях роста цен на нефть и приближающегося налогового периода, которые привели к тому, что тенге продолжал ослабевать и средневзвешенный курс на конец месяца составил 307,40 тенге за доллар.

Дальнейшее развитие событий показало, что действия регулятора в значительной степени были оправданы, поскольку в декабре последовал новый раунд давления на тенге и ограничения тенговой ликвидности и взлет ставок на рынке репо. В феврале происходило все же небольшое укрепление тенге, одним из факторов которого назывался налоговый период и, вероятно, отсутствие вмешательства Нацбанка по ноябрьскому образцу.

1 февраля средневзвешенный биржевой курс был 361,48 тенге за доллар, на торгах в понедельник курс составил 348,40 тенге. Укрепление происходило на фоне относительно небольших объемов биржевого валютного рынка.

Исключением стала лишь последняя неделя февраля, когда, по оценкам аналитиков Halyk Finance, выросли объемы торгов. В своем обзоре, посвященном торговой неделе, завершившейся 26 февраля, они отмечают: «На прошлой неделе средневзвешенный курс доллара США снизился на 5,65 тенге, до 349,8 KZT/USD, на фоне волатильности цен на нефть. Недельный суммарный объем биржевых операций по валютной паре KZT/USD увеличился до \$808 млн (или в 1,73 раза) в сравнении с суммарным объемом торгов предыдущей недели. Средний объем торгов за день составил \$162 млн».

Комментируя для «К» сходство и различие этих ситуаций, генеральный директор консалтинговой компании «Алмагест» **Айдархан Кусаинов** отметил, что речь идет о серьезных содержательных изменениях по сравнению с ноябрем, хотя неизвестно, осуществляет ли Нацбанк покупки



Эксперты сомневаются, что Нацбанк повторит проведение политики «а-ля ноябрь», когда происходила активная скупка долларов

долларов. Эксперт все же склонен надеяться, что Нацбанк немногом препятствует укреплению тенге.

Он считает абсолютно необоснованными предположения о том, что укрепление и стабилизация курса происходят под действием каких-то политических факторов, например выборов. Для укрепления тенге в настоящий момент существуют объективные экономические основания.

К тому же время, по оценкам г-на Куасинова, следует различать долгосрочную равновесность, которая может быть в интересах казахстанского реального сектора, при которой паритет к российскому рублю может находиться на уровне 6 тенге за рубль, и среднесрочную равновесность, в рамках которой паритет в паре тенге/рубль присутствует на уровне 4,75.

Политику «а-ля ноябрь», когда происходила активная скупка долларов и препятствование укреплению тенге, которая была оправдана, поскольку в декабре последовало снижение цен на нефть и ослабление тенге, можно было бы проводить в интересах долгосрочной конкурентоспособности экономики.

Существуют, однако, различные модели и мотивы, и один из них состоит в том, что при курсе в 350 тенге за доллар и выше может возрастать нестабильность в банковской системе. Когда тенге находится в диапазоне 300–320, равновесие достигается значительно легче. Вообще же, все оценки, исходящие из номинального курса тенге/доллар, во многом условны, поскольку крайне важно, при каком уровне цен на нефть пара находится в том или ином диапазоне, заключил г-н Кусаинов.

Еще на этапе перехода к политике инфляционного таргетирования действовавшее руководство Нацбанка отмечало, что главным вызовом для свободного плавления может стать именно перспектива укрепления тенге в периоды очевидных трендов.

В случае с ноябрем прошлого года и нынешним февралем говорить о чем-то подобном не приходится, речь идет о краткосрочных

периодах, во многом связанных с налоговыми выплатами, когда препятствование укреплению тенге снижает последующую возможную волатильность. При этом речь все-таки, очевидно, не идет об отходе от бескомпромиссного следования политике инфляционного таргетирования, хотя ноябрьские покупки долларов критиковались аналитиками именно с этих позиций.

Влияние ослабления тенге на качество кредитных портфелей банков, причем как в долларовой, так и в тенговой части портфеля, подтвердилось проводившимися в прошлом году стресс-тестами. Объективно у Нацбанка, отвечающего как за регулирование в денежно-кредитной сфере, так и за банковский надзор, может возникнуть конфликт интересов, что и проявлялось в период сдерживания ослабления тенге прошлой осенью.

Ситуация с уровнем проблемных кредитов в банковском секторе, несмотря на слабый тенге, пока не показывает очень значительного ухудшения. Уровень кредитов с просрочкой свыше 90 дней изменился по сравнению с декабрем незначительно – 8,32 против 7,95%. Несколько более выраженная динамика была в январе в целом по просроченным кредитам – 16,39 против 13,61% месяц назад.

Аналитик Halyk Finance **Аскар Ахмедов** в своем отчете по результатам банковского сектора в декабре отметил: «Основным изменением в банковской системе в декабре стало снижение доли просроченных (90+ дней) займов. Мы считаем, что это произошло в связи с тем, что регуляторное требование по снижению уровня неработающих кредитов ниже 10% от всех займов было отменено только в декабре. Банки уже запланировали улучшение этого норматива, и в конце года они реализовали подготовленные меры. Однако, несмотря на улучшения в просроченных кредитах, к концу 2016 года мы ожидаем существенного увеличения доли проблемных кредитов в связи с девальвацией и ухудшением экономической ситуации в Казахстане».

Ипотечное бремя

Кредитование

Приостановление выдачи кредитов может спровоцировать рост проблемных займов, считают аналитики. Несмотря на то что пересмотр условий кредитования позволит улучшить портфель банков в дальнейшем, он также увеличит риск снижения розничного бизнеса в банках.

Ева ГРАНОВИЧ

В феврале несколько казахстанских банков заморозили выдачу ипотечных кредитов с целью пересмотра условий их выдачи. Среди банков с такой инициативой выступили: Банк ЦентрКредит, ForteBank, Сбербанк, ВТБ и Казкоммерцбанк. Помимо этого на днях в Казкоммерцбанке подтвердили информацию о временной приостановке выдачи потребительских кредитов до пересмотра условий. «Пока продолжаем кредитование

тех клиентов, кто получает зарплату по картам Казкома», – отметили в пресс-службе банка.

По словам аналитиков, такая практика не уникальна и остановка кредитования является лишь частью стабилизационных процессов. Но для казахстанских банков такое решение может повлечь увеличение уровня проблемных кредитов.

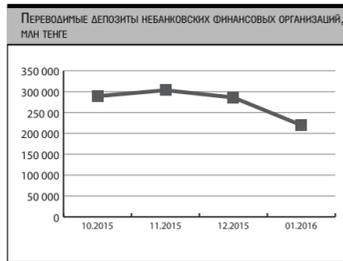
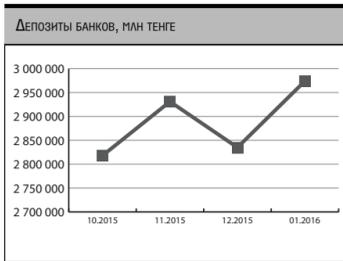
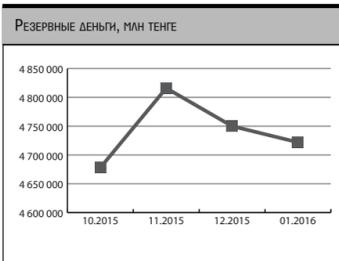
Все как у всех

«Банки постоянно во всех странах пересматривают портфели предлагаемых продуктов, и закрытие отдельного направления является обычной частью бизнес-процессов», – считает аналитик Schildershoven Finance **Тимур Лебедев**.

По его мнению, влияние этих решений на банки зависит исключительно от того, насколько правильно были оценены состояние сегмента, бизнес-позиция банка и риски по портфелю. «Банк может успешно выйти из «умирающего» сегмента, ограничив потери и сохранив капитал. Если же оценки были неверны, то будет упущена прибыль», – считает г-н Лебедев.

Из-за экономических проблем большинство рынков СНГ переживает низкие темпы прироста кредитования, отмечает директор в группе финансовых организаций Fitch Ratings **Роман Корнев**. «Рост корпоративного кредитования российского банковского сектора составил за 2015 год всего 2% за вычетом курсовой переоценки, а розничное кредитование сократилось на 5,6%», – поделился специалист.

Роман Корнев уверен, что в решениях большинства банков Казахстана руководствуется преимущественно экономической целесообразностью и интересами своих частных акционеров с учетом рыночных условий. «Сокращение темпов кредитования является рыночной стратегией банков в условиях нестабильности рынка и относительной дороговизны тенговых ресурсов. Низкие темпы кредитования позволяют банкам частично компенсировать потенциальное давление на показатели капитализации, связанное с ожиданием более высоких отчислений в резервы», – заключил он.



Национальный фонд изменит стратегию



За последние три года по активам Национального фонда была достигнута отрицательная доходность в размере около (-) 0,89%

Инвестиции

Национальный банк совместно с рядом крупных организаций, специализирующихся на управлении активами, разрабатывает наиболее оптимальную модель стратегического распределения активов. Об этом говорится в отчете о реализации стратегического плана за 2015 год, опубликованном на сайте регулятора.

Николай ДРОЗД

Публикуемый второй год очень объемный 50-страничный документ состоит в основном из цифровой информации по ключевым критериям деятельности Нацбанка и предназначен для администрации президента.

Отрицательная доходность Нацфонда
Один из самых любопытных комментариев в аналитической справке к отчету – это оценки относительно ситуации с доходностью инвестиций Нацфонда.

По предварительным данным, по результатам последних трех лет «была достигнута» доходность в размере около -0,89%.

Нацбанк считает, что негативная доходность Нацфонда, состоящего из стабилизационного и сберегательного портфелей, главным образом связана с отрицательной доходностью эталонных портфелей.

«На отрицательную доходность Нацфонда, главным образом, повлияла ситуация с доходностью эталонных портфелей», – говорится в отчете.

В результате: «В целях диверсификации и повышения доходности НФРК на текущий момент НБРК совместно с рядом крупных организаций, специализирующихся на управлении активами, разрабатывает наиболее оптимальную модель стратегического распределения активов».

Напомним, активы Национального фонда за 2015 год (по состоянию на 1 января 2016 года) снизились на 13,29%.

По словам члена правления АО Halyk Finance **Мурата Темирханова**, в том, что Нацфонд показывает отрицательную доходность, нет ничего удивительного. Практически все суверенные фонды понесли убытки по своим портфелям. «За последние пару лет на финансовых рынках было неспокойно и многие ценные бумаги потеряли в цене», – сказал финансист.

Что касается предложения новой модели управления активами Нацфонда, экономист признался, что не вникал в управление фондом и пока не готов прокомментировать эту новость.

Ненадежная банковская система

Еще одним интересным фрагментом выглядит упоминание о снижении на два места казахстанских позиций в рейтинге Всемирного экономического форума по показателю «надежность банков». Казахстанская банковская система заняла 110-е место.

Нацбанк, однако, убежден, что речь идет скорее о несовершенстве методологии. Поскольку индикатор «восприятие надежности» основан на опросе руководителей предприятий, ограниченных в доступе к информации и в ресурсах для ее анализа. Кроме фундаментальных факторов он отражает влияние внешнего информационного шума, общественных настроений и страдает значительной инерционностью.

«Использование показателя «надежность банков» крайне нежелательно», – говорит в отчете.

Регулятор ожидает, что ослабление финансовой устойчивости банков в период защиты обменного курса в 2014–2015 годах проявится в ухудшении «восприятия надежности» по результатам 2016 года и позднее. Более того, из-за многолетних лагов, а также из-за отсутствия диагностики возникающих проблем использование этого индикатора крайне нежелательно для целей выработки финансовой политики и стратегии развития финансового рынка.

Более профессиональным является мнение международных финансовых мониторингов и регуляторов – МВФ и Банка международных платежей, а также международных рейтинговых агентств. Но и эти оценки, как указывается в отчете, также недостаточно информативны для диагностики состояния финансовой системы и выработки механизмов государственных интервенций.

Большинство анализируемых в документе параметров, связанных с соотношением резервов и обязательств, продолжают демонстрировать большой запас прочности.

«Выстрел» в кредитование

Платежные карты

Развитие рынка кредитных карт в долгосрочной перспективе сможет стать заменой розничного кредитования, говорят банки. Несмотря на достаточно высокие ставки вознаграждения, кредитные карты привлекательны наличием льготного периода, а также револьверными кредитными линиями.

Ольга КУДРЯШОВА

По состоянию на 1 февраля 2016 года в обращении находится 16,6 млн платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило 14,3 млн человек. Наиболее распространенными являются дебетовые карточки, их доля составляет 76,6%, доля кредитных карточек – 14,4%.

Однако эмиссия кредитных карт на сегодняшний день происходит не во всех банках, к примеру в АТФБанке, Нурбанке этот продукт только планируется запустить.

Зависимость доходности и клиента

Данные о том, сколько банки зарабатывают на кредитных картах, участники рынка не смогли предоставить ввиду конфиденциальности, однако понятно, что продукт более доходный, чем дебетовые карты.

В Альфа-Банке отмечают, что кредитные карты являются одним из популярных продуктов банков и предоставляют их держателям гибкую систему кредитования, что расширяет платежеспособность клиентов и, соответственно, доход финансового института.

В Банке ЦентрКредит (БЦК) в общем объеме транзакций на кредитные карты приходится 1,4%. В Альфа-Банке около 5% доли от транзакционной активности держателей платежных карт приходится на кредитные карточки. В Казкоммерцбанке в настоящее время в обороте находится 2,5 млн платежных карт. Из них около 80 тыс. кредитные, при этом на них приходится около 7,7% всех безналичных транзакций.

В Народном банке и Банке Астаны рассказали, что доход от операций по кредитным картам включает: процентное вознаграждение за пользование займом, комиссию за выдачу наличных и переводы, комиссию за годовое обслуживание карточки, комиссионный доход от дополнительных банковских услуг. Банк при этом несет расходы на стоимость кредитных ресурсов и тому подобное. «Что касается размера дохода, то это является коммерческой тайной», – пояснили в Народном.

Пользователи

Директор департамента развития розничного бизнеса Банка ВТБ (Казахстан) **Динара Жақенова** рассказала, что активнее всего кредитными картами пользуются люди, которые получают заработную плату посредством платежных карточек и имеют регулярные пенсионные отчисления.

В Народном банке основная доля пользователей кредитных карт – это участники зарплатных проектов, соответственно основной контингент – это средний сегмент как по уровню дохода, так и по возрасту.

А вот в БЦК и Альфа-Банке держателями кредитных карт являются клиенты не только среднего сегмента, большую долю занимают и VIP-клиенты с высоким доходом.

«Это клиенты, которым нужны деньги не на какую-то конкретную покупку, а в качестве дополнительных свободных денежных средств и в тот момент, когда это действительно будет нужно, по большей части это клиенты сегментов масс и VIP», – рассказали в Альфа-Банке.

В Казкоме средний кредитный лимит составляет от \$1 до 1,5 тыс. В среднем держатели кредитных карт совершают около 60% всех операций безналичным способом, оставшиеся 40% – для снятия наличных. Держатели дебетовых карт используют свои карты безналичным способом только в 22% случаев, 78% – обналичивание, рассказали специалисты банка.

В банке отметили, что интерес к платежным картам в целом обусловлен развитием инфраструктуры по проведению безналичных платежей, а также предложениями БВУ по выпуску и обслуживанию револьверных кредитных карточек.

Отличие от кредитования

Основным отличием кредитной карточки от прочих кредитных продуктов является наличие льготного периода, в течение которого владелец карты имеет возможность пользоваться деньгами банка без



уплаты процентов, револьверная система, а также возможность клиенту самому определять сроки погашения кредита в отличие от обычного потребительского займа, сообщили в банках. Кроме этого в льготном периоде возможно погашение кредита без оплаты вознаграждения.

Дополнительно в ВТБ отметили отсутствие каких-либо комиссий за досрочное погашение долга. В Народном банке считают, что преимуществом кредитной карты является мультивалютность, а также возобновляемая кредитная линия с круглосуточным доступом по всему миру.

«По сути, это однажды одобренная кредитная линия с постоянным доступом к средствам в рамках определенного лимита. Потребительский кредит на приобретение какого-то товара или услуги приходится каждый раз оформлять заново», – добавили в Казкоме.

Ставки по кредитным картам варьируются от 20 до 35%. ВТБ предлагает ставки в размере 22–23% годовых, Альфа-Банк – от 27 до 35% (в зависимости от клиентского сегмента и продукта), БЦК – от 23 до 28%, в Народном банке средняя ставка составляет 28%. В Казкоме ставки по кредитным картам начинаются от 20% годовых.

Объем транзакций

Объем транзакций по кредитным картам значительно ниже объема кредитования по беззалоговым займам, рассказали в Народном банке. «Это объясняется тем, что предоставляемая сумма лимита по кредитным картам меньше суммы по беззалоговым займам», – пояснили в фининституте.

Однако в Банке Астаны отмечают положительную динамику роста транзакций по кредитным картам, с ожиданием дальнейшего роста в этом направлении.

Замена розничного кредитования

В Народном банке считают, что существует вероятность того, что кредитная карта станет заменой розничного кредитования. «На счете кредитной карты находятся денежные средства банка, которые доступны ее владельцу в любое время и в любом месте. Существенным преимуществом кредитных карт является наличие льготного периода», – пояснили в банке.

Специалисты ВТБ имеют иную точку зрения. «Картонные кредиты – это специфический продукт, в то время как классические автокредиты и ипотека – это продукты, предназначенные для конкретных целей клиента, соответственно говорить о вытеснении или замещении одних

продуктов другими не приходится», – полагают в ВТБ.

«В ближайшей перспективе вероятности того, что этот продукт станет более популярным, чем розничное кредитование, нет», – считают в БЦК.

В Банке Астаны прогнозируют, что в ближайшей перспективе вероятности замены розничного кредитования кредитными картами нет, но в дальнейшем револьверные кредитные карты смогут забрать значительную часть розничного кредитования за счет удобства для конечного потребителя (постоянная доступность кредита, удобное средство платежа, безопасность расчетов, простые механизмы оплаты задолженности).

«В перспективе это возможно, это следующий этап развития кредитного рынка», – считают в Казкоме.

Какие картонные продукты будут наиболее активно развиваться в 2016 году?

В Народном банке достаточно новым опытом будет запуск беззалогового кредитного продукта, а также кредитной карточки для лиц, не являющихся участниками зарплатного проекта. Также Народный банк планирует запускать зарплатный овердрафт на дебетной карточке, продукт, по сути, представляет собой «Кредитный лимит» в усовершенствованном виде, с новыми условиями и новой технологией продаж. «При этом для некоторых клиентов это создаст и неудобства, так как они привыкли разграничивать зарплату и заемные средства», – отметили в банке.

«Наиболее активно в 2016 году будут развиваться карты с функцией бесконтактных платежей и платежи на основе облачных технологий», – полагают в Казкоммерцбанке.

В БЦК прогнозируют, что в 2016 году наиболее активно будут развиваться карты премиального сегмента, а также кредитные карты для юридических лиц, а Банк ВТБ (Казахстан) в 2016 году сделает упор на развитие зарплатных карт. «Также большое внимание в 2016 году будет уделено развитию эквайринга», – добавили в банке.

В Альфа-Банке в 2016 году наиболее активно будут развиваться не сами картонные продукты, а дополняющий функционал, предоставляемый держателям платежных карточек, такой как страхование, мотивационные программы (cash back, бонусы) и так далее.

«Общий тренд рынка – это повышение качества обслуживания и развитие партнерских программ, позволяющих создавать адресные предложения для самых разнообразных клиентских сегментов», – считают в Банке Астаны.

«Мы считаем, что доля картонных кредитов в общем портфеле банков будет с каждым годом увеличиваться. В первую очередь это связано с преимуществами использования кредитных карт по сравнению с классическим кредитованием», – заключили в ВТБ.

Ипотечное бремя

<<< стр. 8

Заморозка увеличения NPL

По словам Романа Корнева, снижение кредитования может привести к повышению уровня просроченной и реструктурированной задолженности на балансах банков в среднесрочной перспективе. Причиной этого может стать погашение более качественных кредитов, а также рост рисков рефинансирования для заемщиков. «Однако более высокие стандарты выдачи кредитов в будущем как в корпоративном, так и в розничном кредитовании могли бы положительно повлиять на качество банковских портфелей», – считает г-н Корнев. Что касается репутационных рисков банков, то в этом случае они умеренные.

По мнению аналитика, цель, с которой банки берут кредитный перерыв, состоит в изменении риск-модели под сильно ухудшившуюся операционную среду. «Переориентация на менее рискованные сегменты кредитования и типы заемщиков в среднесрочном плане может способствовать улучшению портфелей. Но спрос со стороны качественных розничных заемщиков может быть гораздо более ограниченным, соответственно снижая перспективы роста розничного бизнеса», – пояснил он.

«Само по себе приостановление выдачи кредитов не приводит к улучшению качества портфелей. Качество потребительских кредитов зависит от дохода, долговой нагрузки клиента, а также стоимости и наличия обеспечения», – считает г-н

Лебедев. А вот технически заморозка кредитования может вести к росту коэффициента NPL.

Руководитель направления риск-менеджмента компании SAS Россия/ СНГ **Мария Воронкова** имеет иной взгляд на поведение банков. В техническом плане отказ от кредитования, в частности от такого тяжелого продукта, как ипотека, поможет уменьшить долю плохих долгов в портфеле.

Она считает, для того чтобы сократить уровень токсичных кредитов, необходимо действовать в двух направлениях. «Во-первых, необходимо снизить долю потенциально плохих клиентов в выдаваемых кредитах. Как правило, это достигается за счет сокращения общего объема кредитования (вплоть до полного отказа от выдачи кредитов)», – сообщает специалист.

Помимо этого необходимо ужесточить требования к заемщикам, пересмотреть кредитные лимиты в сторону уменьшения. «Во-вторых, требуется чутко работать с существующей базой клиентов. В первую очередь здесь важны аналитические системы по выявлению ранних сигналов о потенциальном дефолте (в том числе поведенческий скоринг), а также, безусловно, системы, которые позволяют выстроить эффективный процесс взыскания задолженности», – отметила она.

Г-жа Воронкова также добавила, что при ограниченных ресурсах автоматизация процесса взыскания способна показать хорошие результаты и в плане улучшения качества портфеля, и для эффективности работы сотрудников.

Причины сокращения

Г-н Корнев рассказал, что, по оценкам агентства, корпоративное и розничное кредитование сократилось за 2015 год на 13 и 3% соответственно, с учетом корректировок, связанных с изменением уровней курсов, и передачи активов и обязательств между БТА и Казкоммерцбанком.

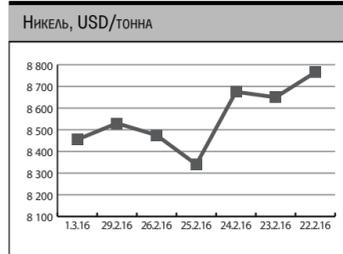
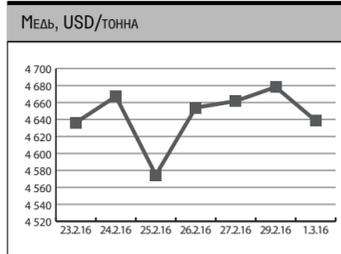
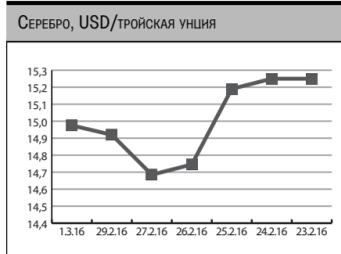
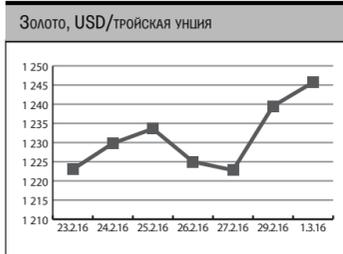
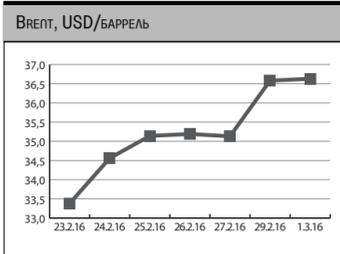
Он также пояснил, что сокращение кредитования связано преимущественно с ухудшением экономических условий и высокой стоимостью фондирования в тенге. «В розничном бизнесе кредитные риски банков существенно возросли в связи с падением реальных доходов и высоким уровнем долговой нагрузки домохозяйств», – добавил специалист.

На что опирается рейтинг?

В части влияния на кредитный рейтинг банков г-н Корнев отметил, что агентство оценивает факторы, прямо или косвенно связанные с темпами роста кредитных портфелей: рыночную позицию, уровень капитализации, качество активов, ликвидность банка. «Темпы кредитования учитываются в нашей оценке аппетита банка к риску», – подчеркнул специалист.

«Минимизация рисков – это комплексная задача, которая требует применения методов углубленной аналитики, а также collection-систем, содержащих производимые оптимизационные алгоритмы», – заключила г-жа Воронкова.

ИНДУСТРИЯ



ЕЭК vs Caterpillar



Производство компании Caterpillar в России стоило на 28% дешевле, чем в Казахстане

Конкуренция

В начале июня прошлого года в рамках международной конференции на тему «Анти-монополизм и регулирование в Евразийском экономическом союзе», проведенной Евразийской экономической комиссией (ЕЭК), был озвучен интересный факт. По словам члена Коллегии (министра) по конкуренции и антимонопольному регулированию Нурлана Алдабергенова, ценовая разница официальных дилеров компании Caterpillar в Казахстане и России составляла на тот момент порядка 28%.

Эстер ЛИВАНСКАЯ

Так, в РК двигатель модели «С-27 10 R7244 (REMAN) Caterpillar» у официальных дилеров стоил \$189 тыс., а в Российской Федерации – \$134 тыс., данная информация стала очередным толчком к решению вопроса легализации «параллельного» импорта. И несколько месяцев спустя на заседании Совета ЕЭК специальной рабочей группе ЕЭК было поручено разработать механизм возможного введения «параллельного» импорта на отдельные группы товаров.

В итоге было принято решение сохранить региональный принцип исчерпания права, закрепленный приложением № 26 к Договору о ЕАЭС, и ввести в право Союза возможность установления исключений в отношении отдельных видов товаров. Однако, как отметил в декабре прошлого года министр ЕЭК по экономике и финансовой политике Тимур Сулейменов, данный принцип не всегда является оптимальным с точки зрения конкретных товарных групп, интересов конкретных потребителей, государственных интересов. В этой связи было принято решение посмотреть, насколько эффективно он функционирует.

Вместе с тем на фоне бурных обсуждений вопроса легализации «параллельного» импорта политика официальных дилеров Caterpillar за это время не сильно изменилась. Так, по словам заместителя исполнительного директора Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) Максима Кононова, до недавнего времени имело место ущемление компанией прав казахстанских предприятий, приобретающих или обслуживающих технику производства CAT.

Ты туда не ходи, ты сюда ходи

«Ранее горнодобывающие компании в Казахстане могли приобрести технику и запчасти только у официального дилера в Казахстане, чья ценовая политика значительно отличалась от российских. Если оборудование приобреталось у российских дистрибьюторов, то их казахстанские представители САТ отказывались его обслуживать, хотя оно было оригинальным. Таким образом, на казахстанском рынке горнодобывающей техники сложилась определенная монополия, которая значительно повышала затраты предприятий горно-металлургического комплекса из-за неконкурентных соглашений по разделу рынка на основе территориального принципа», – рассказал представитель АГМП. Ранее г-н Кононов заявлял о том, что в случае покупки запчастей у российских дилеров они отказывались доставить приобретенную технику, проводить пусконаладочные работы, не ставили на гарантию и сервисное обслуживание, перенаправляя покупателя к казахстанскому дилеру.

Необходимо отметить и текущую неблагоприятную рыночную конъюнктуру – для горнодобывающей отрасли вынужденные значительные перемены в условиях падения цен на металлы и необходимости оптимизации расходов крайне нежелательны.

Играйте по-честному

В этой связи Евразийской экономической комиссией в адрес дилеров производителя спецтехники было

сделано предложение – следовать принципам добросовестной конкуренции.

«В конце января в ЕЭК прошло заседание, на котором дилерам Caterpillar в ЕАЭС было предложено следовать принципам добросовестной конкуренции при реализации техники, ее запасных частей и оказании услуг по их техническому обслуживанию на территории единого экономического пространства. Также дилерам было рекомендовано прекратить практику отказа от заключения договоров по реализации техники и запасных частей производства компании Caterpillar с хозяйствующими субъектами, действующими вне подведомственной территории дилера», – сообщил г-н Кононов.

Это даст казахстанским горно-металлургическим компаниям возможность с выгодой приобрести оборудование и запасные части Caterpillar у поставщиков в России, что в итоге может снизить цены на аналогичные товары и обслуживание в Казахстане. «Мы отмечаем, что обращения компаний в ЕЭК дают возможность ограничивать монополизацию рынков отдельными дистрибьюторами техники и оборудования. Это сигнализирует, что возможные злоупотребления другими поставщиками на территории ЕАЭС и в дальнейшем будут пресекаться наднациональным антимонопольным органом», – считает заместитель исполнительного директора АГМП.

Однако об эффективности мер, предпринятых ЕЭК в отношении Caterpillar, можно будет судить лишь по истечению некоторого времени. По информации АГМП, повторное заседание по вопросу развития добросовестной конкуренции дилеров САТ в ЕАЭС состоится в ЕЭК в мае 2016 года.

Конкуренция на рынке горного оборудования

В странах ЕАЭС на Caterpillar Inc., наряду с компаниями Atlas Copco Rock Drills, Normet Group и Sandvik Mining and Construction, приходится основной объем поставок горного оборудования для предприятий отрасли.

металлургической отрасли упала до самого низкого уровня, когда-либо отмеченного в серии ежегодных отчетов РвС (публикуемых с 2003 года), составив \$11,4 млрд. Это на 32% ниже общей суммы сделок в 2014 году, составившей \$16,8 млрд, и на \$3,7 млрд меньше, чем в 2009 году, сразу после кредитного кризиса. При этом, как отмечают аналитики компании Deloitte, наиболее активным на рынке был сегмент, представленный сделками по продаже капиталовложений и сделками по приобретению компаний до формальной процедуры банкротства (rescue deal).

По сходной цене

В Deloitte также считают, что на сегодняшний день имеется множество факторов, которые должны обеспечить бурный рост количества сделок в горно-металлургической отрасли, однако покупатели по-прежнему предпочитают не рисковать. Эксперты сообщают, что многие юниорные компании проводят слияния друг с другом, чтобы сохранить денежные средства, но, несмотря на это, основное количество сделок в последние годы все равно пришлось на продажу активов и сделки по выкупу

активов с целью спасения компаний, зачастую за минимальные суммы.

Аналогичного мнения придерживаются и в РвС. Так, Джим Форбс, руководитель международной практики по предоставлению услуг предприятиям металлургического сектора РвС, говорит о том, что в 2015 году активность в области слияний и поглощений в металлургической отрасли была сосредоточена вокруг незначительных сделок. «Многие из более крупных сделок (которых было очень мало) были ориентированы на металлы со специальными свойствами и сложные сплавы», – добавляет Форбс.

Пессимистичный настрой

Что касается прогнозов экспертов в отношении сделок слияния и поглощения в металлургической отрасли, то в РвС на этот счет не испытывают особого оптимизма. «Если заглянуть вперед, то ситуация кажется сложной, так как увеличиваются риски снижения экономической активности и прогнозы глобального роста корректируются в сторону понижения», – считает г-н Форбс. В частности, рост неопределенности в сталелитейной отрасли (и в сфере сделок слияния и

Транспарентная геология РК

Геология

На Глобальной конференции ИПДО 2016 в Перу Казахстан рассказал о достигнутых результатах и планах по управлению минеральными ресурсами.

Элина ГРИНШТЕЙН

С 24 по 25 февраля 2016 года в городе Лима (Перу) прошла очередная Глобальная конференция по Инициативе прозрачности добывающих отраслей. Стандарт ИПДО, принятый в 2013 году, создан с целью более эффективного управления природными ресурсами и к настоящему моменту привел к инновационным изменениям отчетности и политики в странах ИПДО.

Проведение глобальной конференции предоставляет странам, внедряющим стандарт, возможность обсудить направления отчетности ИПДО для обеспечения устойчивой прозрачности. Основной темой конференции в этом году стала стратегия в новой эре низких цен на сырьевые товары. Также особое внимание было уделено результатам реализации стандарта ИПДО, информированному политическому диалогу по вопросам разработки политики и интеграции ИПДО в работу правительств и компаний.

Новые лица

Накануне конференции, 23 февраля, прошло 32-е заседание правления ИПДО, ставшее заключительным для состава, сформированного 3 года назад под руководством Клер Шорт. На заседании был избран новый председатель правления, которым стал бывший премьер-министр Швеции Йон Фредрик Райнфельдт, также возглавлявший в свое время Европейский совет.

В новый состав правления вошли 10 человек, в числе которых и председатель Комитета геологии и недропользования Министерства по инвестициям и развитию РК Базарбай Нурабаев. Как отметил его заместитель Ниязбек Курбанов, избрание казахстанца в правление ИПДО свидетельствует об авторитете нашей страны в этой всемирной организации.

Выставка достижений

Одновременно с конференцией также прошла Национальная выставка, в рамках которой 49 стран, внедряющих стандарт, поделились опытом и представили сведения о своем прогрессе и инновациях. На выставке обсуждались вопросы изменений в стандарт ИПДО, процедур санкционирования и бенефициарного права. Кстати говоря, как заметил руководитель Республиканского центра геологической информации «Казгеоинформ» Руслан Баймишев, вопрос раскрытия бенефициаров в пилотном порядке был апробирован в шести странах, в результате чего был сделан вывод о необходимости реформы законодательства. Необходимо отметить, что в связи с предстоящей в октябре этого года валидацией обсужденные темы для Казахстана



От казахстанской делегации в Глобальной конференции по ИПДО 2016 выступил председатель Комитета геологии и недропользования МИР РК Базарбай Нурабаев

более чем актуальны. Как отметил г-н Нурабаев, оформление и информативность казахстанского стенда вызвали большой интерес участников. Наряду с информацией о потенциале сырьевой базы Казахстана им были представлены путеводители для инвесторов, подготовленные специалистами Комитета по инвестициям МИР РК. О создании благоприятного инвестиционного климата в РК говорят сведения о едином окне для инвесторов, инвестиционным омбудсменом и реформах законодательства.

«Вспомогая прошлую конференцию в Сиднее, можно отметить, что после работы казахской делегации под руководством министра по инвестициям и развитию Асета Искешева, являющегося председателем Национального совета по ИПДО, в Казахстан пришли крупные горнодобывающие компании Rio Tinto, Iluka. Принята австралийская модель в законодательстве о недрах, внедрена система упрощенного предоставления права недропользования, создана Интерактивная карта», – комментирует г-н Нурабаев. Председатель Комитета геологии и недропользования также обратил внимание на тот факт, что опыт, полученный в ходе встреч с коллегами из горнодобывающих министерств и ведомств, крупных компаний, даст импульс привлечению инвестиций в геологоразведку Казахстана.

Пользуясь случаем

Кстати говоря, в рамках выставки казахстанская делегация провела встречу с руководителем департамента управления компании Rio Tinto Стивеном Макинтошем. С ним были обсуждены вопросы внедрения новых технологий в геологоразведку Казахстана, в частности, изучения глубоких горизонтов, а также состояние дел по участку Коргантас в Карагандинской области. Г-н Макинтош проинформировал о том, что в этом году на участке начнутся масштабные работы, включая бурение с применением новых технологий, аналогичных тем, что применялись в США для открытия большого ме-

сторожения меди на глубине 1200 метров. Он также отметил, что в Rio Tinto ожидают большой успех на месторождении Коргантас.

Помимо этого, с г-ном Макинтошем обсудили вопрос подготовки специалистов-геологов компании АО «Казгеология» и казахстанских студентов, которые активно обучаются на участке. По словам г-на Нурабаева, в этом году в связи с активизацией буровых работ на месторождении Коргантас, для операционной деятельности будет привлечено больше отечественных специалистов.

Общие моменты

В современных условиях низких цен на сырьевые товары необходимость увеличения доверия, более полной информации и эффективного управления стоит как никогда остро. На сегодня отчеты по ИПДО охватывают более 280 финансовых лет. Гражданам стран ИПДО доступна информация о выдаче лицензий в их стране, сумме доходов местных органов власти и порядке работы государственных компаний.

Казахстан соответствует ИПДО с 17 октября 2013 года. За это время в стране ввели онлайн-форму отчетности, которая облегчила и ускорила ее процесс. Базарбай Нурабаев так прокомментировал данное достижение: «Я особенно доволен наличием электронных версий отчетов ИПДО через налоговый портал страны и рационализацией процесса отчетности. Любой человек может зайти на портал и узнать, какие налоги платила каждая компания».

Данная мера облегчила сбор и доступность данных, а также увеличила их объем. Кроме того, в настоящее время отчет ИПДО включает в себя информацию об отчислениях каждой компании на социальные проекты, такие как здравоохранение и образование, являющиеся особенностью многих казахстанских нефтяных и газовых соглашений. Необходимо отметить, что для компаний затраты по социальным проектам могут быть весьма существенными.

Куй железо, не отходя от кассы!

Эксперты советуют добывающим компаниям приобретать активы

M&A

По данным аналитиков РвС, в последнее время активность в области сделок слияния и поглощения в металлургической отрасли упала до рекордно низкого уровня, хотя некоторые специалисты уже на протяжении нескольких лет предсказывают ее возобновление и рост. Однако из сложившейся ситуации можно извлечь выгоду.

Эрика НАРМОНОВА

Несколько странно звучит тот факт, что, по данным недавно опубликованного ежегодного отчета РвС «Сделки слияния и поглощения в металлургической отрасли: взгляд в будущее», активность в области сделок в глобальном масштабе устанавливает новые рекорды, но при этом в горно-металлургической отрасли рост сделок практически остановился. Так, за 2015 год общая стоимость завершенных сделок в

что, по крайней мере, в обозримом будущем в области слияний и поглощений в металлургической отрасли будет сохраняться затишье.

Поймать момент

А вот в Deloitte данное затишье, как ни странно, считают идеальным временем для приобретения активов добывающими компаниями. Сейчас на рынке появилось множество залоговых активов, крупные предприятия распродают свои инвестиции. В этой связи аналитики советуют покупателям не упускать момент и приобретать продаваемые активы по низкой цене и в условиях невысокого спроса. Эти факторы уже подтолкнули некоторые компании к рассмотрению возможности приобретения, способных помочь им нарастить масштаб на локальном уровне.

«На самом деле для добывающих компаний, обладающих средствами и бюджетом, существует большой спектр возможностей, связанных с периодом нисходящего движения экономического цикла. И наоборот, те, кто пытается дождаться «дна» на рынке, могут обнаружить, что они не успели воспользоваться преимуществами более низких цен в связи с возвращением на рынок конкуренции», – говорится в отчете Deloitte.

Дэбби Томас, руководитель Deloitte по оказанию услуг компаниям из Африки, отмечает, что

недостаток средств и боязнь осуществлять инвестиции заставляют многих потенциальных покупателей занимать выжидательную позицию. «Однако, учитывая сегодняшнее падение стоимости активов, существуют веские аргументы для совершения покупки. Я не говорю, что слияния и поглощения будут правильным выходом для каждой компании, тем не менее возможности, связанные с нисходящим движением экономического цикла, существуют, и компании, которые принимают решение ими не пользоваться, могут оказаться неправы», – предупреждает эксперт.

В качестве яркого примера компании, выгадавшей от нисходящего движения экономического цикла, можно привести самую быстрорастущую австралийскую золотодобывающую компанию Northern Star Resources. Стратегия ее роста заключается в приобретении неключевых активов крупных корпораций, а в последнее время и проблемных активов у компаний-юниоров. И необходимо отметить, данная стратегия принесла компании хорошие плоды. За год, закончившийся 30 июня 2015 года, прибыль Northern Star Resources выросла более чем на 300%! Компания получила достаточно средств, чтобы не только выплатить дивиденды на сумму 26,5 млн австралийских долларов, но и потратить 50 млн австралийских долларов на геологоразведку.

Расцвет для бизнеса



РЫНОК

Учредитель компании Vonjur Вадим Гайфулин рассказал «Къ», как пришел в свой бизнес, и в каком направлении движется цветочная индустрия, одной из тенденций которой является развитие производства местных цветов.

Карина НУРТАЕВА

– Вадим, продажей и доставкой цветов вы занимаетесь 3 года. Как пришла мысль этим заниматься?

– Идея пришла обыкновенно. Я купил жене цветы на оптовом складе, причем букет удивлял не только красотой, но и невысокой ценой. Я рассчитывал потратить на 21 розу больше, чем 2500 тенге. По сравнению с городскими точками продаж разница была весьма очевидной. Решение я принял буквально по дороге домой, потому что весенние праздники, в частности 8 марта, были как раз в перспективе. Но могу сказать, что при первых продажах как раз-то прогадали. Мы не знали, что на 8 марта оптовая цена за цветок может расти буквально до 100 тенге в день. Получилось, что заказы были приняты по той цене, которую установили изначально. Но это был первый опыт, и денег заработать все равно удалось, причем за один день я получил свою месячную заработную плату. Меня это воодушевило.

За три года мы увеличили обороты в три раза. Главной площадкой у нас, конечно, является интернет-магазин. И лишь недавно открыли точку по реализации. Интернет-коммерция растет очень большими темпами, и в основном покупатели предпочитают выбирать букеты дистанционно. Несомненный плюс заказа в интернет-магазине – это качество товара, цветы будут свежими. Не стоит забывать, что в интернет-магазине высокие средние чеки. И заказы здесь на большое количество цветов за одну покупку. Мало что через интернет покупает даже пять роз. Сейчас у нас работает команда, хоть и небольшая. Я, флорист и курьеры, которые сотрудничают на фрилансе и получают оплату за количество доставленных заказов.

– На рынке заметно увеличилось присутствие местных цветов, выраженных в теплицах. Как вы это можете прокомментировать?

– На оптовом и розничном рынке появился крупный местный игрок – Голландский цветочник – они стали вырабатывать розы для торговли в своей сети магазинов в Алматы, а также отдавать по оптовой цене другим поставщикам. Это две-три оптовые компании, которые, соответственно, имеют свою маржу. Те, кто работает как мы, по розничным заказам, не могут осуществить покупку непосредственно в теплицах.

К тому же не стоит забывать, что в связи с девальвацией, цены на цветы из Голландии, откуда традиционно идут поставки, порядком увеличились. К примеру, на 14 февраля одна голландская роза на оптовых складах обходилась в 660 тенге. Соответственно для розницы она будет стоить дороже на 20%-30%. Но люди еще не привыкли отдавать за букеты такие деньги.

Я думаю, сейчас вообще настает расцвет именно для бизнеса, зарабатывающего на выращивании местных цветов в теплицах. Пока существующие не справляются с объемами спроса и достаточно много отправляют товара в Россию. На Новый год, к примеру, теплицы не дали в продажу ни одну красную розу, все отправили на экспорт. В общем, есть, куда расти, как в качество, так и в количество.

Что интересно, в 2015 году на День Святого Валентина был огромный спрос на цветы, и продажи увеличились раза в три по сравнению с обычным днем. В этом году, те, кто сделали закупки с расчетом повторить события прошлых лет, сильно прогадали. Цветы покупали единицы.

– Вы решили зарабатывать там, где очень высокая конкуренция. Имеется в виду розничная прода-

жа букетов. Этот факт сомнений не вызывал в самом начале?

– Нет. И я, кстати, только потом понял, что рынок настолько высококонкурентный. Но считаю, что нужно продавать как раз то, что пользуется очень большим спросом. Не важно, сколько здесь конкурентов, у каждого есть шанс откусить часть пирога. Это лучше, чем выдумать идею, привести какой-то продукт, который, сомнительно, что нужен на рынке. Согласитесь, очень много провальных стартапов. А бизнес по продаже цветов уже проверен и точно работает. Конечно, много проблем и казусов. Каждый день появляются новые игроки, которые изначально всегда пытаются привлечь внимание и спрос низкой ценой. Затем они понимают, что невозможно работать слишком дешево, существует множество расходов и издержек. Это поначалу кажется, что очень просто заниматься интернет-продажами.

Есть главный момент, который подводит молодых и несерьезных игроков – очень сильно хромает сервис. Довольно часто сталкиваюсь с такой ситуацией, покупатель звонит и рассказывает, что заказал цветы, а теперь никто не отвечает.

Если сейчас посмотреть, то перед праздниками появляется много игроков, которые выходят на один день поработать, и они серьезно ломают рынок.

– Из вашего разговора становится понятным, что большим спросом пользуются именно розы. Кто ваши основные покупатели?

– Да, самыми популярными являются розы. На 8 марта, конечно, будет множество тюльпанов. Недавно был случай, когда позвонил клиент и попросил посоветовать, какие у нас есть весенние цветы. Я отвечаю, что есть тюльпаны. На что он возмутился: «Тюльпаны? А роз что, нет?».

Основные покупатели – это все-таки мужчины от 25 до 40 лет. Основной женский поток, как покупателей идет из аудитории в Instagram. Женщины и девушки более спонтанны на покупки, когда видят красивое фото или картинку.

– Снизилось ли количество игроков в связи с девальвацией?

– Да, в интернете предложение от компаний сократилось. Но возможно, они еще существуют, просто их не видно. В интернете мы трафимся на рекламу в долларах и после девальвации расходы на маркетинг увеличились. Мы повысили цены на цветы, в связи с их удорожанием при покупке за границей, но рекламу включить в стоимость уже не можем. Поэтому можно сказать, что у нас увеличились издержки.

Социальные сети – именно этот инструмент, который использовал новички. Конечно, мы этим тоже активно пользуемся. Посмотрите Instagram, там много цветов.

Мы при этом начинали работу Вконтакте, где набрали группу сначала в 1000 человек. И оттуда уже пошли серьезные заказы. Продвижение в интернете и социальные сети – основные инструменты, которые работают.

– Вы планируете расширяться?

– Мы сейчас на самом деле собираемся заняться именно оптовой реализацией, раз уж у нас появилась своя точка.

– А выращиванием?

– Я расскажу последний случай. Теплица, которая недавно открылась, существует при помощи инвестиций из-за рубежа. Знаю, что местные власти бизнесменов не поддержали, но за поддержкой к ним обращались. Хотя теплицы строят за городом, рядом с селами, создавая дополнительные рабочие места. Это сложный бизнес.

Сейчас выращивается около 10 000 – 20 000 цветков в день. Этого действительно мало, поэтому пока наши местные теплицы далеко не справляются со спросом.

– Интересно, что такой большой рынок работает практически «в серую».

– Рынок действительно серый, чеки практически никто не выдает. Очень многие покупатели сталкиваются с этой большой проблемой. Один из пяти продавцов сможет пробить вам чек.

НЕобычное радио

Развлечение

В 2014 «Къ» опубликовало интервью с создателями первой в Казахстане интернет-радиостанции NE.FM. В то время проект только вставал на ноги, а его продюсеры строили смелые планы на будущее. Теперь, спустя почти два года, редакция решила узнать, как обстоят дела у первооткрывателей онлайн-радио для казахстанских меломанов, появились ли у них серьезные конкуренты, и что они намерены предпринять для последующего развития своего проекта. С такими вопросами мы обратились к соучредителю проекта Нуркену Халыкбергону.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

– Нуркен, расскажите, откуда пришла идея создания радиостанции такого формата?

– Небольшая предыстория. Я работаю в телекоме с 2006 года, мой партнер Асет Тусумбаев около десяти лет. В 2006 году мне довелось побывать в Таджикистане, в стране, которая была своеобразной технологической площадкой, где «обкатывались» различные новые технологии большой тройкой сотовых операторов СНГ (Мегафон, МТС и Beeline). Во время той поездки я увидел, как работает настоящий высокоскоростной интернет. На меня большое впечатление произвел тот факт, что многие не скачивали музыку из интернета, как это было принято у нас, а слушали ее прямо в сети. Идея того, чтобы использовать такие технологии в нашей стране, мне понравилась, но, задумавшись о ценовой составляющей, я понял, что для казахстанского рынка это было нецелесообразно. Возможность реализации этой идеи возникла гораздо позже – в 2011–2012 годах, благодаря снижению стоимости мобильного интернета. И только в 2013 году мы обратились к двум, не побоюсь этого слова, профессионалам – **Нурбергену Махамбетову** и **Нариману Исенову** и предложили им создать онлайн-радиостанцию Ne.FM. Именно они продумали концепцию радио. Мы же с Асетом взяли на себя ответственность за технологическую часть. В 2014 году завулчал наш первый поток, и через некоторое время у нас появились постоянные слушатели со всего Казахстана.

– В 2014 году вы озвучили сумму инвестиций, которая понадобилась для запуска проекта. Это примерно 3–5 млн тенге. На что была потрачена эта сумма?

– У нашего проекта несколько статей расходов, в числе которых как операционные, так и разовые капитальные вложения. К операционным расходам относятся авторские отчисления и фонд оплаты труда. К разовым относятся покупка фонотеки и лицензии на программное обеспечение, оборудование для тон-студии и приобретение домена. В целом, больших затрат не понадобилось по причине того, что радио такого формата не предполагает покупку антенн, передатчиков, фидеров и прочего дорогостоящего оборудования, необходимого для традиционного радио.

– Сколько человек работает в вашей команде на данный момент?

– 11 человек.

– Какие методы вы используете для того, чтобы привлечь слушателей?

– На самом деле методов много. К примеру, одним из наших общих увлечений с Асетом является игра World of Tanks, мы поняли, что систему геймификации можно применить и в случае с радио. А заключается она в том, что при регистрации на нашем сайте и получении учетной записи вы получаете возможность заработать определенное количество баллов за количество потраченных на прослушивание часов. Далее, набрав определенное количество баллов за месяц, вы имеете право попасть в розыгрыш, где с помощью специального сервиса random.org вы можете выиграть ценные призы от наших партнеров. Как правило, это гаджеты, путевки за границу, билеты на концерты и т.д. В прошлом году на призы мы потратили примерно 20 млн тенге. Это позволило нам увеличить число слушателей в 22 раза.

Если говорить о маркетинговой составляющей, которая служит основным источником монетизации любой радиостанции, то здесь тоже есть несколько выигрышных моментов. Система, которая на данный момент находится в разработке, – это внедрение адресной рекламы, которая будет доноситься до слушателя согласно половым признакам, возрасту и географическому местонахождению. Ведь благодаря учетным записям мы знаем о наших постоянных слушателях все, что нам необходимо

Елена ШТРИТЕР

– Клара, но ведь не в пустом месте возникло мнение, что коллекционеры – люди... скажем так, очень увлекающиеся?

– Вообще-то я сторонник золотой середины и подобного мнения не разделяю.

Что касается диагнозов, вспомним хотя бы **Людвиг Баварского**. Его одержимость в создании трех уникальных замков, говоря языком вашего издания, приносит в настоящее время Баварии колоссальные дивиденды от туризма.

– Когда человек любой профессии интересуется искусством, это обычно не вызывает вопросов. У каждого свои пристрастия. А вот если человек что-то коллекционирует, сразу хочется понять: зачем?

– История коллекционирования насчитывает несколько тысячелетий. На самом деле, она очень интересная, захватывающая. Известно ли вам, что, например, у создательницы музея, который сейчас называется Государственным Эрмитажем, Екатерины Великой были даже агенты по искусству в Европе, которые собира-



звать. К тому же мы не уверяем всех, что «каждый пятый включает радио, а остальные четверо слушают». Мы четко видим, на каком устройстве нас слушали, сколько времени мы уделили, сколько рекламных спотов захватил слушатель, что показывает аналитика поисковых систем в отношении этого слушателя. То есть, мы можем сказать, что в отличие от аналогового радио со статистикой у нас проблем нет.

– Что вы делаете для того, чтобы популяризировать ваш проект?

– В отличие от всех других проектов мы до сих пор не вкладывались в его раскрутку. То есть, никак не продвигали его, не рекламировали.

– Были ли случаи долгосрочного сотрудничества с казахстанскими компаниями?

– В 2015 году у нас был эксклюзивный контракт с компанией «Кселл». Это сотрудничество заключалось в том, что сотовый оператор предоставлял своим клиентам доступ к прослушиванию нашей радиостанции. Благодаря этому, только за 2015 год количество слушателей увеличилось в два раза. Честно сказать, были случаи, когда наши серверы просто отказывались работать из-за наплыва слушателей.

– А что касается контента?

– Радио – это место, где люди, которые благодаря своему вкусу и своим знаниям правильно подбирают плейлист и дают вам самый главный ответ на вопрос «Что дальше?». Мы стараемся следовать этому правилу, чтобы у слушателя не возникало желания переключиться на что-то другое.

К тому же, мы не остановились только на музыке одного направления, как это делают другие радиостанции. Мы можем предложить слушателю музыку различных стилей, достаточно выбрать одно из направлений.

С нами сейчас заключило договор Британское сообщество, которое предоставляет нам свои передачи. У нас играют более двадцати резидентов – это известные диджеи, которые сейчас находятся на пике популярности. К тому же мы становимся

«Коллекционеры – выдающиеся люди...»

Искусство

Говорят, что коллекционирование – это диагноз. Однако собеседница «Къ» с этим не согласна. Клара Исбаева – коллекционер, специалист по связям с общественностью Государственного музея искусств им. А. Кастеева, считает коллекционеров выдающимися людьми, благодаря которым были созданы такие потрясающие центры культуры, как Британский музей, Государственный Эрмитаж, музей Метрополитен в Нью-Йорке, Третьяковская галерея и многие другие.

Елена ШТРИТЕР

– Клара, но ведь не в пустом месте возникло мнение, что коллекционеры – люди... скажем так, очень увлекающиеся?

– Вообще-то я сторонник золотой середины и подобного мнения не разделяю.

Что касается диагнозов, вспомним хотя бы **Людвиг Баварского**. Его одержимость в создании трех уникальных замков, говоря языком вашего издания, приносит в настоящее время Баварии колоссальные дивиденды от туризма.

– Когда человек любой профессии интересуется искусством, это обычно не вызывает вопросов. У каждого свои пристрастия. А вот если человек что-то коллекционирует, сразу хочется понять: зачем?

– История коллекционирования насчитывает несколько тысячелетий. На самом деле, она очень интересная, захватывающая. Известно ли вам, что, например, у создательницы музея, который сейчас называется Государственным Эрмитажем, Екатерины Великой были даже агенты по искусству в Европе, которые собира-

ли информацию о продающихся коллекциях влиятельных европейских семей, чтобы приобрести для нее. Поэтому у Государственного Эрмитажа одна из самых роскошных коллекций старых мастеров. Во времена Екатерины это было делом высокого государственного престижа – обладать лучшими высокохудожественными произведениями искусства. Ее предшественник Петр Первый больше любил коллекционировать природные диковины и создал первый в России естественнонаучный музей – Кунсткамеру. Примеру первых лиц государства следовали их подданные, как аристократы, так и их купцы, и другие.

Что касается меня, то я увлекаюсь искусством более сорока лет. Подобные вопросы стояли и передо мной, и я много читала, изучала и путешествовала, чтобы получить ответ, приемлемый для себя. Мое увлечение началось в 11 лет с коллекции марок об искусстве, затем я перешла на красочные альбомы и книги по искусству, а позднее на сами предметы искусства. Как все девочки, я мечтала о хорошей работе, хорошей семье и красивом доме, в котором, как в замке Анжелики из французского фильма, должны быть красивые оригинальные вещи. Я изучала как по книгам и журналам, так и по путешествиям, лучшие образцы лучших домов и их дизайнов – замок Виндзор, Лувр, Версаль, замки Шамбор, Шенонсо, Нойшванштайн и других, и пришла к выводу: в хороших семьях часто есть хорошая коллекция искусства, которую мне бы хотелось передать будущим поколениям моей семьи. Конечно, это мое субъективное мнение.

– С чего началась ваша коллекция?

– На самом деле, моя или наша семейная коллекция очень небольшая. Как я уже упоминала, искусством я увлекалась много лет – посещала музеи, выставки, читала много литературы, но купить настоящие картины настоящих художников удалось лишь в определенный

момент, когда другие семейные приоритеты были решены – с жильем, ремонтами, учебой дочери в школе и университете. В 2001 году в магазине при музее им. Кастеева я приобрела две прекрасные работы «Айсуну» **Гульжамал Тагеновой** и «Мелодию петроглифов» **Бейсебека Аканоева**. К тому времени я уже довольно хорошо разбиралась не только в мире искусства, но и в мире арт-бизнеса. Работы старых европейских мастеров были для нас совершенно недоступны, русских классических художников тоже, но ведь и своя казахская школа живописи совершенно уникальна и неповторима. К тому же я прочитала, что национальные школы с каждым годом вызывают в Европе – законодатель модных трендов в области искусства – все больший интерес. Уже тогда, в начале 2000-х, я подумала, когда-то и наша казахская школа живописи вызовет большой интерес в Европе и в мире. И решила приобрести работы с местным казахским и среднеазиатским колоритом. Цены в начале 2000-х были довольно средние, в иностранной компании, в которой я работала, иногда проводились выставки местных художников, например, прекрасного кыргызского художника **Жыргала Матураимова**. Мои иностранные коллеги покупали его работы как горячие пирожки, все раскупалось очень быстро. Я тоже решила приобрести его работу «Сон», где наблюдается большое влияние австрийского художника Густава Климта. С годами я все больше и больше испытывала пристрастие к казахстанской школе живописи, ее уникальности, неповторимости, трогательности сюжетов, дорогих нам исторически и духовно.

– Какой из предметов коллекции самый дорогой? Почему?

– Думаю, что антикварный фарфоровый сервиз «Граф Аппони» старинной европейской мануфактуры «Херенд», основанной еще при Габсбургах, изделия которой охотно покупали королева Виктория, царь

своеобразным радиоагрегатом. Помимо нашего радиопотока, мы даем возможность слушать другие радиостанции на своем сайте. По сути, мы прививаем вкус к хорошей музыке.

– Вы уже определились с целевой аудиторией?

– Конечно. Это слушатели 25–35 лет. В основном наши слушатели проживают в Алматы и Астане, также значительная аудитория приходится на Шымкент и Караганду.

– А если говорить о количестве активных слушателей?

– Общее количество только зарегистрированных пользователей «перевалило» за 40 000 человек. И если стандартное радио может похвастаться 3–4 часами слушания в неделю, то мы можем похвастаться 3–4 сессиями по 40 минут в сутки. Итого, один слушатель уделяет нам около 14 часов в неделю. В 6–7 часов утра начинается слушание, на пик оно выходит к 9 часам утра, когда люди приходят на работу. В обеденное время наступает небольшой спад. Второй пик приходится на время с 15:00 до 18:00, и третий пик приходится на время с 21:00 до полуночи.

– Можете озвучить планы на ближайшее время?

– Сейчас мы подписываем договор о дальнейшем инвестировании проекта, занимаемся доработкой собственной биллинговой системы с учетом геймификации, чтобы избежать мошенничества по набиранью баллов. Мы также занимаемся разработкой обновленного мобильного приложения для iOS и Android.

В первой половине 2016 года мы выходим на российский рынок. Мы хотим отработать все свои шероховатости, понимая ментальность нашей аудитории. Сейчас мы решаем проблемы с правовой и технической точки зрения. Ближе к лету мы определились с командой, которая будет заниматься реализацией проекта в России. Также очень большой интерес наша работа вызывает у украинских слушателей и даже европейских, которые пока что попадают на наш сайт случайно.

Очень хочется захватить не только B2C, но и B2B рынок. Рекламодателей интересуют уже не только охват, но и качество, и нестандартные приемы. Возможно, дальнейшее расширение будет зависеть от того, как пойдут дела в России, потому что на нас уже выходили ребята из Азербайджана, они выразили желание запустить похожий сайт по франшизе. Сейчас они ведут переговоры с рекламодателями о том, насколько им это будет интересно.

– Кто на рынке Казахстана может составить вам конкуренцию?

– Если говорить совсем уж честно, то я считаю, что конкурентов у нас нет ни в Казахстане, ни в России. Поэтому если все сложится удачно, одной России мы точно не ограничимся.

«Коллекционеры – выдающиеся люди...»

Николай II, принц Чарльз и многие другие коронованные особы. Я наткнулась на него совершенно случайно в маленьком магазинчике на Зеленом базаре. Уезжавшая в другую страну хозяйка продавала его по бросовой цене. В фирменном магазине «Херенд» подобное стоило бы в разы дороже.

– Вы рассматриваете свою коллекцию как капиталовложение?

– Да, конечно. Известно ли вам, что самым удачным капиталовложением или лучшей инвестицией всех времен считается покупка коллекции французских импрессионистов русским промышленником **Сергеем Щукиным**, который покупал ее в Париже за где-то за 16 тыс. франков, а сейчас она стоит \$4 млрд? Созданный на основе коллекции С.И. Щукина и **И.А. Морозова** Государственный музей новой западной живописи просуществовал до 1948 года. После его ликвидации фонды были распределены между Эрмитажем и музеем искусств им. А.С. Пушкина. Но для меня понятия хорошей семьи и хорошего дома выше финансовой составляющей, мне хочется, чтобы моя небольшая коллекция перешла будущим поколениям моей семьи, и они никогда ее не продавали, а передавали из поколения в поколение.

– И тем не менее, насколько вложения в искусство на сегодняшний день оправданы? И в какое искусство?

– Я думаю, что каждый решает этот вопрос индивидуально в зависимости от приоритетов. В этом вопросе у меня свой собственный подход. На меня не действует никакой ажиотаж – это модно, этот художник топовый на аукционах. Возможно, это не лучший финансовый совет, но я предпочитаю работы по собственному вкусу – мне очень нравятся **Нелли Бубе, Гульжамал Тагенова** и сестры **Габо**. Вся моя небольшая коллекция приобзавена любовью к Казахстану и Средней Азии, к его истории, природе, колориту.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Оскар» настоячивых любит

Эннио Морриконе и Леонардо ДиКаприо с шестой попытки получили статуэтку



Кино

Наконец американские киноакадемики не только выбрали лучших из лучших в современном синемагографе, но и озвучили свое решение. 29 февраля в 7:30 по алматинскому времени в Голливуде стартовала 88-я церемония награждения лауреатов премии «Оскар». Под вспышками камер номинанты проследовали по красной дорожке и получили долгожданные золотые статуэтки.

Марина ГРЕБЕНЮК

По словам экспертов, результаты «Оскара» этого года стали самыми предсказуемыми. Впрочем, до последнего оставалась одна интрига, и касалась она самой главной премии, ведь до последнего момента трудно было назвать лучший фильм года. В итоге, главный «Оскар» забрала драма «В центре внимания» Тома МакКарти, а лидером по числу наград стал «Безумный Макс: Дорога ярости».

За лучшую режиссуру приз достался Александру Гонсалесу Иньярриту – за фильм «Выживший».

Кстати, последний стал лидером по числу номинаций – их было целых 12. За ним с десятью номинациями следует лента Джорджа Миллера «Безумный Макс: Дорога ярости». В его копилке оказались семь номинаций у ленты «Марсианин» Ридли Скотта.

В итоге, «Выживший» «заработал» три «Оскара» (за лучшую режиссуру, лучшую мужскую роль и лучшую операторскую работу), а рекордсменом стал фильм «Безумный Макс: Дорога ярости». В его копилке оказались шесть золотых статуэток (лучший монтаж, лучший звук, лучший монтаж звука, лучшее художественное оформление, лучший костюм, лучший грим).

Номинанты на самую престижную кинопремию мира были объявлены еще 14 января. Одним из них в шестой раз стал Леонардо ДиКаприо. Полосы сосетей запестрели мемами и шутками. А поклонники и недоброжелатели актера затаили дыхание. Однако на этот раз Лео повезло: заветная статуэтка вместе со званием лучшего актера, наконец, оказалась в его руках. Очевидно, актер был настолько рад, что после получения награды отправился отметить долгожданный приз в ресторан, где по окончании вечеринки и забыл драгоценную статуэтку.

Впрочем, ДиКаприо оказался не единственным, кто обрел «Оскар» лишь с шестой попытки. Также свою первую награду получил 87-летний Эннио Морриконе – за музыку к «Омерзительной восьмерке». Правда, у итальянского композитора уже есть почетный «Оскар», который ему вручили за жизненные достижения в 2007 году. Но в целом Морриконе номинировался на премию тоже 5 раз и все безрезультатно.

Лучшей актрисой года высокое жюри признало Бри Ларсон за

фильм «Комната». Лучшими актрисами второго плана стали Алисия Викандер («Девушка из Дании») и Марк Рэйнелс («Шпионский мост»). Награду за лучший сценарий разделили Томас МакКарти и Джош Сингер за фильм «В центре внимания». Лучшим анимационным фильмом предсказуемо стала «Головоломка» Пита Доктера, Роналдо Дель Кармена. А приз за лучшие спецэффекты получил триллер Алекса Гарленда «Из машины». Супершпионский боевик «007: Спектр» получил награду за лучшую песню. Лучшим фильмом на иностранном языке стал венгерский «Сын Саула», а лучшим документальным – «Эми» Азифа Капади.

Среди короткометражек отличились «Медвежья история» (лучший короткометражный анимационный фильм), «Девушка в реке: цена прощения» (лучший короткометражный документальный фильм) и «Зайка» (лучший документальный игровой фильм).

Почетные награды академии были вручены Спайку Ли, Дебби Рейнолдс и Джине Роулэндс.

Оскар в цифрах:

- 2 – столько человек знают имена лауреатов, прежде чем на сцене вскрывают конверты.
- 3 – столько месяцев необходимо, чтобы изготовить 50 статуэток.
- 4 килограмма (почти) – вес статуэтки.
- 5 долларов стоил вход на первую церемонию вручения премий киноакадемии.
- 15 минут – столько длилась самая первая церемония.
- 22 – столько лет прошло с того времени, как Леонардо ДиКаприо был впервые номинирован на «Оскар» за роль второго плана в фильме «Что гложет Гилберта Грейпа?».
- 128 – количество номинаций на «Оскар» всех фильмов Стивена Спилберга.
- 200 долларов – цена каждого конверта, вскрываемого на сцене во время церемонии со словами «И „Оскар“ получает...». Конверты разработал дизайнер Марк Фриленд.
- 270 человек посетили самую первую церемонию вручения премий Американской киноакадемии в 1929 году.
- 497 минут идет самый долгий фильм, получивший «Оскар». Это советская драма «Война и мир» Сергея Бондарчука, отмеченная в категории «Лучший фильм на иностранном языке».
- 680 долларов – стоимость одной статуэтки.

«Зверополис»: и лисы сыты, и кролики целы

Кино

Наконец на экраны вышел один из самых ожидаемых анимационных фильмов этого года «Зверополис» – антропоморфная сказка для взрослых и детей от авторов «Рапунцель», «Футурамы», «Симпсонов» и «Вольта».

Елена ШТРИТЕР

Зверополис – это город-мечта, город-утопия, где все звери – и хищники, и травоядные живут в мире и согласии, и каждый может стать тем, кем хочет. В это совершенно искренне верит крольчиха Джуди Хоппс, мечтая о карьере в полиции. Однако, что бы там не говорили о всеобщем равенстве, а за право быть самой собой Джуди придется побороться. Но ведь храбрые крольчихи просто так не сдаются!

Снять семейное кино, которое будет интересно всем – задача не из легких, но волшебники из Disney не привыкли бояться трудностей. Не зря их сказки любят все – от мала до велика. «Зверополис» – это уже третья антропоморфная история – после «Робина Гуда» 1973 года и «Цыпленка Цыпы» 2005 года. Да-да, команда сценаристов вновь облакла человеческие натуры и характеры в шкуры животных (добрая Клохаузера, по-моему, просто срисовали с озвучивающего его Нейта Торренса). Заодно ненавязчиво вытаскивая на поверхность многие социальные и межличностные конфликты современного общества.

Причем если бы все происходило, так сказать, в человеческом мире, то это был бы самый обычный средненький детектив,



напичканный штампами. Но со «Зверополисом» ничего подобного не происходит. Слишком уж тщательно продуман и обрисован мир. Причем как сам Зверополис, так и его окрестности. Диалоги прописаны на пять с плюсом, герои безмерно обаятельны, а шутки остроумны (чего только стоит счетчик популяции кроликов в маленьком городке или отсылки к тому же «Крестному отцу»). А одной только поэтической сцены с одинокой Джуди в ее съемной квартире (продумана каждая мелочь – от душещипательных баллад, звучащих из радиоприемника, до логотипа с надкушенной морковкой на кроличьем мобильнике) хватит, чтобы отмести любые претензии. А таких блестящих эмоциональных эпизодов здесь десятки.

Кроме того, не смотря на полнейшее отсутствие «вещца творения», «Зверополис» хочется назвать

одним из самых человеческих проектов за последнее время. И дело даже не в том, что это история о дружбе и достижении поставленной цели. Авторы показывают, насколько лишними и ненужными могут быть предрассудки (кролику место на морковной ферме) и традиции (лисам никогда нельзя доверять – они хитрые и обязательно обманут). А заодно напоминают, что всегда надо оставаться самим собой.

Впрочем, детей все вышеперечисленное, скорее всего, не заинтересует. Да малышня и не будет отвлекаться на подтекст, увлеченная захватывающей историей о том, как находчивая крольчиха и хитрый лис ловят плохих парней.

В общем, у студии Disney в очередной раз получилась сочная история, вкусно поданная, ярко украшенная и приправленная хорошим юмором и Шакирой в образе Газели...

Пивной сюрреализм

Выставка

25 и 26-го февраля, алматинская Esentai Gallery превратилась в настоящую кузницу талантов. Там, в сотрудничестве с «Первым Пивзаводом», состоялся один из самых заметных культурных проектов этого года – художественный конкурс «Первый Артзавод №3». Необычное мероприятие по традиции объединило самых интересных и перспективных художников Казахстана.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Это уже третье мероприятие цикла, участниками которого стали как опытные, так и начинающие художники: Алексей Уткин, Мими Ильницкая, Данияр Кдыров, DMN, Andrew, Rekon, Сырлыбек Бекботаев, Серик Буксиков, Ева Мазик, Мандарин Нарбаева, Галымжан Балсары, Бота Габо, Сергей Нагорных и Полина Седышева. В течение двух творческих дней каждый из них доказывал свое первенство и свое видение самой идеи: каково это – быть первым?

Данный проект существует с 2014 года и призван на деле доказать возможность участия творческой личности в производстве нового художественного напитка, который в скором времени должен появиться на полках наших магазинов. РЕ-ПРОДУКЦИИ картин победителей появятся на продукции «Первого Пивзавода», который вот уже на протяжении 150 лет варит легендарный хмельной напиток



для казахстанцев. На основе работ казахстанских художников впоследствии будет выпущена партия пива «Первое Художественное». Любопытно, что «Первый Пивзавод», как и сами художники, и знает о первенстве немало, потому как основан он в далеком 1858 году.

Итак, весь первый день (25 февраля) художники превращали свои пустые полотна в живые и яркие картины с небанальными сюжетами. А на второй день (26 февраля), работы были трансформированы в принты, плакаты и этикетки для «Первого художественного» бренда. Пятничным вечером состоялся вернисаж, где команда жюри выявила 4-х победителей. Ими стали: Серик Буксиков с работой «Герои социума», Алексей Уткин с работой «Лето. Кафе», Мими Ильницкая с работой «Вождь» и Ева Мазик с картиной «Первооткрыватель». Красочные работы художников появятся на этикетках совсем скоро, а имя победителя будет вы-

явлено через месяц путем народного голосования.

По правилам конкурса, победители получают редкую возможность представить нашу страну на международной арт-ярмарке. К примеру, в позапрошлом году, обладатель Гран-при Первого Артзавода №1 Всеволод Демидов выставил свои работы в Сеуле на Affordable Art Fair '15. А обладатель Гран-при Первого Артзавода №2 – Данияр Кдыров в настоящее время занимается в творческом путешествии вместе с победителем третьего проекта. Среди прочего, в данный момент ведутся переговоры Союза Художников РК с Rotterdam International Art fair.

В состав жюри конкурса вошли представители правления Первого Пивзавода, куратор галереи «Esentai Gallery» и представитель Правления Союза Художников РК. А вот модератором обсуждений выступил экономический обозреватель и общественный деятель Денис Кривошеев.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

Показ фильма «Ночи Кабири» (1957 год), 4 марта в 19:00

Девушка легкого поведения по имени Кабирия, работающая в одном из самых дешевых районов Рима, как и все её подруги, вульгарна, драчлива и остра на язык. Но вопреки своей древней и циничной профессии, она по-детски наивна и добра, с маниакальным упорством надеется найти мужчину своей мечты и стать честной женщиной. Но мир вокруг нее необычайно жесток... Режиссер картины – легендарный Федерико Феллини.
Место: Слс Слас Кинотеатр, ул. Ыз Жібек, 36 Алматы.

Дизайн-маркет «Весна в кубе», с 5 марта по 7 марта

Дизайн-маркет предоставит отличную возможность не только купить

роскошные орхидеи, но и получить профессиональные консультации по уходу за ними. Кроме того, на ярмарке будет много других цветов, украшений, вкусной выпечки, парфюмерии и много другого.
Место: Villa Boutiques & Restaurants, пр. Аль-Фараби, 140А.

Выставка «Illuminated Illusion», с 5 по 13 марта

Illuminated Illusion — выставка современного визуального искусства, временное пространство, которое на ваших глазах объединит два совершенно полярных, по восприятию, взгляда на жизнь. Также это и отражение впечатлений в скетчбуках путешественника, превращение живой природы в цифровые коды и в образы с мониторов. Свои работы для вас представят: Анестезия – известный тату – мастер Алматы и Мария Эл – дизайнер, работающий в направлении Glitch art и Scanoigraphy.

Место: ул. Байсеитовой 55, уг. ул. Кабанбай Батыра.

Спектакль «Любовница», с 6 по 8 марта

Независимый театральный проект Рази Хасановой вновь представляет танго-спектакль «Любовница» – историю жизни Ады Фалькон, знаменитой исполнительницы танго тридцатых годов.
Место: Театр-студия «Оркен», ул. братьев Абдуллинных, 38.

Концерт «Эта улыбка – как солнечный свет», 6 марта в 17:00

Праздничный концерт Государственной хоровой капеллы им. Бахытжана Байкадамова, посвященный Международному женскому дню – 8 марта. Художественный руководитель и главный дирижер – заслуженный деятель РК Бейимбет Демеев.

Место: Филармония им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35

