

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 10 (639)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 10 (639), ЧЕТВЕРГ, 7 АПРЕЛЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
БОЛЬШИЕ НАЛОГИ
НЕФТЯНИКОВ

>>> [стр. 2]

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

>>> [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР
СЫРЬЕВОГО РЫНКА

>>> [стр. 4]



КАРЬЕРА/МЕНЕДЖМЕНТ:
РЕПУТАЦИЯ
ЗА ДЕНЬГИ

>>> [стр. 6]

* Бриф-новости

Нурбанк судится за стройку

АО «Нурбанк» заявил о том, что строительная компания TOO Capital Petrol незаконно продала квартиры, предназначенные в качестве залога. Если сделки жильцов ЖК «7 континент» с застройщиком будут признаны незаконными, недвижимость предстоит вернуть.

>>> [стр. 3]

BATS Global Markets: 166 тысяч заявок в секунду

Одна из крупнейших электронных систем выходит на рынок IPO. Аналитики отмечают, что компания занимает 23% рынка акций США, и прогнозируют активный рост компании.

>>> [стр. 4]

Осторожно, крутящиеся двери!

Многие HR-аналитики сходятся во мнении, что высокая текучесть кадров в той или иной компании, которую еще называют «индексом крутящихся дверей», почти во всех случаях приводит к низкой производительности труда, отсутствию слаженного рабочего коллектива и, как следствие, к упадку корпоративного духа. Но так ли это на самом деле?

>>> [стр. 6]

Дорогая таблетка

После девальваций 2014 и 2015 года казахстанский фармацевтический рынок в количественном выражении снизился до показателей 2012 года. На фоне сокращения объемов импорта – объем рынка в иностранной валюте также сократился. Такие данные опубликовала консалтинговая компания Vi-ORTIS, специализирующаяся на исследованиях фармацевтического рынка.

>>> [стр. 7]

Интервенции Нацбанка: показывать нельзя скрывать

Глава Нацбанка Данияр Акишев в последние дни, после довольно длинной паузы, сделал несколько важных комментариев относительно подходов к курсовой и денежно-кредитной политике. Наибольшую новизну представляют намерения Нацбанка принять на себя обязательство по раскрытию уровня валютных интервенций, операций Нацбанка на денежном рынке и объемов открытых валютных свопов.

>>> [стр. 8]

Рефинансирование ипотеки пытаются оживить

Несмотря на многочисленные усовершенствования программы рефинансирования ипотеки и расширение круга участников, освоение средств происходит медленно и проблемная ипотека продолжает нести конфликтный потенциал. Часть необходимых изменений пока так и не осуществлена.

>>> [стр. 9]

Волки сыты

\$100 млн составит общая сумма вознаграждения, выплачиваемая в момент закрытия сделки по покупке горнодобывающей компанией Polymetal Комаровского золоторудного месторождения в Казахстане с ресурсами порядка 43,5 тонны золота.

>>> [стр. 10]

Карабахский дым

ОДКБ рассчитывает на мирные переговоры

Горячая точка

Новый конфликт в Нагорном Карабахе между Азербайджаном и Арменией вызвал резкий всплеск споров о действиях Астаны, в случае, если обострившаяся ситуация приведет к военному вмешательству третьих стран. Казахстан состоит в двух международных организациях – Евразийском экономическом союзе (ЕЭС) и Организации договора о коллективной безопасности (ОДКБ), а также имеет сильную политико-экономическую интеграцию с Россией. То есть изначальная политическая ставка на взаимопомощь может не сыграть.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В минувшие выходные новости о локальных боевых действиях в Нагорном Карабахе позволили говорить о дестабилизации мирной обстановки на территории СНГ многим военным экспертам. МИД Казахстана в рамках дипломатической активности практически сразу же официально выразило озабоченность действиями воюющих сторон, призвав к мирному урегулированию разногласий.

В полдень 5 апреля представители Азербайджана и Армении объявили о достижении перемирия. Этому решению предшествовали переговоры в рамках Минской группы ОБСЕ в Вене, а также телефонные переговоры президентов России, Азербайджана и Армении.

С первых дней конфликта свою озабоченность также озвучили в секретариате Организации договора о коллективной безопасности (ОДКБ), членом которой также является Казахстан. 3 апреля состоялся телефонный разговор Генсека ОДКБ Николая Бордюжи с министрами иностранных дел и обороны Армении Эдвардом Налбандяном и Сейраном Оганяном соответственно.

«Секретариат ОДКБ очень внимательно отслеживает ситуацию, которая сложилась на линии соприкосновения. Позиция государств – членов ОДКБ по этому вопросу



Согласно заявлению ОДКБ, конкретные шаги со стороны организации согласно уставу предусмотрены

заявлена много раз: прекращение огня и мирное решение нагорно-карабахского конфликта, а его продолжение чревато дестабилизацией ситуации во всем Кавказском регионе. Ясно одно: всем нужен только мир», – приводит в ОДКБ заявление Николая Бордюжи.

В военном блоке также подчеркнули, что конфликт может быть решен только политическим путем и в рамках действующих механизмов. В МИД Казахстана также заняли нейтральную позицию, призвав стороны к поиску компромиссов и нахождение мирных путей в разрешении конфликта.

Несмотря на прекращение острой фазы противостояния сторон, риск нового витка напряженности сохраняет геополитические риски перед Казахстаном. Страна наравне с Арменией участвует в двух ключевых интеграционных объединениях на постсоветском пространстве – Евразийском экономическом союзе и ОДКБ, что накладывает определенные обязательства. Однако, несмотря на членство в ЕЭС, в части торговых

взаимоотношений Азербайджан представляет для Казахстана куда более важного партнера.

К слову, объем товарооборота между странами по итогам 2015 года составил \$125 млн. Причем в структуре торговли 87% приходится на экспорт в Азербайджан, который в большей степени закупает железнодорожные локомотивы (\$21 млн), нефть и пшеницу (по \$19 млн). Тогда как товарооборот Казахстана с Арменией за аналогичный период не превысил и \$5 млн.

Закавказье – экономически важный регион не только для СНГ, но и для ряда других стран, считает заместитель директора аналитического департамента «Альпари» Наталья Мильчакова.

«Если разгорится «большая война» на Кавказе, то у Евросоюза, например, сорвется проект очередного газопровода, который на Западе называют «Трансадриатическим». Планировалось, что этот газопровод, в котором чиновники из Брюсселя видят альтернативу российскому «Южному потоку», будет заполняться азербайджанским газом с место-

рождения «Шах-Дениз», – отмечает аналитик.

Соответственно, дальнейшая эскалация конфликта и его перерастание в «большую войну», по ее мнению, поставит под сомнение, если не подорвет, позиции Азербайджана, как надежного поставщика газа.

«Есть Турция, которая всегда поддерживала Азербайджан. Однако она пока не заявляет о готовности оказать военную помощь самостоятельно, без участия НАТО. Отчасти это связано с собственными внутривалютными и международными проблемами. В НАТО пока также не горят желанием заниматься Карабахом», – уточняет Наталья Мильчакова.

Президент Ассоциации политических исследований Есенжол Алиев в беседе с «Къ» отметил, что

Детали

2 апреля Армения и Азербайджан обвинили друг друга в нарушении перемирия на линии соприкосновения. Оборонные ведомства стран передают о потерях с обеих сторон, а также среди гражданского населения. Министерство обороны Азербайджана сообщило, что с 5 апреля вводится режим прекращения огня по договоренности обеих сторон. Обговариваются детали соглашения.

Финальные АккОрды ядерной безопасности

Назначения

Саммит по ядерной безопасности, прошедший в Вашингтоне 31 марта – 1 апреля 2016 года стал уже четвертым по счету. В нем приняли участие главы государств и правительства из более чем 50 стран мира, среди которых был и президент Нурсултан Назарбаев, а также руководители международных организаций. Вместе с тем, в нынешнем саммите не принимала участие Российская Федерация, что вызвало бурные обсуждения.

Элина ГРИНШТЕЙН

Так, некоторые американские издания объяснили неявку Владимира Путина его желанием подпустить шпильку Бараку Обаме в период заморозков в отношениях между Россией и США. Напомним, данные саммиты являются инициативой именно Обамы. При этом, в ноябре 2014 года уже сообщалось о намерении России байкотировать саммит,



Участниками саммита было принято решение о создании контактной группы по ядерной безопасности

и в ноте, переданной российскими дипломатами США, разъяснилась причина – любые встречи, посвященные ядерной безопасности, должны быть организованы МАГАТЭ – агентством по ядерной безопасности при ООН. А в распространенном Белым домом пресс-релизе об итогах саммита отсутствие Путина объяснили тем, что Россия сочла содержательную повестку дня в

работе на данном направлении с действующей администрацией США исчерпанной. Пресс-секретарь президента РФ Дмитрий Песков в свою очередь неявку российской делегации аргументировал «определенным дефицитом взаимодействия» между Россией и США.

Необходимо сказать, что на пару с США Россия обладает 90% всех ядерных вооружений мира. Поэтому

отсутствие российской делегации на саммите многие эксперты видят причиной отсутствия и сколько-нибудь значимых результатов. Например, Уильям Тоби из Гарвардского университета сказал, что неприкрытие Путина на встрече создало большую прореху, а замгоссекретаря США по контролю над вооружениями и международной безопасности Роуз Геттемюллер заявила, что оно поставило Штаты в тупик.

Однако на итоговой пресс-конференции Обама отметил, что США и Россия продолжают выполнять заключенный в 2010 году договор о сокращении ядерных вооружений. Вместе с тем ему пришлось признать, что дальнейший прогресс в этой области в оставшиеся у него 10 месяцев президентства маловероятен.

Принимая эстафету

По сообщению Белого дома прошедший саммит стал последним в череде данных совещаний – как и нынешний год президентства для Обамы. Напомним, саммиты проводились раз в два года: в Вашингтоне в 2010 году, Сеуле в 2012 году и Гааге в 2014 году. При этом, последним должен был стать уже Гаагский саммит – в соответствии с рассчитанной на четыре года ин-

главствующую роль в урегулировании конфликта в Нагорном Карабахе должны занять международные структуры, поскольку противостояние затрагивает основополагающие принципы ООН.

«Печалит, что ситуация в зоне карабахского конфликта вновь ухудшилась. Это противостояние тянется с 1988 года, и даже участие международных организаций пока не смогло уладить противоречия. Вообще нарушение целостности государства, передел его территорий – это большая тема. Такое оставлять без внимания, а тем более поощрять, никак нельзя. Ведь это прецедент для подобных ситуаций в ряде других стран. Например, война в Косово или Южно-Осетинский вооруженный конфликт».

При этом политолог выразил опасение, что к размораживанию конфликта может быть причастна третья заинтересованная сторона. И в таком ракурсе, добавляет он, это несет для Казахстана «неприятный и темный оттенок».

Политолог Расул Жумалы в свою очередь полагает, что в случае «большой войны» Армении и Азербайджану стоит надеяться только на себя.

«Российской войска в Армении не имеют права входить в зону конфликта. Причина – участие России в Минской группе (МГ), и подобные решения должны приниматься в формате МГ. Тем более, даже гипотетически вмешаться в конфликт не в состоянии ОДКБ. Помимо внутренней рыхлости этой структуры, она всегда исходила из принципа, что Нагорный Карабах – часть территории Азербайджана. Соответственно, гарантии безопасности Армении никак не могут распространяться на оккупированный ею регион», – пишет он в статье «Пламя над Карабахом» для exclusive.kz.

Политолог Досым Сатпаев со своей стороны указал на риски чрезмерной военно-политической интеграции Казахстана с более сильным геополитическим игроком. Это, на его взгляд, в перспективе грозит риском втягивания в чужой конфликт.

Казахстан может лишиться части водных ресурсов



Нагрузка на водные ресурсы будет расти, что скажется и на трансграничных противоречиях и на экономических аспектах

Прогноз

Значительная часть ледников в горных массивах Центральной Азии может исчезнуть уже в 80-х годах нынешнего столетия, а в бассейне Аральского моря к 2040 году объем водных ресурсов сократится на 20%. Такие данные озвучили казахстанские эксперты в ходе презентации доклада ООН «Водные ресурсы и рабочие места».

Анна ШАТЕРНИКОВА

Авторы доклада, традиционно приуроченного к Всемирному дню водных ресурсов, который отмечается 22 марта, проанализировали, каким образом возможности для роста и создания новых рабочих мест зависят от управления водными ресурсами и предоставления услуг в водном секторе. В мировом масштабе три из четырех рабочих мест в сильной зависимости от водных ресурсов. В ближайшие годы и десятилетия распределение водных ресурсов и предоставление услуг в водном секторе для различных отраслей хозяйства во многом будет зависеть от потенциала роста достойных рабочих мест.

По данным Международной организации труда, в той или иной степени от состояния водных ресурсов самым тесным образом зависят несколько отраслей, в которых занята половина трудоспособного населения Земли: это сельское, лесное и рыбное хозяйство, энергетика, ресурсоемкое производство, переработка отходов, строительство и транспорт. Вследствие недостаточности данных сложно определить тот уровень, при котором рабочие места становятся зависимыми от воды, а также тот объем водных ресурсов, который необходим для каждого рабочего места, но все же специалисты проводят определенную градацию. Так, для сельского и лесного хозяйства, рыболовства, металлургии и добычи полезных ископаемых, здравоохранения, туризма (в этих отраслях занято 42% трудоспособного населения планеты) постоянный бесперебойный доступ к чистой питьевой воде и санитарным условиям является весьма критичным: отсутствие данных условий грозит сокращением рабочих мест. В меньшей степени нуждаются в постоянном непосредственном доступе к чистой питьевой воде строительная индустрия, индустрия развлечений, транспорт, но и в этих отраслях возможность бесперебойного доступа к водным ресурсам в конечном счете оборачивается созданием более качественного продукта и дополнительной стоимости.

«Неустойчивое управление водными, как и другими природными ресурсами, способно нанести серьезный урон экономике и обществу, подорвать успехи в сокращении масштабов нищеты, в создании рабочих мест, нанести удар по тем направлениям, достижение которых потребовало немалых усилий», – от-

мечает исполняющий обязанности директора кластерного бюро ЮНЕСКО в Алматы по Казахстану, Кыргызстану, Таджикистану и Узбекистану Андрей Шевелев.

Взгляд на регион: политика и экономика

Для Центральной Азии в целом и Казахстана в частности – проблема водных ресурсов – одна из актуальных. И лежит она, как в экономической, так и в политической отрасли. О последнем свидетельствуют периодически возникающие разногласия между соседями по региону, в частности, недавно имевший место конфликт интересов Кыргызстана и Узбекистана, связанный с Орто-Токской водохранилищем. По словам председателя национального комитета Международной гидрологической программы ЮНЕСКО Игоря Северского, практически все крупные реки Центральной Азии, а также водноносные горизонты являются трансграничными. И дальнейший рост дефицита воды в регионе тормозит социально-экономическое развитие, что чревато обострением политической ситуации.

В этих условиях не следует недооценивать анализ и рекомендации, высказанные экспертами третьих стран. В прошлом году, пояснил Игорь Северский, стартовали три пилотных проекта по оценке водных ресурсов и трансграничных водных горизонтов в Латинской Америке, Африке и Центральной Азии. Казахстанская часть проекта получила хорошие оценки экспертов, и есть основания полагать, что проект получит продолжение. В процессе разработки находится программа по оценке ресурсов трансграничного бассейна Сырдарьи, причем акцент сделан на использование подземных вод.

Директор национального филиала НИЦ МКВК в РК Нариман Кипшакабаев считает, что по мере развития экономики и роста населения региона нагрузка на водные ресурсы будет расти, что скажется и на трансграничных противоречиях, и на экономических аспектах. Большинство объектов водохозяйственной инфраструктуры было построено несколько десятков лет назад, и сегодня они не могут работать в проектном режиме. «Канал имени Сатпаева, БАК, магистральный водовод, обеспечивающий Атыраускую и Мангистаускую области, сегодня работают лишь на треть мощности. Кроме того, мы по сей день пожинаем плоды неправильного подхода к использованию водных ресурсов. В 60–80-е годы прошлого века считалось, что вода – это в первую очередь орошение земель».

Такое понимание привело к катастрофе Арала в результате того, что все водные ресурсы Амударьи и Сырдарьи направили на развитие орошения. Сегодня площадь орошаемых

земель в бассейне Сырдарьи составляет примерно 8 млн га, страны бассейна потребляют ресурсы реки на 130–150%, один раз полностью природные ресурсы, а второй раз – возвратные воды. Такого нет нигде в мире», – удивлен эксперт. На орошении и доставке воды до орошаемых массивов, утверждают ученые, тратятся 50% водных ресурсов. Чтобы сократить потери и предотвратить неэффективное использование, необходимо создавать новые водохозяйственные комплексы и проводить перевооружение действующей инфраструктуры, поставив во главу угла одну задачу – повышение эффективности использования каждого кубометра воды.

Такой подход, по мнению экспертов, требует ставки на принципиально новую систему подготовки кадров. По мнению Наримана Кипшакабаева, в Казахстане необходимо создавать обучающие центры по управлению коммунальным водоснабжением, проводить подготовку специалистов при бассейновых инспекциях, привлекая, в том числе и международных экспертов, открывать в ведущих технических вузах факультеты, готовящие специалистов по управлению водными ресурсами.

Впрочем, не все вопросы грамотной организации управления водными ресурсами лежат в сфере компетенции человека. Именно для Центральной Азии, отмечает Игорь Северский, существует порядка 50 сценариев изменения климата на ближайший период, и на каждый такой сценарий водные ресурсы будут реагировать по-разному. Тревогу вызывает и проблема таяния ледников, ведь ледниковый сток в регионе и в Казахстане обеспечивает саму возможность орошаемого земледелия. «Несмотря на то, что ледниковые ресурсы уже сократились на 40–50%, в бассейнах рек Центральной Азии характеристики стоков остаются устойчивыми. Это результат действия компенсационного механизма талых вод подземных льдов. Но мы не знаем, каковы ресурсы этих источников, надолго ли их хватит, и не иссякнут ли они в одночасье», – предупреждает эксперт.

Напомним, что решение вопросов, связанных с использованием трансграничных водоемов в Центральной Азии, привлекает внимание международных организаций и экспертов. В середине марта в Алматы состоялась первая региональная встреча по проекту «Продвижение диалога для предотвращения разногласий по вопросам, связанным с управлением водными ресурсами в Центральной Азии (CAWECOOP)». Участники встречи отметили, что сотрудничество в регионе должно включать политические, технические и институциональные элементы, которые помогут решить конкретные проблемы.

Акцизный вопрос

Чем чревато для Казахстана повышение акцизов на бензин в России

Топливо

Повышение налоговых акцизов в России может привести к увеличению серого экспорта казахстанского бензина на приграничных территориях, а также к незначительному росту цен на топливо в РК.

Элина ГРИНШТЕЙН

В Российской Федерации был подписан закон, согласно которому с 1 апреля 2016 г. повышаются налоговые ставки акцизов на автомобильный и прямогонный бензин, дизельное топливо и средние дистилляты. По подсчетам Минфина РФ, инициировавшего данную идею, это может привести к росту розничных цен на бензин в России на 6,5–7%. Максимально же топливо в РФ, по мнению ведомства и профильных экспертов, может вырасти в цене в пределах инфляции, то есть на 7,5–8%. Об этом же говорили и Федеральная антимонопольная служба, и вице-премьер Аркадий Дворкович, который выразил надежду на то, что рост цен составит не более 10%. Таким образом, бензин может подорожать на 2 руб. за литр (до 10 130 руб. за тонну), дизельное топливо – на 1 руб. за литр (до 5 293 руб. за тонну).

Примечательно, что в этом году это уже второе повышение акцизов на бензин в России (первое пришлось на 1 января). Минфин РФ объясняет это необходимостью увеличить поступления в бюджет, снизившиеся из-за дефицита, вызванного низкими ценами на нефть. При этом в ведомстве пообещали, что в случае роста цен на черное золото, ставки акцизов могут вновь вернуть на прежний уровень или даже снизить.

Дойдет и до РК

Большой резонанс данная новость вызвала в Казахстане. Даже председатель правления национальной компании «КазМунайГаз» Сауат Мынбаев не исключил вероятность повышения на этом фоне цен на казахстанский бензин и дизтопливо. Напомним, выступая 17 марта 2016 г. на брифинге в СЦК, Мынбаев отметил: «Понятно дело, повышение акцизного сбора в России вообще-то ведет к повышению уровня розничных цен. И среди прочего это может сказаться на уровне розничных цен и на некотором его повышении в Казахстане». Глава КазМунайГаза также отметил, что уровень розничных цен в Казахстане и России по сути одинаковый, за некоторой разницей в транспортном плече. Однако Мынбаев сделал оговорку, сказав, что не стоит ждать значительного влияния повышения акцизов в России на ситуацию в Казахстане, поскольку оно, если и произойдет, то будет опосредованным. «При завозе



бензина на территорию республики косвенные налоги вычитаются и без акциза и НДС. Этот бензин завозится на наш рынок, наши акцизы не менялись. Казалось бы, уровень цен будет оставаться прежним, прямой увязки нет», – сказал Мынбаев.

Аналогичного мнения придерживается и аналитик в нефтегазовой сфере Олжас Байдильдинов. Он согласен с тем, что прямого влияния повышения акцизов в России на казахстанский рынок не окажет, но при этом «могут быть перетоки топлива из-за разницы цен и налогообложения», вследствие чего цена казахстанского бензина может подняться на 3–4 тенге за литр.

Налоги на пороге

Экономист, глава компании BRB Invest, Галим Хусаинов пояснил ситуацию с налогообложением: «Косвенное влияние розничных российских цен может быть оказано только на приграничных территориях, где может быть «серый» экспорт дешевого казахстанского топлива из-за разницы в налогах (НДС и акцизы у нас существенно ниже)».

Эксперт отметил, что в России цена на 1 литр бензина ЕВРО-5 (у нас продается под брендом АИ-95 Премиум) составит 2 рубля (примерно 9,6 тенге). «Примерно на столько же увеличится и цена на бензин, не соответствующий классу ЕВРО-5. Цена на бензин, не соответствующий классу ЕВРО-5, увеличится на 2,3 рубля (примерно на 11 тенге). Именно этот бензин отправляется в Казахстан, так как при равном октановом числе акцизы на неэкологичные виды топлива в России выше. У нас такого нет», – поясняет Хусаинов.

По подсчетам эксперта, разница в налогах между Россией и Казахста-

ном составляет 53 тенге и именно поэтому в приграничных территориях и возникает диспропорция – в Казахстане российские машины могут заправляться существенно дешевле. Это, в свою очередь, и может повлиять на уровень цен в РК.

Заразительный пример

Кроме того, по словам Байдильдинова, существует еще и вероятность роста цен в связи с повышением акцизов на казахстанских нефтеперерабатывающих заводах. Напомним, в ноябре 2015 г. было принято решение повысить ставку акциза при оптовой реализации бензина и дизельного топлива более чем в 2 раза. Однако до сих пор роста стоимости топлива под воздействием данного обстоятельства не наблюдалось, хотя, по мнению Байдильдинова, оно может прибавить к ценам 4–5 тенге за литр. «Таким образом, полагаю, в ближайший месяц средняя цена может вырасти на 7–9 тенге (без учета «отыгрывания» эффекта девальвации)», – резюмирует эксперт.

Однако существует и прямо противоположная позиция. Так, Галим Хусаинов считает, что, исключая приграничные районы, рост стоимости акцизов в России на цены в Казахстане никак не повлияет. «Кто хорошо разбирается в налогах, знает, что акцизы, как НДС, платятся только внутри страны и платятся потребителями. Соответственно, при экспорте в Казахстан цены на ГСМ останутся такими же, что и ранее, при прочих равных условиях. Повлиять на стоимость ГСМ в Казахстане могут только повышение стоимости нефти, повышение стоимости переработки и повышение стоимости транспортировки», – говорит эксперт.

ALUAN TURLI, BIRAK ÖTE ÜÇSAC | ТАКИЕ РАЗНЫЕ, НО ТАКИЕ ПОХОЖИЕ
жаңа тікелей рейсі | новый прямой рейс

Алматы → Сянью

SCAT.KZ

Доклад ООН о состоянии водных ресурсов

В подготовке Доклада ООН о состоянии водных ресурсов мира приняли участие 31 специализированное учреждение ООН и 37 международных партнеров организации. С 2014 года отчет публикуется ежегодно, и каждый год посвящается конкретной тематике. В этом году официальная презентация отчета состоялась 22 марта в Женеве.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altcoo 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

Редактор:

Кристина БЕРШАДСКАЯ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

kristina@kursiv.kz

Редактор сайта kursiv.kz:

Динара ШУМАЕВА

Тел. +7 (727) 232-45-55,

d.shumaeva@kursiv.kz

Коммерческий директор

департамент развития

интернет-проектів:

Руслан ИСМАИЛОВ

Тел. +7 707 171 12 24,

r.ismailov@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Аида ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Служба распространения:

Ертак МЕРЯМ,

e.meryam@kursiv.kz

Редакция:

«Власть и бизнес»

Арман ДЖАКУБ

«Компани и ринки»

Анна ШАТЕРНИКОВА

«Банки и финансы»

Николай ДРОЗД

«Инструлы»

Элина ГРИНШТЕЙН

«Культура и стиль»

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:

Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЫЧЕНКО

Представительство в г. Астана:

г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,

оф. 201 В, БИ «Даржава», по вопросам

размещения рекламы обращаться по

тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель регионального

представительства:

Алино КОЖАХМЕТОВА

Тел. +7 702 112 34 56,

astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астана:

Арман ДЖАКУБ

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве культуры и информации

Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Аэур».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Нурбанк судится за стройку



Суд Астаны признал продажи квартир в ЖК «7 континент» ТОО Capital Petrol неправомерными

Разбирательство

АО «Нурбанк» заявило о том, что строительная компания ТОО Capital Petrol незаконно продала квартиры, преданночавшиеся в качестве залога. Если сделки жильцов ЖК «7 континент» с застройщиком будут признаны незаконными, недвижимость предстоит вернуть.

Ева ГРАНОВИЧ

По словам управляющего директора АО «Нурбанк» **Гульнаны Мусатаевой**, кредит на приобретение прав требования на долевое участие в жилищном строительстве ЖК «7 континент» был предоставлен компании ТОО Capital Petrol еще в 2008 году. Причем на момент получения кредита жилой комплекс не был достроен, в связи с чем в качестве залога банк принял у ТОО Capital Petrol право требования на передачу в залог квартир в жилом комплексе после завершения строительства. Однако заемщик нарушил обязательства по договору и не передал недвижимость в залог банку, незаконно продав квартиры в ЖК.

Г-жа Мусатаева рассказала, что все материалы по данному делу, включая полную документацию по кредитному процессу, были переданы в суд. 20 ноября 2015 года специализированный районный экономический суд г. Астаны принял решение, согласно которому действия компании ТОО Capital Petrol признаны неправомерными, и обязал предоставить квартиры в залог банку. Компания ТОО Capital Petrol в свою очередь воспользовалась правом на апелляцию, однако судом было принято окончательное решение не в пользу компании.

ТОО Capital Petrol, несмотря на решение суда, не согласно с тем, что они получили данный кредит. Пресс-служба компании на запрос «Къ» комментариев не предоставила.

Однако, как сообщили представители банка, в течение некоторого периода компания все же погасила задолженность.

«По факту есть соглашение об открытии кредитной линии, есть подписанный договор, что по факту ТОО Capital Petrol получило право требования на квартиры в жилом комплексе «7 континент». Мы хотим донести эту информацию до жильцов, чтобы они совместно с банком принимали какие-то действия по отношению к ТОО Capital Petrol», – добавила г-жа Мусатаева.

По ее словам, срок исполнения обязательств истек в 2013 году, после чего банк проводил переговоры с компанией о возврате заемных средств. Г-жа Мусатаева подчеркнула, что банк не преследует цели лишить собственников квартир имущества, однако не исключает, что такая необходимость может возникнуть в зависимости от итогов судебного разбирательства.

«Компания, взяв кредит, фактически его не погасила. Компания знала о том, что данные квартиры в обязательном порядке по условиям договора должны быть оформлены в залог АО «Нурбанк», тем не менее реализовала квартиры третьим лицам», – рассказала г-жа Мусатаева.

Заместитель председателя правления АО «Нурбанк» **Марат Заиров** отметил, что банк защищает свои интересы как коммерческой организации и совершенно неправильно, когда банк, являясь законным кредитором, оказывается виноватым в сложившейся ситуации. «Если есть обязательства между ТОО Capital Petrol и банком, то компания должна на 100% выполнить свои обязательства», – заметил он.

Как сообщила г-жа Мусатаева, информация о сумме сделки конфиденциальна, однако в Сети имеется информация о том, что сумма составила более \$81 млн. По данным некоторых открытых источников, в деле фигурируют еще две компании. Выяснилось, что заемные средства были перечислены на погашение задолженности третьего лица, которое передало право требования на объект ТОО Capital Petrol, рефинансирование задолженности осуществлялось АО «Нурбанк».

В Нурбанке пояснили, что целевым назначением предоставленного ТОО Capital Petrol в 2008 году займа являлось рефинансирование ссудной задолженности одной компании. В результате рефинансирования задолженности ТОО Capital Petrol приобрело право на строящийся ЖК «7 континент».

Кроме этого имеется информация о том, что жильцы «7 континента» провели собственное расследование, в результате которого появилась версия о том, что указанные средства были выведены за границу, однако подтверждения по этой информации нет.

Поскольку собственники квартир не были уведомлены о том, что их квартиры находятся в залоге у банка, займы были оформлены в других банках. В Нурбанке пояснили, что банки-залогодержатели также выступают ответчиками и участвуют в судебных заседаниях.

«В ходе рассмотрения исков Нурбанка к собственникам квартир в ЖК по признанию сделок купли-продажи недействительными в случаях, если объект недвижимости выступает залогом в других банках, в соответствии с требованиями действующего законодательства, соответствующие договоры залога также должны быть признаны недействительными», – разъяснили в банке.

Большие налоги нефтяников

Доклад

Ассоциация KazEnergy презентовала второй по счету «Национальный энергетический доклад» (НЭД). Помимо восстановления мировых цен на нефть в долгосрочной перспективе до \$100–105/баррель, нефтяники озвучили рекомендацию облегчить налоговую нагрузку.

Арман ДЖАКУБ

Целью написания доклада стало освещение текущей ситуации и перспектив развития топливно-энергетического комплекса Казахстана, заявил на открытии пресс-конференции заместитель председателя ассоциации KazEnergy **Узакбай Караалин**. «В настоящее время остро стоит вопрос о максимально безболезненной адаптации нефтегазовой отрасли республики к новым вызовам, необходимости своевременного принятия выверенных, точечных решений, которые позволят сохранить рынки сбыта для казахстанской нефти и оставить приемлемыми цены на нефтепродукты для потребителей страны», – говорится в распространенном пресс-релизе ассоциации.

Как подчеркнул гендиректор KazEnergy **Болат Акчулаков**, в докладе прогнозируется глобальное снижение добычи нефти, которое в региональном аспекте будет ярко выражено в Северной Америке.

«В 2016 году возможно достижение уровня в \$60 за баррель и примерно \$80 к 2020 году. Основная предпосылка – восстановление рыночного равновесия... В долгосрочной перспективе ожидается, что цены на нефть вернутся на уровень \$100–105 за баррель», – отметил глава ассоциации.

Отдельное внимание авторы НЭД уделили вопросам инвестиционной привлекательности нефтегазового сектора Казахстана в сравнении с целым рядом других сырьевых стран. По общему индексу Казахстан занял наихудший показатель, за исключением России, по привлекательности для инвестора. Основными факторами в негатив внесли такие параметры, как доля государства, риск доходов и применимость изменений.

Комментируя сравнительные оценки, Болат Акчулаков рекомендовал обратить внимание на высокий совокупный объем налоговых выплат, значительные изменения финансовых обязательств инвесторов на ранних этапах проектного цикла, а также частые и значительные изменения финансовых условий.

В докладе также был представлен план по добыче и топливно-энергетическому балансу до 2040 года, подготовленный международной консалтинговой компанией IHS Energy. И по мнению последней, уровень добычи нефти в Казахстане к 2040 году может быть существенно выше официальных прогнозов Министерства энергетики. Другими словами, в докладе прогнозируют уровень добычи на уровне 150,5

млн тонн против 91,5 млн тонн от профильного ведомства. «Прежде всего рост идет за счет дальнейшего расширения таких месторождений, как Кашаган, Карачаганак и Тенгиз, – продолжил Болат Акчулаков. – А также роста добычи на малых месторождениях и шельфовых проектах».

Доля угля в топливно-энергетическом балансе к 2040 году сократится с 66 до 40%, подчеркивается в докладе. При этом авторы исследования прогнозируют уверенный рост добычи и потребления газа, не уточнив при этом точных данных по объему добычи промышленного газа и ресурсной базы для его роста. В отношении добычи урана составители НЭД уверены в сохранении за Казахстаном лидерских позиций «при любых сценариях».

Несмотря на прогнозы по увеличению добычи нефти и газа, Казахстан ожидает замедление темпов экономического роста, что, по оценке IHS Energy, приведет к более низким темпам электропотребления. И в этой связи, продолжают в компании, важно избежать проблемы значительной избыточной мощности и инвестиций в нее.

«Среднегодовые темпы роста конечного потребления будут на уровне 1,2–1,3% до 2040 года. Это значительно ниже ранее прогнозируемого уровня. Причем объем производства электроэнергии оценивается в 111 млрд кВт·ч в 2030 году, что как минимум на 34 млрд кВт·ч меньше базового прогноза по Казахстану», – констатировал глава KazEnergy.

Саудовская Аравия готовится к концу нефтяной эпохи

Энергетика

Для избавления Саудовской Аравии от нефтяной зависимости в стране создадут крупнейший в мире государственный фонд благосостояния, который будет контролировать наиболее ценные активы более чем на \$2 трлн и использоваться для инвестиций в сырьевые отрасли экономики.

Эрика НАРМОЛОВА

По заявлению второго наследного принца и председателя Совета Саудовской Аравии по экономическим вопросам и развитию **Мухаммада бин Салмана**, в рамках подготовки к концу нефтяной эпохи в стране планируется разместить на открытом рынке часть акций материнского холдинга государственной нефтяной компании Saudi Arabian Oil Co. (Saudi Aramco). Бин Салман считает, что превращение нефтяного гиганта в промышленный конгломерат поможет властям отучить королевство от нефти.

На сегодняшний день Саудовский суверенный фонд уже владеет долями в некоторых крупных компаниях. Среди них Национальный коммерческий банк Саудовской Аравии,

являющийся крупнейшим кредитором страны, а также Saudi Arabia Basic Industries Corporation (SABIC) – крупнейшая в стране публичная компания с листингом на Саудовской фондовой бирже и второй по величине в мире производитель химических веществ. Деятельность фонда контролируется возглавляемым бин Салманом советом, а активы, по данным Sovereign Fund Institute, составляют \$5,3 млрд.

По словам принца Мухаммада, рост активов фонда начнется именно с выводом Saudi Aramco на IPO. Публичное размещение акций компании пройдет не раньше 2017 года и не позже конца 2018-го. В настоящее время страна предполагает продать менее 5% акций, однако Saudi Aramco может стать самой дорогой публичной компанией в мире.

«Проведение IPO Saudi Aramco и передача ее акций в государственный инвестиционный фонд технически сделают источником доходов Саудовской Аравии инвестиции, а не нефть. Сейчас осталось только диверсифицировать инвестиции. Таким образом, через 20 лет мы перестанем быть экономикой или государством, зависящим исключительно от нефти», – сказал бин Салман в своем интервью информационному агентству Bloomberg.

Отметим, что долю иностранных инвестиций в фонд планируется увеличивать. Так, если на сегодняшний

Превращение Саудовской Аравии из нефтяного гиганта в промышленный конгломерат поможет властям отучить королевство от нефти

день она составляет 5%, то к 2020 году ее планируется довести уже до 50%. Об этом заявил генеральный секретарь совета директоров фонда **Ясир Алрумаян**. Он также отметил, что на данный момент фонд «работает на нескольких фронтах – правительство переводит в наше распоряжение некоторые из своих активов, земель, некоторые компании». Алрумаян также добавил, что у фонда «есть несколько проектов в туризме и новых для Саудовской Аравии отраслях промышленности» и что стратегия по иностранным инвестициям фонда будет «очень агрессивной».

Добавим, что, как отмечает Bloomberg, фонд таких размеров мог бы купить четыре крупнейшие публичные компании мира – Apple Inc., Alphabet Inc., Microsoft Corp. и Berkshire Hathaway Inc.

«Несомненно, это будет самый большой фонд на Земле. Это произойдет, как только Aramco станет общественной компанией», – резюмировал бин Салман.

Возрождая Шелковый путь

VI Group произвел первоначальную стыковку крупнейшего моста в Центральной Азии

Минувшая неделя для работников ТОО «Казахдорстрой» (дочерняя структура холдинга VI Group) ознаменовалась важным событием. Была произведена первая стыковка крупнейшего мостового перехода не только в Казахстане, но и во всем Центрально-Азиатском регионе. Данный участок станет одним из ключевых звеньев проекта «Центр – Восток», который соединит Казахстан с Россией и Китаем, позволив автоперевозчикам экономить до одного часа в пути в одно направление за счет объезда города Павлодара.

Говоря о проекте, немаловажно подчеркнуть его уникальность для региона. Как уточнил руководитель проекта строительства мостового перехода ТОО «Казахдорстрой» **Болат Мухамеджанов**, общая протяженность мостового перехода через реку Иртыш составит 12,3 км, из которых 3,2 км составит эстакадная часть.

Инфраструктурный комплекс уникален тем, что проходит через пойменную часть реки Иртыш, шири-



рина которой составляет 12 км. Соответственно, большое инженерное внимание уделялось водопропускной способности всего мостового перехода, рассказывает главный инженер проекта **Вячеслав Фридман**.

По словам собеседника, мостовой переход состоит из 4 мостов, из которых огромный интерес представляет главный арочный мост над основным руслом Иртыша.

«В изначальном проекте моста были заложены не очень передовые решения, в связи с чем мы перепроектировали его. Добавили последние решения: арки в результате наклонены друг к другу, и за

счет вант удалось более рационально распределить нагрузку на все сечение арки. В результате объем используемого металла сократился в 1,5 раза, чем в первоначальном проекте», – описывает Вячеслав Фридман.

Общий вес центрального арочного моста с учетом новых технологических решений снизился до 10 тыс. тонн, продолжает Болат Мухамеджанов. При этом сопутствующие временные сооружения превышают общий вес моста в 1,5 раза, что говорит о большом внимании на этапе монтажа.

Сама конструкция облегченная, так как полностью состоит из металла, что повышает его качественные характеристики.

«Общая протяженность арочного моста – 476 метров. Состоит из трех арок, при этом длина центрального пролета составляет 250 метров, что является рекордной для Центральной Азии. Ширина проезжей части на всем участке составит 27 метров, что подразумевает четырехполосное движение, по два в каждое направление без ограничений по весу. Другими словами, пропускная способность, в отличие от ныне действующего двухполосного моста, будет разительно выше», – подчеркнул главный инженер мостового перехода.

При этом, по словам Болат Мухамеджанова, весь мостовой переход на 90% состоит из строительных материалов казахстанского производства, а его стоимость составляет почти 54 млрд тенге.

Однако главная ценность будущего моста – его логистический потенциал.

«Данный проект, если смотреть с восточной части, сократит время доставки грузов практически на 65 км, давая возможность не заезжая в город Павлодар двигаться на Аксу и дальше в сторону Астаны», – поясняет руководитель проекта.

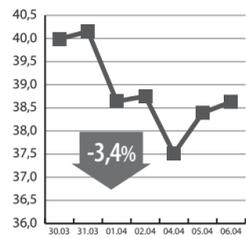
Проект входит в состав большого маршрута «Центр – Восток», который соединит Казахстан с Китаем и Россией. Потребность в этой дороге большая. Это результат масштабной государственной программы «Нурлы жол», главным оператором которой выступает АО НК «КазАвтоЖол». Как сообщил руководитель Павлодарского филиала НК «КазАвтоЖол» **Ерсин Сариев**: «В июле текущего года монтаж арок будет завершен и начнется укладка дорожного полотна. А сам мост займет цветными казахстанского флага – мост и арки будут выкрашены в бирюзовый, а перекрестные ванты в желто-золотистый цвет. Это будет самый передовой и красивый мост в Казахстане».

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 06/04/16

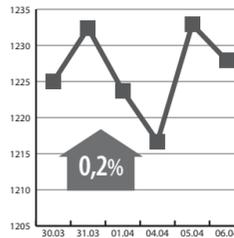
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	260.21	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	94.08	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	92.48	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.79	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	42.38
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.71	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	345.52	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	92.17	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	122	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	360.22
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	95.4	1 ЕВРО	EUR / KZT	392.34	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.94	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	12.06	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	23.06
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12.54	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5.2	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	17.71	1 УКРАИНАСКИЙ ГРИВНА	UAH / KZT	13.34	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	29.79
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	52.74	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	53.35	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	41.34	1 ЧЕХСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	14.52	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	3.13

BRENT (30.03 – 06.04)



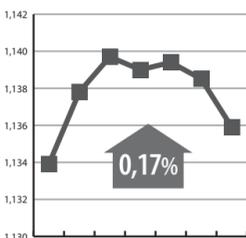
Стоимость нефти стала снижаться после сообщений о запасах топлива на рынке США. Однако эксперты прогнозируют дальнейший рост цен на черное золото.

GOLD (30.03 – 06.04)



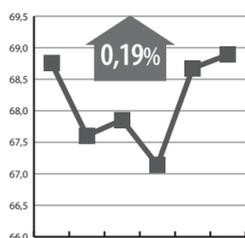
Нестабильность и слабый рост мировой экономики поддерживает интерес к покупке золота у инвесторов.

EUR/USD (30.03 – 06.04)



Пара стабилизируется при условии роста нефтяных цен.

USD/Rub (30.03 – 06.04)



Покупка валюты, спровоцированная сообщениями о запасах нефти в США, укрепила позиции рубля.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Нефть восстановится, но не сейчас

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

В первом квартале 2016 года был отмечен такой высокий уровень волатильности и неопределенности, что большинство трейдеров и инвесторов предпочли бы об этом как можно скорее забыть. В январе главное место на международной сцене заняли нефтяные рынки. Игроки мировых фондовых бирж и кредитных рынков, глядя на то, как цены на нефть в течение целого месяца катились в пропасть, испугались и стали искать защиту.

На фоне этих событий резко активизировались сторонники мягкой денежно-кредитной политики в ФРС США, хотя с момента первого за многие годы повышения процентной ставки прошло совсем немного времени. Если раньше аналитики прогнозировали четыре повышения ставки в этом году, то теперь шансы всего лишь на одно повышение оцениваются на уровне 54%.

Такие обстоятельства также заставили многих инвесторов кардинально пересмотреть свой прогноз в отношении курса доллара США. Теперь они все больше склоняются к тому, что доллар будет падать, что в свою очередь оказало поддержку валютам развивающихся стран и облигациям, а также помогло восстановиться сырьевым рынкам.

Нефтяной сектор утонул за собой вниз финансовые рынки, но он же и помог им восстановиться в течение квартала (наряду с неожиданным изменением позиции Комитета по операциям на открытом рынке ФРС в сторону смягчения монетарной политики). Вербальная интервенция со стороны некоторых нефтепроизводителей имела негативные последствия, вызвав резкое падение цен, а признаки замедления объемов добычи в США компенсировали увеличившийся экспорт из Ирана.

Цены на нефть восстановились от минимумов более чем на 40%, однако большая часть подъема была обусловлена закрытием коротких позиций. Несмотря на то что фундаментальные факторы постепенно улучшаются, они еще недостаточны убедительные для того, чтобы оправдать продолжительный рост, в результате чего во втором квартале может наблюдаться диапазонный характер торговли.

Золото выигрывает за счет спроса инвесторов на альтернативные инструменты

Январский обвал на рынках привел к резкому ограничению рискованных сделок с самыми разными классами активов. Однако на рынке золота наблюдалась обратная ситуация, поскольку в ожидании дальнейшего укрепления курса доллара и роста процентных ставок в США хедж-фонды накопили рекордную короткую позицию по этому металлу.

Затем мнение игроков изменилось: они стали закрывать короткие позиции и снова открывать длинные, что вызвало стремительный рост золота.

Вложения в биржевые индексные продукты, обеспеченные золотом, непрерывно сокращались с тех пор, как в декабре 2012 года было установлено максимальное значение. Резкое снижение мировых процентных ставок, в результате которого доходность государственных облигаций на сумму в несколько триллионов долларов теперь является отрицательной, заставило инвесторов вернуться на рынок биржевых продуктов.

В результате в первом квартале общий объем новых вложений превысил 300 тонн, а для рынка серебра это был лучший квартал с третьего квартала 2013 года. Более существенный приток инвестиций в биржевые индексные продукты по золоту наблюдался только в первом квартале 2009 года, когда в ответ на финансовый кризис 2008-го Комитет по операциям на открытом рынке ФРС ввел программу количественного смягчения.

После того как золото показало лучший квартальный результат за три десятилетия, логично ожидать, что в предстоящем квартале игроки решат проанализировать ситуацию и консолидировать достижения. Мы не исключаем снижения цены, но не ожидаем, что будет пробита ключевая зона поддержки между \$1165 и 1195 за унцию.

Главная причина, почему нынешняя ситуация отличается от предыдущих попыток восстановления, заключается в том, что, помимо снижения курса доллара, увеличилось количество государственных и корпоративных облигаций, доходность по которым является отрицательной.

Ситуация усугубляется тем, что центральные банки опускают процентные ставки ниже 0%, и поэтому проблема в ближайшее время не решится. В связи с этим многие инвестиционные менеджеры, как крупные, так и мелкие, ищут альтернативные инструменты для инвестиций, одним из которых является золото.

Рекордная длинная позиция по нефти может представлять угрозу для торговли в апреле

После того как в январе цена на нефть достигла минимального за 12 лет значения, она существенно восстановилась на фоне сочетания таких факторов, как вербальная интервенция со стороны нефтепроизводителей, оказавшихся в затруднительном положении, и первые признаки ограничения добычи в США.

Мировые запасы находятся в области исторических максимумов, а в США такой уровень запасов в последний раз был зафиксирован во времена Великой депрессии 80 лет назад. Избыток предложения создает трудности для инвесторов, желающих открыть длинную позицию и извлечь выгоду из ожидаемого восстановления цен в ближайшие годы.

В течение последних трех месяцев наибольшее значение контанго (разница между ценой контракта с поставкой в ближайшем месяце и ценой более позднего фьючерсного контракта) было зафиксировано на рынке сырой нефти WTI. Независимо от того, являетесь ли вы инвестором во фьючерсы или в биржевые индексные продукты, контанго «съедает» прибыль на вашу инвестицию. Из-за разницы в контанго нефть сорта WTI сейчас уступает по динамике нефти Brent приблизительно на 11%. Описанные выше обстоятельства помогают объяснить, почему в период самого последнего цикла восстановления нефть сорта Brent пользовалась наибольшей популярностью среди инвестиционных менеджеров на рынке фьючерсов.

Во-вторых, большая часть покупок была отмечена на рынке нефти Brent, в результате чего длинная позиция достигла нового рекордного значения. Если посмотреть на соотношение коротких и длинных позиций, то мы увидим, что на каждую короткую позицию, которой сейчас владеют крупные фонды, приходится по десять длинных позиций у других инвесторов.

Такого расхождения не было уже давно, и поэтому рынок подвержен риску ликвидации длинных позиций. Даже незначительные изменения в фундаментальной или технической картине могут вызвать падение цен на нефть: подобные примеры мы могли наблюдать на прошедшей неделе.

Помимо снижения курса доллара участников рынка воодушевила перспектива заключения 17 апреля в Дохе соглашения о замораживании добычи между крупными нефтедобывающими странами, входящими и не входящими в ОПЕК. Однако комментарии принца Саудовской Аравии Мухаммада ибн Салмана в интервью агентству Bloomberg в пятницу подорвали надежды рынка. Он заявил, что Саудовская Аравия согласится заморозить добычу, только если к инициативе присоединятся все участники встречи, включая Иран.

В итоге цены на сырую нефть должны восстановиться и восстановятся, но путь наверх будет тернист. Что касается перспектив на второй квартал, то мы считаем, что минимум на нефтяном рынке установлен, но подъем начнется не раньше чем через несколько месяцев.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (30.03 – 06.04)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
АО "КазТрансОйл"	1,1	АО "Космос"	1,9
АО "Банк ЦентрКредит"	0	АО "Казатомпром"	-1,1
АО "Национальный банк Казахстана"	0,5	АО "КЕГЭС"	0
АО "Роснефть Добыча Казахстан"	-2,2	АО "Казатомбанк"	0
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Testa	8,48	Sangate Technology	-0,69
Vertex Pharmaceuticals	1,29	Plattel	-0,73
eBay	0,36	Humana	-3,87
Global Sciences	1,33	Dollar Tree	-2,14
Calgene	1,07	Dish Network	-1,21
Alexion Pharmaceuticals	0,93	Liberty Global	-1,04
Biogen Idec	1,61	Liberty Global	-1,02
Netflix	0,59	Bedoum	-5,17
Linear Technology	0,04	Plym	-1,31
Automatic Data Processing	0,04	Vodafone Group	-1,08

MMB

рост	изм. %	падение	изм. %
Роснефть	0,83	Северсталь	-0,3
ОКБ ЭЭС	0	МТС	-0,2
Аэропорт	2,52	ФосАгро	-6
Роснефть	5,25	Мезодон	-2
Сбербанк (руб.)	0,81	АПОДА	-0,2
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Роснефть	0,03	Северсталь	-0,6
ОКБ ЭЭС	0	МТС	-0,3
Аэропорт	2,43	Мезодон	-1
Роснефть	4,65	ФосАгро	-2
ТМК	0,65	ММК	-0,07
ЛУКОЙЛ	27,5	АПОДА	-0,29
Баднефть АНК	24,5	Уралмаш	-0,75
Сбербанк (руб.)	0,67	АСР	-3,0
Э.О.И. Россия	0,02	Вересколинское МПО	-70
Норникель	75	ММК	-0,51

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	2,63%	Linde AG	-0,58%
Commerzbank AG	2,43%	Beiersdorf AG	-0,47%
WysenLupp AG	1,91%	Infinion Technologies AG	-0,41%
E.ON SE	1,48%	Siemens AG	-0,23%
RUHE AG	0,54%	Wolfschauer Ruckversicherungs-Gesellschaft AG in Muenchen	-0,04%
Allianz SE	0,44%	Fresenius Medical Care AG & Co KGaA	0,00%
Volkswagen AG	0,23%	Fresenius SE & Co KGaA	0,06%
Continental AG	-0,33%	Siemens AG	0,06%
Bayerische Motoren Werke AG	-0,39%	adidas AG	0,12%
Deutler AG	-2,14%	Deutsche Telekom AG	0,78%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,00%
Dow	-0,75%
NASDAQ	-0,46%
Nikkei 225	-0,11%
S&P500	-1,01%
PTC	1,54%
Hang Seng	0,14%
MMB	0,51%
IBOVESPA	0,56%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	2,93%
Natural Gas	-1,07%
Алюминий	-0,99%
Медь	0,30%
Никель	1%
Олово	0%
Палладий	1,67%
Платина	0,33%
Серебро	-0,21%
Цинк	0%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,21%
Eur/JPY	-0,16%
Eur/Kzt	-0,11%
Eur/Rub	-1,00%
Eur/Usd	-0,22%
Usd/Chf	0,43%
Usd/JPY	0,05%
Usd/Kzt	0,00%
Usd/Rub	-0,80%

ИНВЕСТИДЕЯ

BATS Global Markets: 166 тысяч заявок в секунду



Эрлан АБДИКАРИМОВ, директор департамента аналитики АО «Фридом Финанс»

Одна из крупнейших электронных систем выходит на рынок IPO. Аналитики отмечают, что компания занимает 23% рынка акций США, и прогнозируют активный рост компании.

— Расскажите о специфике деятельности компании.

— Bats Global Markets (BATS) — лидирующий мировой провайдер финансовых услуг. Компания начала деятельность в 2005 году как альтернативная торговая площадка, которая имела цель привнести инновации на рынок ценных бумаг США. С тех пор BATS выросла и эволюционировала и стала глобальной системой. Компания больше не представляет собой альтернативный стартап, однако ее сотрудники продолжают работать над усовершенствованием системы. BATS — вторая по размеру ECN, выплавляющая самый большой «рибейт» за добавление ликвидности. ECN — это электронные системы, автоматические осуществляющие сделки купли-продажи, работающие параллельно с биржами, но в единой

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Александр ГРИЧЕНКОВ, эксперт-аналитик MFX Broker

Прошедшая неделя выдалась непростой для трейдеров международного валютного рынка. Во вторник, 29 марта, серьезные движения валютных котировок вызвало выступление главы ФРС США Джанет Йеллен, которая подтвердила, что замедление темпов роста мировой экономики и проблемы на зарубежных рынках заставили руководство американского центрбанка более осторожно относиться к ужесточению монетарной политики в 2016 году. В последний день недели, в пятницу, 1 апреля, финансовые рынки пережили целую волну макроэкономической статистики. С самого утра бегство от рисков было спровоцировано опубликованным Банком Японии ежеквартальным отчетом Танка, который отразил падение индекса настроений крупных производителей с 12 до 6 пунктов против прогноза в 8 пунктов. Негативный эффект от этой публикации был столь сильным, что его не смогли нивелировать даже позитивные отчеты по индексам деловой активности в производственном секторе Китая, которые превзошли ожидания аналитиков. Вечером же в пятницу вышла важная статистика по США: официальный отчет по рынку труда сообщил о росте занятости населения в марте на 215 тыс., немного выше прогнозных 206 тыс., при одновременном росте уровня безработицы с 4,9 до 5%, а индекс деловой активности в производственном секторе от ISM и индекс потребительских настроений от Мичиганского университета значительно превзошли ожидания аналитиков.

Доллар

Самое важное событие для американской валюты на этой неделе — публикация протоколов мартовского заседания Комитета по операциям на открытом рынке (FOMC) в среду, 6 апреля. Всем уже известно, что на этом заседании руководство ФРС США отказалось от предложения повысить ставки, а на пресс-конференции по итогам этой встречи Джанет Йеллен сообщила, что теперь Фредерезв прогнозирует не четыре, а лишь два повышения ставки в этом году. Однако вскоре после заседания ряд руководителей ФРС из числа президентов региональных резервных банков заявили, что готовы поддержать повышение ставок уже на следующем заседании — в конце апреля. Возникло ощущение, что внутри американского центрбанка сформировалась «астребиная» оппозиция по отношению к его главе. Разобраться, так ли это, инвесторам помогут публикуемые протоколы. Я ожидаю, что протоколы покажут, что оппозиционные взгляды распространены среди членов FOMC, которые в этом году имеют лишь право совещательного голоса, в то время как руководители с правом решающего голоса поддерживают осторожный подход Йеллен. Таким образом, пу-

бликация протокола может оказать давление на позиции доллара США против других валют.

Евро

Европейский центральный банк (ЕЦБ) на этой неделе также публикует протокол своего заседания — это произойдет в четверг, 7 апреля. На своем последнем заседании управляющий совет ЕЦБ договорился о запуске масштабной программы стимулирования, включающей понижение ставок, увеличение программы количественного смягчения и расширение списка выкупаемых на баланс центрбанка активов. Впрочем, результатом принятых мер стало не ослабление евро, а его рост, потому что рынки решили, что ЕЦБ исчерпал свои возможности по смягчению монетарной политики. Думаю, публикуемый протокол подтвердит, что европейский регулятор, даже если он сохраняет теоретическую возможность дальнейшего смягчения монетарной политики, пока намерен сделать длительную паузу и дожидаться эффекта от уже принятых мер. Если мои ожидания относительно как содержания протокола ФРС, так и протокола ЕЦБ подтвердятся, велика вероятность, что пара евро/доллар в течение ближайшей недели протестирует уровень \$1,15.

Британский фунт

Британская валюта продолжает испытывать трудности в связи с неопределенностью относительно перспектив назначенного на 23 июня референдума относительно членства Великобритании в ЕС. Последние опросы вновь показывают рост числа сторонников выхода страны из состава Евросоюза, заставляя всерьез воспринимать возможность такого исхода референдума. По сути дела, возможный Brexit затмевает собой все выходящую статистику. Тем не менее на фоне слабости доллара США и укрепления евро фунт, на мой взгляд, может в течение ближайшей недели продемонстрировать умеренный рост — до \$1,4350.

Российский рубль

Для российской валюты наиболее значимым драйвером движений остается развитие ситуации на нефтяном рынке. Мы видим, что чем ближе 17 апреля, когда должна состояться встреча стран — производителей нефти, тем меньше оптимизма по поводу перспектив этой встречи испытывает рынок. В пятницу, 1 апреля, СМИ сообщили, что наследный принц Саудовской Аравии Мухаммед бен Салман заявил, что страна согласится пойти на заморозку добычи лишь в том случае, если аналогичные обязательства возьмут на себя Иран и другие крупнейшие производители. Для рынка очевидно, что Иран ни при каких условиях не откажется от своих планов по наращиванию добычи до предсанкционного уровня, и этот факт ставит под сомнение саму возможность достижения консенсуса на встрече в Дохе.

— Когда ожидается вывод акций на рынок и какой объем бумаг планируется к размещению?

— Дата размещения акций — 14 апреля, торги стартуют 15 апреля. Объем к размещению составляет \$201,6 млн, количество размещаемых акций — 11,2 млн. Капитализация на IPO: \$1,72 млрд, диапазон на IPO: \$17–19. Потенциал роста компании — 42%.

— Какие инвестиционные перспективы ожидают компанию?

— У компании существует потенциал к оценке на IPO по DCF и по мультипликаторам. Компания обладает запасом прочности при стресс-оценке по DCF в 7% с оценкой в \$1,8 млрд. А наш базовый вариант предполагает оценку на уровне \$2,4 млрд, или 42% «апсайда». Оценка по отраслевому P/E на уровне 24,4 по прибыли на 2016 год дает оценку в \$2,3 млрд, или 34% потенциала.

— Какие результаты показала компания за последние годы?

— Средний темп роста за пять лет — 17,7% в год. За 2015 год бизнес вырос на 22%. Драйвер роста — новые рынки Европы и валютный рынок.

Рустам ЖУРСУНОВ

Заместитель Председателя
Правления НПП РК «Атамекен»,
Член Правления

Родился 16 февраля 1976 года в Восточно-Казахстанской области.

Окончил Казахский государственный юридический университет в 1998 году (юрист), Казахскую государственную академию управления в 2000 году (экономист),

Московскую школу управления «Сколково» в 2013 году (Executive MBA).

1997–1999 гг. – юрист юридической фирмы GRATA.

1999–2002 гг. – заместитель директора Юридического департамента Министерства государственных доходов РК.

2002–2003 гг. – партнер юридической фирмы GRATA.

2003–2007 гг. – генеральный директор TOO «КМГ-Консалтинг».

2009–2011 гг. – управляющий директор по правовым вопросам АО «Разведка и добыча «КазМунайГаз».

2011–2012 гг. – директор Юридического департамента (член правления) АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына».

2012 г. – генеральный директор TOO Petroleum Holding.

2012–2015 гг. – исполнительный директор Ассоциации KAZENERGY.

2015 г. – Заместитель Председателя Правления Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен».

«Бизнес не любит резких перемен»

24 марта Министерство национальной экономики разместило на своем официальном веб-сайте концепцию проекта Кодекса РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет и таможенном регулировании». Разработка законопроекта, как подчеркивают в министерстве, повлечет изменение более половины действующих норм Налогового и Таможенного кодексов. Как реагирует отечественный бизнес на эти реформы, рассказал в интервью «КЪ» заместитель председателя правления Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» Рустам Журсунов.

Арман ДЖАКУБ

– Рустам Манарбекович, добрый день! Ключевой новеллой нового кодекса станет реформа косвенных налогов – замена НДС на налог с продаж. Причем в концепции проекта кодекса подчеркивается, что процесс будет происходить с сохранением налоговой нагрузки на отраслевом уровне. Возникает резонный вопрос, в чем смысл реформы?

– Предлагаю начать с общего. С одной стороны, хотим мы того или нет, мы столкнулись с тем, что нужно принимать налоговый кодекс.

– Все-таки реформы назрели...

– Конечно. Налоговые отношения отражают взаимоотношения государства и бизнеса, а значит должны соответствовать текущим и прогнозируемым экономическим реалиям. Однозначно, с 2014 года экономические реалии изменились. Предпосылки эти и раньше возникли. Ведь каждая страна, если смотреть в целом, это такой большой магазин. Мы продаем, по разным подсчетам (из общего объема экспорта), 58% нефти и газа, порядка 20% руд и металлов, а также до 10% сельхозпродукции. Вот структура нашей экспортной корзины.

Понятно, что когда сокращается стоимость на наши основные продаваемые миру товары, то структура пополнения государственного бюджета тоже должна изменяться. Соответственно и фискальная политика должна меняться. Это что касается целесообразности.

Если говорить о политике...

– Вы имеете в виду фискальную политику?

– Именно. Что не хватает бизнесу? Есть крылатое выражение – деньги любят тишину. И бизнес не любит экстремальных и резких изменений. Потому что, представляете, целые бизнес-процессы и цепочки нужно менять, что очень затратно. Если обратиться к статистике, в принципе мы ею оперируем не раз. С 2009 года мы вносили в Налоговый кодекс 111 пакетов изменений. Это в пересчете на каждый год порядка 14–15 раз. Временная разница между изменениями достигает от 3 до 7 дней. Изменения нормативной среды – а налоги платят все – очень тактильная вещь для бизнеса. Снаружи кажется, всего 111 изменений. А когда чуть ли не каждый день меняются правила игры – это большие ресурсы и большие риски. Необходимо постоянно читать эти правки, изменять что-либо, учетную политику вести. В итоге мы поменяли 2348 статей в кодексе.

– А сколько всего их в нем?

– Всего около 700. То есть, по сути, мы с 2009 года трижды переписали кодекс. Из них задняя датель, ретроспективно, мы изменили 430 статей. И эти цифры наглядно отражают, в какой динамичной и агрессивной среде находится бизнес. Налоги ведь это основное. Статья 35 Конституции прямо говорит – налоги это долг и обязанность каждого. А мы все добродетельные априори. И как тут быть порядочными? Если смотреть динамику споров, они растут. В среднем за 2014 год порядка 500 налоговых споров было. Всего по стране.

– Не позавидуешь.

– Я к чему это все говорю? Нам необходима стабильность. И Ерболат Аскарбекович (министр национальной экономики – прим. «КЪ») нас в этом вопросе слышит и понимает. Мы говорим, вносить изменения в налоговый кодекс нужно один раз в год. Очень страшно – никто не умрет. Один раз в год и основным законом (без сопутствующих). В чем наша проблема? Когда меняются земельный кодекс или какая-либо закон, прицепом идут изменения в налоговый кодекс. В прошлом году через мажилис примерно 90 законов



Рустам Журсунов: «Мы столкнулись с тем, что в Казахстане нужен новый налоговый кодекс»

прошло. Второе, о чем мы хотим сказать – бизнесу нужна среднесрочная фискальная политика. Как основополагающий документ.

– Каким Вы видите этот документ?

– Это документ, который станет ключевым элементом системы государственного планирования, рассчитан в среднем на 3–5 лет. И чтобы в нем государство показывало горизонт – каким, к примеру, будет аппетит у казны через следующие три года.

– То есть размер налоговой нагрузки по отраслям и так далее?

– По отраслям, видам бизнеса. Каким видит наше государство налоговый потенциал? Каким правительство видит потенциал вывода бизнеса из тени, политику налоговых вычетов? Это же все наука, и давным-давно все сделано. Велосипед мы тут не придумываем. Грубо говоря, чтобы бизнес понимал, что да, в следующие два года я пойду в этом направлении. Что коэффициент налоговой нагрузки будет таким-то. И тогда я буду понимать, как бизнесмен, куда плыть. Но что еще важно, в рамках этой политики должны приниматься бюджеты. Я говорю о базовом документе на среднесрочный период, в рамках которого идет нарезка по годам. К примеру, в России приняты основные направления налоговой политики на 2016 год и на плановый период 2017–2018 годов. И такая практика есть во многих странах.

Четыре политики для бизнеса критичны. Это денежно-кредитная, бюджетная, фискальная и тарифная политики. От них зависит жизнь бизнеса. И если мы будем знать на среднесрочный период политику государства, соответственно, будем под нее подстраиваться.

– Не боитесь, что декларировать будут одно, а на практике делать другое?

– Хотим или не хотим, мы должны подойти к более глубокому анализу системы государственного планирования. В принципе, в рамках 100 шагов уже большая работа сделана. Но когда мы говорим о кредитной или фискальной политике, любой экономист скажет: «А предоставьте мне товарный баланс по базовым отраслям экономики». Ведь это важно, каким мы видим прогноз добычи нефти, газа или зерна.

– У нас цифра по добыче нефти прыгает, исходя из мировых цен

– На текущий год у нас добыча запланирована на уровне 74 млн тонн.

– Если не ошибаюсь, этот прогноз при \$30 за баррель. При \$40 цифра вырастает до 77 млн тонн.

– Что касается нефти, хотел кое-что показать. НПП всегда пытается помогать и бизнесу и государству. KazEnergy – одна из ведущих ассоциаций – презентовала Национальный энергетический доклад. В нем подведены итоги текущего топливно-энергетического баланса и перспективного – до 2040 года.

В прошлом году я как раз работал над этим документом. Это, по сути, голос бизнеса. Потому что планы у государства одни, у бизнеса они иногда другие. Местами наши прогнозы не совпадают, либо консервативны,

либо более агрессивны. Но мы четко говорим – у нас потенциал больше, чем закладывает министерство. Но эта разница появится, если вы предоставите меры фискальной поддержки. Подчеркну, что речь не идет о каких-то льготах. Ведь у налогов три основные роли: фискальная, карательная и стимулирующая. И последняя должна быть очень продуманной.

Давайте посмотрим, сколько Казахстан добывал нефти в 2014 и 2015 годах. Примерно 81 млн и 79,5 млн тонн соответственно. В текущем году план – 74 млн тонн. Какой налоговой потенциал Казахстан потерял? Разница между 2016 и 2014 годами – 7 млн тонн. Возьмем для примера цену в 40 долларов за баррель. Коэффициент баррелизации примерно 7,3. Значит, стоимость тонны составляет условно 292 доллара. Если перемножить эту цифру на потерянный объем добычи за последние два года, получаем 2 млрд долларов налогооблагаемой базы. Средний коэффициент налоговой нагрузки в нефтянке на уровне 40%. То есть, как минимум 800 млн долларов мы потеряли. Почему мы не добыли? Есть объективные причины, а есть и то, что мы не вкладывали в геологоразведку. Так что, возвращаясь к вопросу о фискальной политике, Вы правильно подметили тезис о сохранении налоговой нагрузки на отраслевом уровне.

– Верите, но не слепо?

– Это показывают текущие расчеты. И у нас есть предчувствие, что, скорее всего, это декларативность. Наш главный тезис по политике – если мы хотим конкурентоспособный Казахстан, нужно иметь конкурентоспособные отрасли народного хозяйства. Будь то нефтянка, ГМК, АПК, транспорт или банковский сектор. Мир сейчас стал маленьким, а инвестору без разницы, куда вкладывать деньги. Его интересует возврат и приемлемая норма прибыли. Для этого коэффициент налоговой нагрузки должен быть конкурентоспособным и адекватным реалиям. Причем, быть лучше, чем у стран-конкурентов.

– В большей степени даже лучше, чем у соседних стран?

– Конечно. В процессе написания Национального энергетического доклада, мы привлекали Дэниела Ергина. Это лауреат Пулитцеровской премии, который написал книгу «Добыча». Это настольная книга любого нефтяника. Сейчас он основал и возглавляет IHS CERA. Это одна из самых авторитетных аналитических структур в мире. И в этом докладе попросили его сделать оценку конкурентоспособности нашей нефтянки. И вот итоги (показывает диаграмму – прим. авт.). Казахстан второй с конца. Нас даже Ангола обогнала. Впереди нас, если смотреть с конца, только Россия. Как видите, тут структурно все расписано, индекс доходности, внутренняя норма прибыли, риск неполучения дохода, масштаб и частота изменений и так далее. По всем параметрам. Поэтому, говоря о фискальной политике, мы на первое место ставим стабильность. Частота изменений для нас критична. Нужна воля, чтобы в рамках этих контуров все строилось. Для этого надо вышать качество планирования базовых отраслей.

– В концепции, если не ошибаюсь, есть положение о стабильности законодательства.

– Они услышали и попытались это заложить. Но помимо политики, немаловажным стоит уровень налоговой нагрузки. Казахстан по Doing Business в разделе налогообложения занимает хорошее место – могут ошибаться, но примерно 17. Казалось бы, неплохой показатель. Но что легло в его основу?

Основной фактор, который по их методике учитывается, это соотношение налогов к ВВП. У Казахстана он низкий и приближен примерно к 24%. По странам ОЭСР эта цифра в среднем составляет 34,5%. То есть выше. Но когда мы смотрим уровень налоговой нагрузки внутри по каждой отрасли, у нас идет сильный дисбаланс. Большая нагрузка идет на недропользователей и меньше – на остальных. По сути, за последние несколько лет мы сместили акценты (внимание!) при администрировании.

– Живем на сырьевой ренте...

– Прощу отметить, не я это сказал. И теперь после падения цен на сырье рента просела, и картина для местного бизнеса диаметрально противоположная. Все понимаем, что реалии изменились, и нам нужно садиться за стол и прописывать новые правила. Но не резко в одночасье все менять. Экономические реалии плохие, рынки сжимаются, ликвидности не хватает.

Соответственно разные налоговые базы, разные налоговые платежи и культуры у них разные. При 40 долларах многие несут убытки. Каждое месторождение уникально. Есть старые и молодые промыслы. У молодых давление нормальное. По старым месторождениям, например, чтобы добыть тонну нефти, нужно закачать большее количество воды.

– Вы сейчас про Узень?

– Скорее про Эмбю. И обводнение зачастую по отдельным месторождениям Эмбю составляет 90%. Это нефти всего десятая часть. Представляете, какие капитальные затраты. Либо возьмите месторождение Каражанбас. Высоковязкая нефть. Туда пар на два километра надо качать, чтобы достать нефть. Потому что там парафин сплошной. Представляете себе себестоимость? Самое главное здесь – а какова методика расчета налоговой нагрузки?

– Вы сейчас не совсем справедливый?

– Есть несколько методик. Одну использует Минфин – это соотношение исчисленных налогов к обороту. Если смотреть по отраслям, у банковской она получается на уровне 3%, в торговле – 3,5%, ГМК – 32,6%, нефтянка – около 40%. Но насколько адекватно этот показатель отражает реалии? Например, если у меня оборачиваемость хорошая, как у Walmart, а доходность низкая? Не совсем правильно будет отображаться коэффициент налоговой нагрузки.

Поэтому Всемирный банк использует другой метод – соотношение исчисленных налогов к EBITDA, или операционному доходу. И он уже более показателен, поскольку напоянее привязан к доходности. По банкам смотришь, вроде налоговая нагрузка небольшая. Но ведь им в оборот включаются еще и доход от

снижения размера провизий и по факту нагрузка выше. Поэтому мы говорим: если опираться на текущий коэффициент, можно увидеть температуру по больнице, но узнать, кто большой, мы не сможем. И раз уж мы ставим цель войти в число развитых стран, нужно брать на вооружение методику того же ОЭСР по исчислению налоговой нагрузки. Но может ли себе министерство экономики позволить взять ее себе за основу?

– В чем проблема?

– Для примера: у нас единый земельный налог крестьянские хозяйства исключают от оценочной стоимости земли, помноженной на ставку налога. Никто даже не представляет, какой оборот у него. О каком налогооблагаемом доходе можно говорить? Из 930 тыс. ИП – 130 тыс. крестьянских хозяйств, о которых мы знаем лишь, что они есть. И какую сумму налогов они заплатили. Поэтому резюмируя по политике, мы как палата понимаем, сейчас не лучшие времена. Сейчас нужно год-два подождать, восстановиться. И глава государства в ноябре прошлого года в послании народу Казахстана отмечал, что «повышение налогов – не выход из сложившейся ситуации». Но потом необходимо садиться и конкретно говорить, у кого какая налоговая нагрузка, вычислять фискальный потенциал и настраивать процесс. Причем, говоря о налоговом потенциале, должны брать во внимание свою географическую удаленность, чтобы бизнес не ушел в другие соседние страны.

– И как министерство нацэкономики реагирует на эти предложения?

– У нас отличные отношения. Идет прямой диалог. И об этом мы с министром экономики открыто разговариваем. Мы со своей стороны уже подготовили драфт основных направлений фискальной политики. Как бизнес видит нашу фискальную повестку. Сравнили нагрузку со странами ОЭСР по отраслям. Дефрагментировали стратегию «Казахстан-2050», где попытались выстроить потенциал. Сколько денег и где можно будет собрать в течение 5–6 лет. Предоставили предложения по выводу бизнеса из тени.

– Давайте затронем переход от НДС к НДС?

– Той методике, которую нам предлагают, нет нигде в мире. Я изучал налоги и в Японии, и в США. Везде практикуется классический sales tax – налог с продаж. По оценкам Всемирного банка объем теневой экономики в Казахстане составляет 38% от ВВП. В таких условиях переход на классический sales tax – провал. Мы их просто не соберем. Это потенциальная зона риска, и россияне уже два раза на эти грабли наступали. Не сработает это. В нынешней вариации НДС, по сути, налог с оборота, так как предлагается каскадный метод. И мы, как палата, видим пять основных рисков.

Во-первых, это рост себестоимости. Для этого мы взяли реальные предприятия и конкретные цепочки и проанализировали возможные эффекты. Например, что у нас получится по молоку. На литр молока при ставке НДС в 5% рост себестоимости будет 9%. По бензину АИ-92 рост

себестоимости на 9%, фосфор – на 13%, по мясу птицы – 10%, киловатт электроэнергии – 4%. Рост себестоимости на 9–15% однозначно будет при ставке 5%.

Во-вторых, ситуация внутри страны. Не секрет, что сейчас идут «торговые войны» с конкурентами из соседних стран. И если два года назад фронт был в районе Омска и Барнаула, то сейчас линия опустилась почти до Астаны. Импортить будет дешевле, чем производить. Одно колено, если грамотный коммерсант, ну максимум два, и он дойдет до розницы. Для того, чтобы произвести, у меня колен будет больше. Производитель становится в положение, когда изначально будет проигрывать импортеру.

В-третьих, это экспортеры. Там риски еще очевиднее. Если внутренние цены мы еще можем устанавливать, то ценообразование на экспортные позиции от нас не зависит. По нефти это пять мировых центров ценообразования. Металлы – Лондонская биржа. Соответственно, если себестоимость растет, а мировая цена стоит, то конкурентоспособность объективно падает. И, скорее всего, наши экспортеры понесут достаточно серьезные потери. Это что касается конкурентоспособности.

Тут мы плавно переходим к четвертому пункту. Что Вы будете делать в новых условиях, как коммерсант? Оптимизировать свои торговые цепочки. По нашему прогнозу, где-то 2–3 участникам придется закрыться. Кто они? Сейчас плательщиками НДС не являются ИП. У нас их 930 тыс. Из них 41% в трейдинге. Выходит примерно 400 тыс. ИП, которые, согласно новому кодексу, будут облагаться НДС. И если третьи и четвертое звено цепочки уходит с рынка, речь идет примерно о 100 тыс. ИП. В среднем соотношение у нас 1,5 человека на одно ИП. По нашим прогнозам, это примерно 120–150 тыс. человек. Понятно, что это лишь риск, который может реализоваться не за один день. Но он есть, и наглядный.

Ну и в-пятых, это вымывание денег из экономики. В рамках НДС у вас уже не будет зачетной цепи, а значит на каждом уровне будет идти изъятие. Мы пытаемся сейчас понять пределы, но одним из вытекающих последствий будет сжатие экономики в целом.

– В чем основной минус НДС?

– Есть проблема с дебетовым НДС. Порядка 1,3 трлн тенге, и это его основная проблема. По сути, из-за чего и идет вопрос по переходу. Дело в том, что НДС сложно собирать, когда в экономике небольшая добавленная стоимость.

– Расскажите про риски в части специальных налоговых режимов?

– Тут вся проблема в том, что когда-то поэтапно повышали порог необлагаемого оборота по НДС. Вначале с 12 тыс. МРП подняли до 15 тыс. МРП (в 2005 году), а затем в 2009 году увеличили до 30 тыс. МРП или 64 млн тенге. И теперь полстраны его не платят. А что такое НДС? Это как горячая картошка, которую каждый должен перекидывать. И если раньше бизнесмен открывал ТОО, то теперь он на брата и всю родню открыл ИП и получает спокойно 12%. Теперь предлагается снизить необлагаемый оборот с 64 млн тенге до 6,8 млн тенге. Знаете, как на лифте, с десятого этажа на первый. Мы говорим, если повышали порог в несколько этапов, то и отпустить его необходимо постепенно. Зачем людям шокировать так? Ведь вы сами такие правила придумали. Тут за отчетственный бизнес по-человечески обидно.

В результате сейчас по льготному режиму ИП платит 1,5% подоходный налог и 1,5% социалог. Итого выходит 3%. Теперь тенг, у кого оборот выше 6,8 млн тенге, сверху предлагают платить или НДС 12% или НДС 5%. И все это завернуто красиво в формулировку сохранения налоговой нагрузки на отраслевом уровне. Плюс социальные изъятия к 2020 году вырастут с 16% до 26% за счет медицинского страхования и дополнительных отчислений в фонды. При этом нас пытаются убедить, что это не налог. Но ведь предприниматель их платит из своего кармана. Поэтому еще раз подчеркнем – для нас критична методология оценки налоговой нагрузки. Можно эти изъятия называть по-разному, но это давление на бизнес. Наша роль – предупредить те риски, которые сейчас стоят на повестке. Но решение и ответственность в конечном итоге будет за государством.

– На каком этапе идет обсуждение поправок в кодекс?

– Работа по выработке предложений со стороны предпринимательского сообщества продолжается. Сейчас идет процесс формирования позиции по другим изменениям в налоговый кодекс, которые мы также будем готовы озвучить.

КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ

Осторожно,
крутящиеся двери!

Human resources

Многие HR-аналитики сходятся во мнении, что высокая текучесть кадров в той или иной компании, которую еще называют «индексом крутящихся дверей», почти во всех случаях приводит к низкой производительности труда, отсутствию слаженного рабочего коллектива и, как следствие, к упадку корпоративного духа. Но так ли это на самом деле?

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Оказываются, компании, в которых текучесть кадров стремится к нулю, – такой же враг для бизнеса, как и чрезмерная подвижность персонала. Эксперты предупреждают: если текучесть кадров в компании менее 10% (то есть за год по своей воле увольняется только каждый десятый от общего числа сотрудников), значит, многим либо переплачивают, либо предъявляют пониженные требования.

Стоит также учитывать, что норма текучести зависит от множества факторов (специфики бизнеса, территориального расположения фирмы и др.), а каждой компании необходимо подсчитывать свой идеальный уровень смены персонала. К примеру, в производственной сфере идеальной считается текучесть около 10%. В активно растущем бизнесе, особенно на стадии массового найма, уровень текучести может быть выше и составлять чуть более 20%. В рознице, у рестораторов и страховщиков 30% ежегодной смены сотрудников не вызывает беспокойства, а для некоторых ритейлеров текучка в размере 80% и вовсе считается вполне приемлемой.

«Нет ничего более постоянного в кадровом составе, чем перемены, – считает Анастасия Виноградова, бизнес-тренер в АО «СК «Сентрас Иншуранс». – Принято считать, что частые изменения в штатном расписании это «зло», но неизменность, как и постоянство, признак тоже не совсем благоприятный. Поэтому в данном случае наша компания успешно балансирует между двумя гранями. Мы контролируем перемены в составе для того, чтобы постоянно улучшать нашу работу и работу нашей компании. Мы открыты для

новых людей с их идеями и опытом, в то же время мы гордимся теми, кто посвятил нашей компании немалое количество времени. При этом мы не гонимся за постоянством и готовы прощаться с неэффективными игроками кадрового фронта. Соблюдать вышеуказанный баланс помогает разработанная нами оценка персонала и готовность пересматривать и видоизменять мотивационную политику для повышения лояльности наших сотрудников».

Айгуль Жунусова, председатель правления компании Leasing Group отмечает, что многое в этом вопросе зависит от уровня сотрудника, решившего сменить место работы.

«Если это профессионал и ключевой сотрудник, то для компании это сложнее. Если это слабый сотрудник, то проблемы нет, сейчас на рынке достаточно высококвалифицированных специалистов. Хотя, в любом случае, замена сотрудника – это всегда ощутимо для отдела и для всего предприятия в целом. Потому что помимо профессиональных качеств сотрудника есть еще и определенный тип коммуникаций, такой, как человеческие взаимоотношения. Известно, что в среднем адаптация нового сотрудника занимает от 2 до 6 месяцев».

Гаянэ Гербст, директор по кадровой и организационной работе в компании Mars Центральная Азия и Беларусь, считает, что текучесть кадров сказывается негативно на всех аспектах деятельности компании. И хотя, в зависимости от индустрии, нормы текучести могут быть разными, текучесть на уровне руководства – это всегда проблема.

«Не зря говорят, что рыба гниет с головы. Руководители должны приходить всерьез и надолго. Именно они определяют долгосрочную стратегию компании, ее видение и основные направления развития. Для определения и претворения этих планов в жизнь требуется значительное время – не менее трех лет. Если руководители не задерживаются на своих позициях – начатое никогда

не будет доведено до конца, а значит организацию будет лихорадить, ведь каждый раз с приходом нового руководства видение и приоритеты могут быть пересмотрены».

Руководители в идеале должны быть носителями культуры, ролевыми моделями, на которые равняется организация. Чтобы стать носителем культуры требуется время. Если руководство меняется, о стабильности и силе культуры говорить сложно. Кроме того, если в организации часто меняется руководство – об этом быстро узнают профессионалы на рынке труда. Захотят ли они идти работать в компанию, в которой нет стабильности? Недовольные руководители несут с собой негатив на рынок труда, что может отрицательно сказаться на бренде. Руководителю требуется в среднем один год, чтобы построить высокоэффективную команду. Сотрудникам требуется примерно столько же времени, чтобы сработаться с новым руководителем, узнать стиль его руководства, наладить отношения. Постоянная смена руководства дезориентирует сотрудников, мешает рабочему процессу и создает ощущение нестабильности и неуверенности в завтрашнем дне, что, в свою очередь, будет влиять на текучесть кадров во всей организации».

«К тому же, – добавляет г-жа Гербст, – по оценкам HR-экспертов замена любого сотрудника стоит бизнесу от 1,5 до 3 годовых заработных плат. В эту стоимость включают не только расходы на найм, но и стоимость обучения, потерянную выгоду в период обучения и вхождения в роль, стоимость рабочего времени сотрудников, которые будут вовлечены в процесс обучения и передачи знаний, ущерб для репутации и прочее. Учитывая важность роли, которую руководители играют в организации, уход каждого из них – большая потеря для бизнеса, а текучесть – первоочередная проблема, на решение которой нужно направить все силы».

Каков срок «полезного использования»?

Исследователи рассчитали: чтобы вклады руководителя в сотрудников полностью себя оправдали, сотруднику-специалисту нужно проработать в компании 2–3 года, а сотруднику-руководителю от 3 до 5 лет. При этом «список затрат» на нового работника складывается из стоимости, затраченной на подбор персонала, стоимости первых 1–3 мес. работы, когда сотрудник входит в курс дела и фактически не приносит пользу компании, и прочих затрат.

Социальный трейдинг –
ловушка для новичков

Торги

В странах СНГ, в том числе и Казахстане, становится популярным социальный трейдинг, говорят аналитики. Этот инструмент открывает финансовые рынки для широкого круга неквалифицированных инвесторов.

Ольга КУДРЯШОВА

Социальный трейдинг представляет собой некую социальную сеть, с помощью которой неопытные игроки могут отслеживать и повторять действия квалифицированных трейдеров с помощью гаджета или компьютера. Казалось бы, что схема идеальная, однако участники финансового рынка уверены: для работы с ценными бумагами, даже таким способом, нужны специальные знания.

Руководитель направления PR «Альпари» **Андрей Лобода** отмечает, что раскрутка темы социального трейдинга в странах ЕАЭС стала очевидным фактом, причем объектом для продвижения этого инструмента выступает финансово неграмотная аудитория. «Призывы «попробовать как у успешных трейдеров» не содержат предупреждения о высоких рисках на валютных рынках», – отмечает г-н Лобода.

Управляющий директор УК «Финанс Менеджмент» **Николай Солабуто** считает, что интерес к социальному трейдингу довольно высок, о чем свидетельствует большое количество таких проектов. «В Казахстане наибольшее распространение получили те из них, которые

ориентированы на Forex – в связи с низким порогом входа, большими «плечами», а также тем, что многие из компаний, работающих на этом рынке, игнорируют местное законодательство и позволяют торговать без заключения договоров по местным законам», – рассказал г-н Солабуто.

Таким образом, государство не сможет защитить такого клиента в случае возникновения конфликтных ситуаций. «Группа компаний Forex Club работает во многих странах, и мы видим, что спрос на подобные продукты последние годы развивается преимущественно на рынке стран СНГ. Многие ведущие глобальные компании уже отказались от данных продуктов и замещают их другими сервисами, ориентированными на ту же потребность в пассивных инвестициях», – прокомментировали вопрос специалисты ГК Forex Club.

Путь в реальный рынок

«В целом, сейчас трейдинг переживает не самые лучшие времена – экономический кризис и слабая динамика рынков сказываются. Но, естественно, по мере роста проникновения интернета именно в соцсетях для трейдеров количество пользователей растёт довольно быстро», – отметил г-н Солабуто.

Специалист считает, важно учитывать, что часть поданных сетей реально не выводят средства клиентов не только на рынок акций, но и на реальный Forex, осуществляя, по сути, букмекерские функции. Однако по мере увеличения числа вовлекаемых в эти сети трейдеров, растёт и число клиентов, которые начинают интересоваться возможностями вложения средств на реальном рынке.

Прогнозы маленькому рынку

«Брокеры, позиционирующие себя провайдером услуг в области социального трейдинга, ничтожны по своей доле рынка в Казахстане и России. Вряд ли можно прогнозировать в будущем это направление успешным с точки зрения моноуслуги на рынке, даже если «обработка» желаемой быстро разбогатеть азартной целевой аудитории будет усиливаться», – считает г-н Лобода.

Пожой позиции придерживается и аналитик ФИНАМ. «Казахстанский рынок акций довольно низколиквиден, так что он участник этих сетей заинтересует ещё не скоро», – считает управляющий директор УК «Финанс Менеджмент» **Николай Солабуто**.

Мировой опыт показывает, что попытки инвестирования неопытных трейдеров нередко заканчивались провалом, что негативно сказывалось на дальнейшем интересе к рынку акций. Поэтому специалисты рекомендуют приходить на рынок подготовленными, либо прибегать к консультациям опытных игроков.

Основные риски при работе с сетями социального трейдинга, которые может понести неопытный инвестор, – рыночные. «Без достаточного уровня знаний о биржевых рынках довольно легко наделать ошибок, не учесть степень риска и быстро потерять вложенные средства, чему, в частности, способствуют те самые большие «плечи». Также не стоит забывать о чисто компьютерной безопасности – похитив или взломав ваш пароль, злоумышленник может получить доступ к управлению вашим счётом и завладеть вашими деньгами», – заключил г-н Солабуто.

Репутация за деньги



Маркетинг

Уже сейчас потенциальный клиент имеет больше доверия к компании или определенному лицу, если результаты поисковых систем оказываются достаточно положительными. В Казахстане становится популярной такая услуга, как управление репутацией в интернете.

Ержан ПИЧИТАЕВ

Интернет играет большую роль в увеличении информированности об инцидентах и даже в некоторых случаях становится основной площадкой, на которой начинается распространяться посягательство на репутацию.

Немало случаев, когда публикации или неосторожные высказывания разрушали карьеру людей и несомненно повлияли на репутацию компании. Казахстан не стал исключением, и есть множество тому доказательств.

Так, одним из ярких примеров является SMS-атака на три банка Казахстана в феврале 2014 года, когда некий сотрудник юридической компании и юрист Банка ЦентрКредит разослали SMS-сообщения о проблемах в БЦК. Позже среди пользователей мобильного мессенджера WhatsApp появилась информация о возможном банкротстве еще двух банков – Альянс Банка и Kaspi bank. Результат: паниковавшие люди начали добровольно распространять сообщение в социальных сетях. Поддавшись на провокацию, клиенты банков массово изыали денежные средства с депозитов, банки не дочистились десятков миллиардов тенге.

Еще пример: случай, произошедший с одним из топ-менеджеров АО «Евразийский Банк» **Татьяны Буракниной**. Скандал был связан с неосторожным высказыванием касательно несерьезного отношения

казахстанцев к работе. В результате которого был причинен ущерб имиджу банка.

Сейчас казахстанские компании стали лучше готовиться к кризисным ситуациям и активно работают в социальных сетях, предотвращая превращение сложной проблемы в кризис.

Анализ перечисленных кейсов показал, что в тех случаях, когда топ-менеджмент совместно с PR-специалистами активно коммуницировал во время кризиса, выбирал коммуникационную стратегию, то, как правило, эти случаи заканчивались успешно, отмечают в Action Global Communications Kazakhstan. В тех случаях, когда топ-менеджмент не вовлекался в решение кризисной ситуации, а вся коммуникация шла на уровне PR-специалистов, то, как правило, имидж и репутация компаний сильно страдали. То есть, во время громкого скандала общественность требует коммуникации на уровне первого лица, не удовлетворяясь уровнем PR-менеджера, поясняют в агентстве по PR.

Почистить репутацию

Рынок по управлению репутацией в интернете новый и очень перспективный, когда информацию о себе стараются стереть и бизнесмены и чиновники. Чистить репутацию стало так же модно, как когда-то карму, даже специального закона о забвении в интернете недостаточно.

Уже сейчас среднестатистический человек имеет больше доверия к продукции, услугам или определенному лицу, если результаты поиска в интернете оказываются достаточно положительными. Именно поэтому важность контроля репутации в интернете растёт с каждым днем. Чтобы соответствовать уровню лучших среди конкурентов, важно провести грамотную кампанию, которая не только выведет на первые места в поисковых системах, но и позволит создать у целевой аудитории положительный портрет организации, услуг, продукции или же частного лица. Специалисты с помощью сервисов

мониторинга социальных сетей ищут всю негативную информацию по объекту, который в последующем стараются удалить.

Представитель Московской компании «Ашманов и Партнеры» **Анастасия Григорьева** поясняет, что в основном информационная атака происходит на политиков и крупные банки. Сам процесс работы с репутацией представляет из себя комплекс мер, предполагающий ряд следующих действий: мониторинг текущих данных на рынке и определение их тональности, анализ данных и стратегическое планирование дальнейших действий, нивелирование и чистка негатива с просторов интернета, формирование поисковой выдачи, генерация и распространение положительных информационных поводов.

В Казахстане такая услуга, как «Управление репутацией», достаточно новое направление. По словам заместителя директора коммуникационного агентства «АГТ-Казахстан» **Евгении Бекбулатовой**, радует, что деловой мир страны пришел к пониманию важности коммуникационной активности, ее роли в стоимости бизнеса, в привлечении партнеров и клиентов. Среди заказчиков могут быть как казахстанские, так и международные организации, проекты с государственным сектором.

«Для устойчивой репутации компании, наличие приверженцев, амбассадоров позволяет управлять информационным полем вокруг бренда таким образом, что атака, по сути, не дает «заказчику» ощутимого результата», – поясняет Евгения Бекбулатова.

По ее словам, коммуникационные услуги с каждым годом становятся все более востребованы. Это объясняется несколькими факторами. Во-первых, наступила эпоха конкуренции не в ценовом или качественном сегменте, сейчас компании борются за эмоцию потребителя. Во-вторых, кризис последних лет подталкивает бизнес к снижению рекламных бюджетов, и соответственно повышается спрос на PR-продвижение и активное развитие PR-отрасли в стране.

НАША ПЛАНЕТА СКОРБИТ.
22 АПРЕЛЯ, ДЕНЬ ЗЕМЛИ

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 10 (639), ЧЕТВЕРГ, 7 АПРЕЛЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
ПО НИЗКИМ
СТАВКАМ

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БАНКИ ВЕРЯТ
В E-COMMERCE

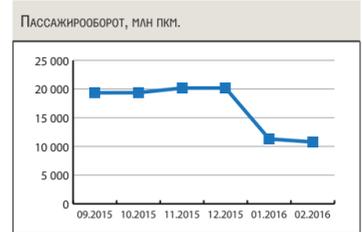
>>> [стр. 9]

HI-TECH:
НОВОЕ ВРЕМЯ –
НОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ

>>> [стр. 11]

КУЛЬТУРА:
5 КНИЖНЫХ НОВИНОК
ВЕСНЫ

>>> [стр. 12]



Дорогая таблетка

➤ Продажи

После девальваций 2014 и 2015 года казахстанский фармацевтический рынок в количественном выражении снизился до показателей 2012 года. На фоне сокращения объемов импорта – объем рынка в иностранной валюте также сократился. Такие данные опубликовала консалтинговая компания Vi-ORTIS, специализирующаяся на исследованиях фармацевтического рынка.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Оценивая результаты развития казахстанского фармрынка в 2011-2015 годах, аналитики отмечают стабильный рост продаж с начала обозначенного выше периода вплоть до середины 2013 года, когда их объем достиг \$2241 млн. Девальвация 2014 года отразилась на результатах деятельности во всех сферах экономики государства, в том числе и фармацевтического рынка: объемы продаж снизились до \$2 170 699 млн, а в минувшем году снижение продолжилось, и объем продаж сократился до \$2 065 159 млн. С другой стороны, рынок в отечественной валюте за текущие годы продолжил рост. Девальвация запустила процесс



В результате девальвации продажи лекарств снизились, а многие казахстанцы перешли на более дешевые дженерики

импортозамещения, и рынок лекарственных средств, как большая составляющая фармрынка, демонстрирует аналогичную тенденцию. По мнению игроков отрасли, переход на «плавающий» курс национальной валюты осложнил ситуацию на рынке. В этих условиях можно говорить о регулировании цен на те жизненно важные лекарства, которые закупают на государственные средства. На эти препараты можно установить предельные цены с учетом оптовой и розничной наценки и пересматривать их раз в год.

Эксперт считает не совсем верным распространенное мнение о том, что рост цен в аптеках обусловлен стремлением максимально увеличить маржу. Если анализировать цены в долларах, то за последние 10 лет они выросли значительно меньше инфляции. Цены растут в тенге и исключительно из-за снижения курса национальной валюты, считает эксперт. В коммерческом сегменте, в частности, наценки дистрибьюторов и аптек на разные препараты колеблются в пределах 5–10 и 7–25% соответственно.

стр. 10 >>>

Как РОП повлиял на цены на авто

➤ Авто

Введение давно обсуждаемого утилизационного сбора (его планировалось ввести еще в 2012 году) коснулось на первых этапах автомобильной отрасли. Новые правила, начавшие действовать в РК, распространяются на все автотранспортные средства, шины, покрышки, резиновые изделия, электрические аккумуляторы, включая сепараторы для них, моторные масла, тормозные жидкости, антифризы. Неутрачивающие споры и разногласия среди населения по введению РОП побудили редакцию «К» попробовать доступно объяснить кому, почему и насколько выгодно введение РОП.

Арман БУРХАНОВ

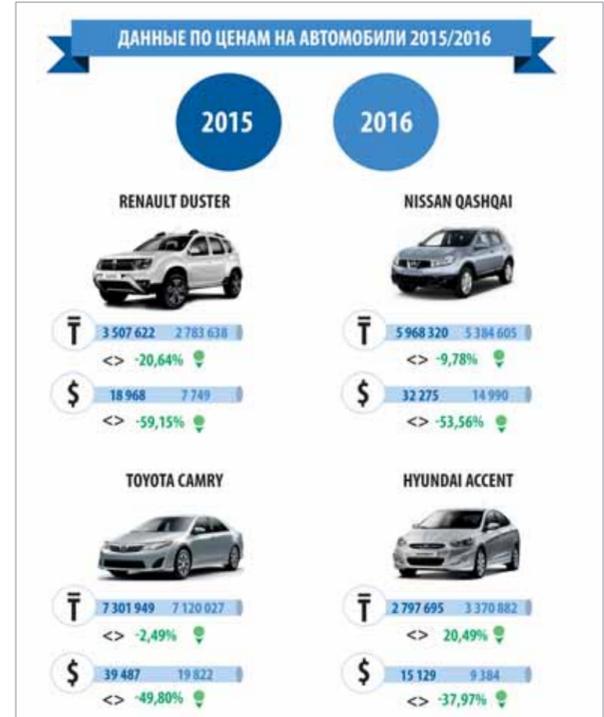
В странах Западной Европы средний возраст автомобилей не превышает 8 лет, а срок их эксплуатации составляет не более 15 лет. Машин старше 10 лет – менее 35%. В США и Японии – эти цифры еще меньше. У нас же доля машин старше 10 лет превышает 80%, а средний возраст автомобиля – без малого 20 лет. То есть, наряду с новейшими транспортными средствами, около 2 млн автомобилей на территории Казахстана старше 18 лет. И мало кто из их владельцев задумывается о том, что они являются угрозой для окружающей среды.

При этом единственная утилизация, которая доступна казахстанским автолюбителям сегодня – это продажа устаревшего авто на запчасти, за которые они могут получить деньги. Сегодня весь автохлам и разбитые машины не исчезают бесследно – они разбираются на запчасти, которые уходят на вторичный рынок без какой-либо сертификации и проверки на изношенность. Шины, аккумуляторные батареи, стекла, металлоизделия, полимеры, отработанное масло, другие эксплуатационные жидкости – сегодня все это вывозится на свалки, и содержащиеся в них опасные вещества поступают в почву, воду, воздух. Использование некачественных запчастей – это прямая угроза здоровью и безопасности водителя и пассажиров.

Размер сбора, который оплачивают импортеры транспортных средств, автопроизводители, работающие внутри страны, и граждане, купившие автомобиль за границей, высчитывается на основе базовой ставки (50 МРП – 106 тыс. тенге), умноженной на коэффициент, зависящий от транспортного средства. Для легковых автомобилей, микроавтобусов и автобусов коэффициент зависит от объема двигателя. К примеру, для легковушки с объемом двигателя 1-2 литра коэффициент равен 7, соответственно – сумма сбора составит чуть больше 742 тыс. тенге. При объеме 2-3 литра коэффициент будет равняться 10, а сбор – около 1 млн. тенге.

Опасения автолюбителей, что оплаченный продавцом сбор в конечном итоге ляжет на плечи покупателя, а автомобили, соответственно, вырастут в цене можно понять. Кроме того, сегодня мы видим, что некоторые российские автопроизводители, в том числе «АвтоВАЗ», прекратили поставку в Казахстан готовых автомобилей как раз по причине введения РОП и регистрационного сбора. А некоторые эксперты утверждают, что РОП (так же как и многие другие государственные сборы) – не более чем спасательный круг для отечественного автопрома. Однако давайте не будем торопиться с выводами.

Начнем с того, что давно обсуждаемое введение утильсбора (его планировалось ввести еще в 2012 году) было отложено до момента вступления Казахстана в ВТО, кото-



ро, как и прогнозировалось, дало снижение таможенной нагрузки. То есть, если до вступления в ВТО средние ставки импортных пошлин на новые транспортные средства в республике составляли порядка 30%, то после него уровень ставок снизился до 15–20%, при этом ежегодно импортные пошлины будут снижаться на 0,5–0,6% и в итоге к 2020 году достигнут среднего уровня 10–15%.

Соответственно, введенная после снижения таможенной нагрузки норма РОП не должна увеличить стоимость автомобилей как произведенных внутри страны, так и импортированных из других стран. Впрочем, чтобы не делать голословных утверждений, давайте сравним цены на автомобили в феврале прошлого года и феврале нынешнего года.

Как видно на представленной инфографике, цены на новые (!) автомобили не только не выросли, но и снизились, полностью подтверждая вывод о том, что после вступления в ВТО и снижения таможенных пошлин, введение РОП на цену не повлияло. Причем, если мы рассмотрим ту же таблицу в долларах по курсу прошлого и нынешнего годов (около 184 тенге за доллар в феврале 2015 года и около 359 тенге за доллар в феврале текущего года), то увидим что и в долларах цены не только не выросли, но еще более значительно снизились.

Что же касается ситуации с российскими автомобилями, то отказавшись от ввоза в РК готовой продукции, «АвтоВАЗ», к примеру, продолжает поставлять машинокомплекты, а Ford Sollers изучает возможность организации сборки своих автомобилей на территории республики.

В принципе для многих российских автопроизводителей казахстанский рынок – единственный импортер. Поэтому эта ситуация в конечном итоге становится выгодной для обеих сторон.

Более того, если по примеру той же Российской Федерации, правительство РК пообещает автолюбителям финансовый бонус за сдачу устаревших автомобилей (а именно для этого в конечном итоге и создается утилизационный сбор), который можно будет использовать в качестве первоначального взноса за новый автомобиль отечественного производства (прибавьте сюда льготное автокредитование) то это станет выгодно не только для конечного потребителя, но и для экологической ситуации в целом. Что на данный момент особенно актуально для Алматы, где индекс загрязнения воздуха за 2014 год самый высокий в стране.

Что касается экспертов, считающих, что у отечественного автопрома слишком много предпочтений и ратующих против его развития, то они либо не знают о достижениях автоотрасли за последние 5 лет, либо заинтересованы в реализации автомобилей из РФ, тем самым развивая автопром РФ, и намерены вводить в заблуждение большую часть общественности.

А с вопросом о целевом назначении сбора мы обратились к первоисточнику. А именно к «Оператору РОП», где нам объяснили, что перед компанией поставлена задача содействовать в создании механизмов и инфраструктуры утилизации ТС и ТБО. Это масштабный проект, который, естественно, требует серьезных финансовых вложений. Согласно плану развития проекта, для реализации поставленных задач предусмотрено привлечение инвесторов.

«С февраля 2016 года, нашими специалистами проводится аналитическая работа по определению объемов, нам необходимо выяснить какие мощности необходимы в перерабатывающей отрасли Казахстана. По итогам станут известны конкретные данные о количестве предприятий по утилизации и переработке отходов и их мощностях. Ориентировочно, в Казахстане необходимо построить три комплекса по утилизации транспортных средств, из расчета одно предприятие на 4 млн населения. Предварительное месторасположение центров по утилизации в городах республиканского и областного значения. В 2017 году производственная мощность одного перерабатывающего комплекса составит 10 тысяч автомобилей в год, в 2018 году планируется выход на плановую мощность.

В настоящее время в целях аккумуляирования транспортных средств, подлежащих утилизации в городах республиканского и областного значения организовываются пункты сбора ВЭТС.

Реализация программы утилизации вышедших из эксплуатации транспортных средств в РК рассчитана на 2016–2050 годы», объяснили нам в пресс-службе «Оператора РОП». На самом деле, сегодня РОП – это не прихоть, а жизненная необходимость, которую уже давно осознали во многих развитых странах. Образу говоря, она позволяет убить сразу несколько зайцев: активизировать процесс обновления казахстанского автопарка, а, соответственно, повысить безопасность дорожного движения, одновременно решая вопросы оздоровления окружающей среды и экономики природных ресурсов.

Начало развитию Национального автомобильного кластера положено в Казахстане

Компания Alatau Invest Capital (AIC) Кайрата Сатыбалдыулы и AllurGroup, владеющая автопроизводственными площадками в Костане, подписали меморандум о привлечении инвестиций и стратегическом партнерстве.

В минувший четверг в Костане состоялась церемония подписания документов, определяющих развитие в стране Национального Казахстанского автомобильного кластера.

Кайрат Сатыбалдыулы, управляющий партнер AIC, и Андрей Лаврентьев, председатель Совета директоров AllurGroup, подписали документ, в рамках которого будет осуществляться инвестирование сразу нескольких автомобильных направлений.

– Это производство пассажирских автомобилей, легких коммерческих грузовиков, тяжелых грузовиков, автобусов на производственных площадках в Костане; создание национального казахстанского автомобильного бренда; создание и развитие индустриальной зоны в Костанской области; создание научно-исследовательской и конструкторской базы, – сообщили партнеры.

В сферу сотрудничества компаний также войдут подготовка и повышение квалификации кадров для автомобильного производства, трансферт передовых технологий автомобилестроения.

Стороны заявили, что уже на первом этапе сотрудничества будут реализованы два крупных проекта: СКД-проект легковых автомобилей JAC и Peugeot стоимостью около 6 миллиардов тенге и СКД-проект коммерческой техники и автобусов стоимостью свыше 5 миллиардов тенге.

В первый проект компания AIC вложит порядка 1,2 миллиарда тенге инвестиций, 4,7 миллиарда



инвестирует китайская компания China National Machinery IMP.&EXP (CMC).

Во второй проект AIC и CMC инвестируют по 2,6 миллиарда тенге.

Стоит отметить, что на заводе в Костане СКД-методом производятся модели Toyota Fortuner, SsangYong Nomad, Peugeot 301, JAC S3, Iveco.

Как заявил на церемонии подписания Кайрат Сатыбалдыулы, управляющий партнер AIC, компании намерены увеличить долю казахстанского содержания в производимых в Казахстане автомобилях.

– Мы подписали Меморандум для привлечения инвестиций в одну из крупнейших казахстанских инновационных компаний – AllurGroup, – сказал К.Сатыбалдыулы. – И будем совместно работать над дальнейшим повышением локализации автопроизводства в рамках индустриальной зоны Костаная.

Это вполне выполнимая задача. Например, в автомобилях марки SsangYong Nomad отечественная составляющая уже сегодня достигает 40%, но это не предел. Мы намерены увеличить количество запчастей, производимых в Казахстане, а значит, и увеличить казахстанское содержание в производимых в нашей стране автомобилях.

Также Кайрат Сатыбалдыулы выразил надежду, что в ближайшие 3–5 лет все госорганы будут ездить на машинах, которые выпускают AllurGroup.

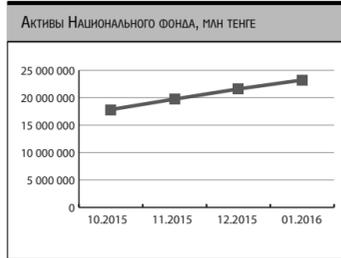
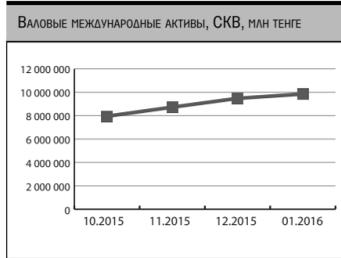
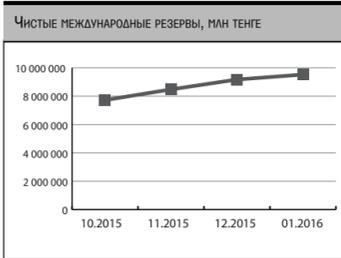
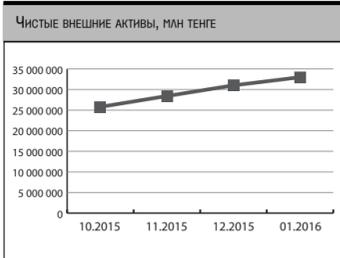
В свою очередь, председатель Совета директоров AllurGroup Андрей Лаврентьев отметил:

– Раньше в производственные мощности автомобилестроения верили в основном иностранные компании. Alatau Invest Capital – это одна из первых крупных и мощных компаний, которая заинтересована в инвестициях именно казахстанского автомобильного производства.

Справка

Компания по привлечению инвестиций Alatau Invest Capital в марте 2016 года подписала меморандум о совместном привлечении инвестиций с международной компанией Бэйринг Восток, привлеченный капитал фондов которой составляет в настоящее время \$3,7 млрд. Кайрат Сатыбалдыулы является акционером холдинга АО «Kaspi» совместно с Бэйринг Восток, Вячеславом Кимом и Михаилом Ломтадзе.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Интервенции Нацбанка: показывать нельзя скрывать

Регулирование

Глава Нацбанка Данияр Акишев в последние дни, после довольно длинной паузы, сделал несколько важных комментариев относительно подходов к курсовой и денежно-кредитной политике. Наибольшую новизну представляют намерения Нацбанка принять на себя обязательства по раскрытию уровня валютных интервенций, операций Нацбанка на денежном рынке и объемов открытых валютных свопов. Кроме того, глава Нацбанка ждет большей активности от аналитических структур банковского сектора и заявляет о готовности к «аргументированным дискуссиям».

Николай ДРОЗД

Первым решением, принятым Нацбанком в логике большей транспарентности еще в январе, стала публикация на ежедневной основе размеров средств банков на корреспондентских счетах в Нацбанке. Это вместе с возобновлением установления базовой ставки с начала февраля создало во многом новую ситуацию на денежных рынках после решения проблем на валютном рынке во многом путем жесткого ограничения тенговой ликвидности.

В тот момент, когда то, что речь идет о серьезном повороте в коммуникациях с рынком, было далеко не очевидно, директор департамента исследований Halyk Finance Мурат Темирханов в аналитической записке на эту тему отмечал: «Было объявлено, что для эффективности управления банками своей ликвидностью Нацбанк начинает публиковать данные по объему корреспондентских счетов банков в национальной валюте на ежедневной основе».

Таким образом, регулятор начал практику объяснений своих действий на валютном и денежном рынках, что крайне важно для налаживания доверительных отношений между регулятором и рынком. Мы надеемся, что это не разовая акция и регулятор начнет систематическое информирование не только об уже принятых мерах, но и о своих намерениях и решениях в области денежно-кредитной политики, что имеет важное значение для повышения прозрачности и предсказуемости его действий».

Аналитик также отмечал: «В целом мы предлагаем, чтобы Нацбанк опубликовал правила о своем участии на валютном рынке. Предсказуемость действий регулятора на этом рынке повисит доверие к нему».

Нацбанк больше не является единственным продавцом валюты

Предположение о том, что политика Нацбанка начала эволюционировать в этом направлении под влиянием улучшения фундаментальных факторов и снижения интенсивности давления в сторону ослабления тенге, имеет право на существование, но объемы вмешательства Нацбанка в валютный рынок в феврале и, с большой вероятностью, в марте были даже выше, чем в декабре прошлого года и в январе, когда доля участия регулятора на валютном рынке составила 3 и 2,5% соответственно.

В недавнем интервью российским «Ведомостям» г-н Акишев отметил, что Нацбанк достаточно долго в периоды нарастающей девальвационных настроений был едва ли не единственным продавцом валюты. В 2014 году нетто-продажи валюты регулятором составили \$22 млрд, в 2015 году еще \$17,7 млрд (экономист **Олжас Худайбергенов** считает не совсем корректными названные цифры, поскольку они не учитывают покупки Нацбанком долларов во только на бирже, но и у Нацфонда, Минфина и банков в рамках размещаемых ими валютных свопов).

В то же время события февраля, когда Нацбанк был уже активным нетто-покупателем долларов, купив их за месяц 474 млн, участие Нацбанка достигло примерно 20% доли валютного рынка, и марта, когда на рынке стала нарастать избыточная тенговая ликвидность, которую приходится изымать с помощью довольно дорогих нот, никак не комментировались в рамках интервью.



Данияр Акишев: «Нацбанк вмешивался на рынке только для того, чтобы уменьшить скорость падения курса национальной валюты»

Между тем именно в феврале и марте аналитики отмечали довольно существенное отклонение курса тенге от динамики дорожающей нефти и укрепляющегося рубля. Возможно, дань была вновь отдана прагматизму, поскольку в долгосрочности позитивных фундаментальных трендов не было уверенности, а чрезмерное укрепление тенге давало дополнительные возможности для последних спекуляций. Нацбанк мог также, по оценкам аналитиков, таким образом пополнять свои валютные резервы, которые не росли на фоне погашения валютных свопов.

Более негативной версией такой активности регулятора остается желание поддержать искусственно заниженный курс тенге для облегчения финансирования бюджетных расходов. Впрочем, каких-то обоснованных аналитических выкладок, подтверждающих эту точку зрения, практически нет.

В интервью было отмечено: «Мы не преемствуем фундаментальному тренду. Цель Нацбанка – только сглаживание чрезмерных колебаний. В ноябре 2015 года мы покупали валюту на рынке, в декабре 2015 года – продавали. Поведение банка зависело от внешних факторов. Плюс специфика казахстанского валютного рынка – он достаточно узкий, не очень большое количество игроков. Иногда на рынке возникает спекулятивные колебания, амплитуда которых значительно возрастает. Вот в такие периоды Нацбанк вмешивался на рынке. Только для того, чтобы уменьшить скорость падения курса национальной валюты».

Одним из интересных комментариев главы Нацбанка стало упоминание о том, что в «текущей ситуации» он сторонник свободного курсообразования. По большому счету большая открытость в вопросах влияния регулятора на валютный и денежный рынки, когда больше нет фундаментального тренда на ослабление тенге, – это фактор, заставляющий большее количество людей и компаний задумываться о возможности переключаться в тенговые активы.

Обязательство, а не хорошее расположение духа

Вторым актом коммуникационной эволюции стало объявленное на недавней конференции по корпоративному управлению намерение ежемесячно публиковать объемы валютных интервенций за истекший месяц. Это достаточно серьезное обязательство. Несколько последних лет председатели Нацбанка иногда сообщали о покупках и продажах валюты на пресс-конференциях либо в ходе публичных выступлений, но это обычно было следствием доброй воли и хорошего расположения духа, чем какой-либо обязательной программы, что заставляло аналитиков делать самостоятельные оценки возможных объемов интервенций, иногда скептически оцениваемые регулятором.

В момент начала интервенций Нацбанка на валютном рынке в сентябре прошлого года для обуздания

спекулянтов, уже в рамках политики инфляционного таргетирования, сумма интервенций публиковалась на ежедневной основе. Такая практика, однако, просуществовала очень недолго, поскольку было сочтено, что ежедневные публикации чрезмерно нервнируют рынки.

Кроме того, с 1 апреля Нацбанк публикует свои открытые позиции по операциям на денежном рынке, в том числе объем позиций по открытым валютным свопам. Фактически эта информация позволяет делать обоснованные выводы о том, какой является позиция Нацбанка практически в любой торговый день на рынке.

Словно все поймали тишину

Довольно впечатляющим штрихом новой стратегии выглядит сформулированное в интервью «Казахстанской правде» расширение роли банковских аналитиков: «Все понимают, что нет абсолютного пророка. Отсюда и цена таких экспертов. Надо понимать, что если эксперт достаточно квалифицирован, то вряд ли он озвучит цифры (связанные либо с падением, либо с разворотом тенге). Именно его квалификация не позволяет это сделать. А те, кто говорит, какой будет курс, возможно, не понимают вопросов ценообразования либо имеют какие-то ложные представления об этих процессах либо злой или корыстный умысел».

В то же время он отметил: «Должно быть больше экспертов, имеющих квалификацию, опыт работы на финансовом рынке, в банках. Хотелось бы, чтобы была и ответственность за свои слова. Мы – за объективность. Общаюсь с банками, я говорю: «У вас есть аналитические подразделения, мощная информационная команда, есть исследовательские подразделения. Почему бы вашим официальным представителям не давать комментарии? Мы приветствуем это». Надеюсь, на призыв откликнутся. Хотя одно время был вакуум информации и от Нацбанка, и от банков. Словно все «поймали тишину». Я считаю, коль уж вы являетесь специалистами на этом рынке, делитесь информацией. В этом случае всем будет понятно, что эксперт представляет банк, что за ним есть ресурс и что его мнение выстроено не исключительно на интуиции, а подкреплено базой. И мы готовы к аргументированным дискуссиям».

На то и прогнозы, чтобы носить субъективный характер

Скепсис, однако, по-прежнему достаточно силен. Весьма характерной выглядит, например, точка зрения генерального директора юридической компании Nexum **Даулета Абжанова**, высказанная им в Facebook, приводимая с его разрешения: «Ну кто ж так призывает делиться информацией? С одной стороны, г-н Акишев сетует на недостаток квалифицированных экспертов, призывает банки делиться своими прогнозами, но, с другой стороны, предостерегает: «Но хотелось бы, чтобы была и ответственность за

свои слова». Эта фраза в условиях нашей правовой действительности настораживает (если не пугает). Уж не имеется ли в виду, что (не ровен час) за дачу ошибочных или неугодных прогнозов будут привлекать за распространение слухов? Или (не приведи Господи!) вдруг по этому поводу специально состав придумают? Давать прогнозы – дело, конечно, благодарное и ненадежное. Вон в России такие авторитеты, как **Греф, Кудрин**, ошиблись с прогнозом курса рубля к доллару. На то они и прогнозы, чтобы носить вероятностный и субъективный характер. Сама-то идея об обмене мнениями неплоха – мы же все за транспарентность! Но только вот складывающаяся годами практика информационной закрытости госорганов породила непонимание их действий у участников рынка и, как следствие, недоверие к ним. Будет доверие – будет и обмен информацией».

Говоришь, что делаешь, и делаешь, что говоришь

В только что опубликованном макроэкономическом отчете за первый квартал 2016 года аналитики Halyk Finance **Нурфатима Джандарова, Мурат Темирханов** и **Борис Бойко** отметили: «Судя по событиям первого квартала 2016 года, похоже, что Национальный банк осознал важность принципа «говорить, что делаешь, и делать, что говоришь» для восстановления доверия. С февраля 2016 года Нацбанк приступил к ежедневной публикации остатков на тенговых корсчетах банков, еженедельной публикации результатов размещения нот и проведения аукционов по обратной покупке ценных бумаг. С 1 апреля 2016 в открытом доступе будут ежедневные данные о действиях НБК на денежном рынке и ежемесячные данные по интервенциям на валютном рынке».

По состоянию на середину дня 5 апреля никакой информации об объеме валютных интервенций в марте, правда, не появилось, но достаточно впечатляюще выглядит статистика, связанная с объемом открытий позиций Нацбанка по операциям на денежных рынках.

По состоянию на 4 апреля объем изъятия тенговой ликвидности Нацбанка с помощью операций постоянного доступа и размещения нот НБ РК достиг 1 трлн 533 млрд тенге, еще на 1 февраля текущего года эта цифра составляла 237 млрд тенге.

На последнем аукционе по размещению нот, который прошел 1 апреля, Нацбанк разместил их на 118 млрд тенге при спросе в 159,2 млрд. Основные объемы изъятия тенговой ликвидности регулятором, однако, связаны с рынком репо. Быть может, Нацбанк осознанно задерживает публикацию обещанной информации о валютных интервенциях в марте, когда с большой вероятностью происходила покупка долларов, для того чтобы в фокусе внимания оказался приток избыточной тенговой ликвидности, которую необходимо изымать для отсутствия предпосылок ускорения инфляции и возможной спекуляции на валютном рынке.

Промышленность по низким ставкам

Кредитование

Кредитование пищевого сектора сократилось на 6% из-за высоких ставок, а также большого интереса государства к другим отраслям обрабатывающей промышленности. За два года банки получили более 300 млрд тенге на кредитование отраслей экономики. Лидером по финансированию предприятий стал Казкоммерцбанк.

Ольга КУДРЯШОВА

По данным аналитической службы energurpm.kz, размер судного портфеля кредитов БВУ субъектам пищевой промышленности за последний год уменьшился на 6%, до 310,2 млрд тенге, а судный портфель по обрабатывающей промышленности, напротив, увеличился на 17%, до 1,1 трлн тенге. Банки рассказали «К» за счет чего сместилось кредитование, а также об освоении средств в рамках госпрограмм.

В сообщении отмечалось, что таким образом доля пищевого сектора в кредитовании обрабатывающей промышленности сократилась до 28 с 35% на конец января 2015 года. При этом пять лет назад предприятия пищевой отрасли обеспечивали более 40% судного портфеля обрабатывающей промышленности.

«Снижение темпов кредитования пищевой промышленности в целом во многом можно объяснить низкой долей этого сегмента в структуре обрабатывающей промышленности, на финансирование которой были выделены госсредства», – отметили в Евразийском банке.

Рост в обрабатывающей отрасли вызван стимулированием обрабатывающей промышленности со стороны государства. Это можно объяснить стремлением развить импортозамещение в этом сегменте экономики, пояснили в Евразийском.

В Народном банке рассказали, что фактором влияния были также высокие процентные ставки. «В 2015 году финансирование банком предпринимателей МСБ осуществлялось по ставкам от 7 до 16% в зависимости от сроков финансирования, что накладывало отпечаток на удорожание производимой продукции и делало продукцию неконкурентно способной», – пояснили в банке.

В обрабатывающей промышленности с запуском госпрограммы поддержки МСБ предпринимателям, напротив, стало выгодно брать кредиты именно в этой отрасли, так как процентная ставка составляет не более 6% годовых. «Это положительно отражается на себестоимости производимой продукции и увеличивает спрос на продукцию казахстанского производства со стороны покупателей», – добавили в Народном.

Однако в Казкоме ситуация сложилась иначе. В банке отметили, что снижения кредитования пищевой промышленности не наблюдается, равно как и смещения кредитования в обрабатывающую промышленность.

В Банке ЦентрКредит пищевого сектора также стабильно. В банке отметили, что оба эти направления кредитования приоритетны для банка и вопрос о закрытии финансирования данных направлений не рассматривается.

Объемы господдержки

В БЦК рассказали, что всего за период с 2014 по 2015 год по на-

правлению обрабатывающей промышленности в рамках госпрограмм банкам было выделено порядка 300 млрд, в том числе БЦК предоставлены средства в размере 21 млрд тенге.

Казкому на кредитование МСБ в сфере обрабатывающей промышленности, в том числе пищевой, было выделено 20 млрд тенге в апреле 2014 года и по 6 млрд в марте и декабре 2015-го. «Первичное кредитование субъектов МСБ полностью завершено на сумму 32 млрд тенге, сейчас осуществляется вторичное финансирование», – отметили в банке.

По данным Казкома, из средств Нацфонда РК, выделенных на кредитование субъектов МСБ в сфере обрабатывающей промышленности, в том числе пищевой промышленности, финансирование получили 142 предприятия.

Народный банк в течение 2015 года получил 12 млрд тенге в рамках второго и третьего траншей, выделенные средства освоены в полном объеме. Первый транш пришелся на 2014 год.

«В рамках трех траншей по программе поддержки субъектов обрабатывающей и пищевой промышленности за 2015 год было профинансировано 95 проектов на сумму 16,36 млрд тенге», – рассказали в банке.

Помимо этого клиенты банка участвуют в единой программе (субсидирование процентных ставок). За 2015 год субсидирование получили 292 клиента на сумму 14 млрд тенге.

«Евразийский банк по госпрограмме кредитования субъектов МСБ в обрабатывающей промышленности (включая программу кредитования предпринимателей в сфере пищевой промышленности) полностью освоил выделенные средства в размере 4 млрд тенге. По этим госпрограммам в Евразийском банке получили кредиты 38 предприятий», – поделился информацией в банке.

Наибольший спрос на кредитные продукты проявился в сферах торговли, услуг, сельского хозяйства и в обрабатывающей промышленности, отметили в Евразийском банке. «Однако удорожание фондирования отразилось на повышении ставок по займам в 2016 году», – подчеркнули в банке.

В Казкоме ставки остались на прежнем уровне. «В рамках государственных программ поддержки предпринимателей в сфере обрабатывающей промышленности, в том числе пищевой, ставка вознаграждения 6% годовых, в связи с чем клиенты желают финансироваться именно по данным программам», – сообщили в банке.

В Народном банке процентные ставки по основным программам также остались на прежнем уровне. В БЦК ставка по программе поддержки МСБ в обрабатывающей промышленности составляет 6%.

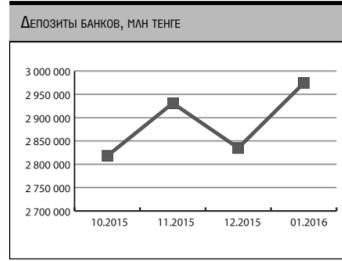
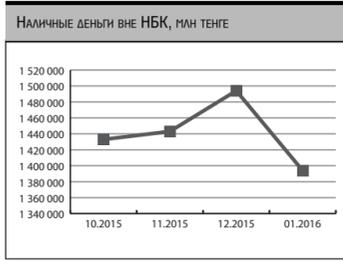
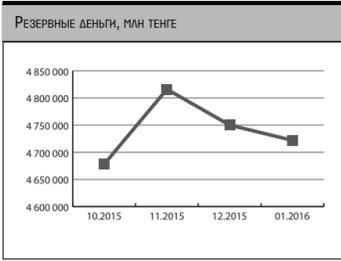
В тройку самых популярных отраслей по кредитованию в Народном банке вошли: оптовая торговля с долей в 57,88 млрд тенге, 23% от общего портфеля, предоставление услуг – 45,31 млрд тенге, 18% портфеля, и розничная торговля – 42,76 млрд тенге, или 17% портфеля.

По данным ranking.kz, в обрабатывающей промышленности по объему кредитов в рамках госпрограмм наибольшую долю занимает производство продуктов питания и напитков – 41%, на предприятия, выпускающие прочую неметаллическую минеральную продукцию (стройматериалы), приходится 18,4%, сфера металлургии и машиностроения – 9,6%.



Сделки 2015 года

В течение 2015 года Народный банк профинансировал более 100 новых клиентов среднего бизнеса на сумму 54,6 млрд тенге, всего выдано займов, в том числе действующим клиентам, на сумму 215,2 млрд тенге. Объем наиболее крупных сделок (сумма свыше 1 млрд тенге) составил 14,9 млрд тенге, из них в пищевой промышленности – на сумму 2,1 млрд тенге. В Казкоме одним из наиболее крупных кредитов в размере \$10 млн в пищевой промышленности стал кредит компании TOO Tea House. Банки отметили, что ограниченный по отраслям финансирование любого из направлений промышленности нет. Банки финансируют бизнес и рассматривают заявки на кредитование этих направлений также в рамках собственных программ кредитования.



Рефинансирование ипотеки пытаются оживить

Ипотека

Несмотря на многочисленные усовершенствования программы рефинансирования ипотеки и расширение круга участников, освоение средств происходит медленно и проблемная ипотека продолжает нести конфликтный потенциал. Часть необходимых изменений пока так и не осуществлена.

Денис КРАВЦОВ

Правление Нацбанка приняло в марте решения, облегчающие программу рефинансирования ипотечных займов за счет средств Нацфонда, которая реализуется пока не очень быстро.

По состоянию на 15 марта положительные решения приняты по заявкам 12 956 заемщиков на общую сумму 79,8 млрд тенге. Сумма изначально выделенных средств составляла 130 млрд тенге, и вносимые изменения в основном связаны с облегчением критериев для заемщиков, которые могут принять участие в программе, и круга финансовых институтов, которые смогут получить фондирование для рефинансирования ипотечных кредитов.

Вопрос налогообложением остается открытым

Прокомментировавший внесенные изменения по просьбе «КЪ» председатель Национального фонда финансовых услуг, отметившегося в прошлом году активным артикулированием проблем программы, Андрей Ли считает, что наиболее важным из осуществленных изменений в программе рефинансирования является продление сроков рефинансирования ипотечных жилищных займов до 1 декабря 2016 года. Также расширен круг потенциальных участников благодаря смягчению критериев, что позволяет большему количеству заемщиков улучшить свое положение, а банкам – уменьшить проблемный портфель.

Одной из существенных проблем остается единственность залоговой собственности заемщика. Только такие кредиты и могут рефинансироваться в рамках программы, очевидно чтобы не допустить рефинансирования инвестиционной недвижимости. Спикер в связи с этим отметил, что банки и заемщики сталкиваются со сложностями по критериям по залоговому имуществу.

Ранее были изменены требования относительно его квадратуры, а также залогового имущества, оформленного на третье лицо. В настоящий момент постановлением заемщикам



Одной из существенных проблем остается единственность залоговой собственности заемщика

дана возможность при реструктуризации займов, обеспеченных залогом в виде жилища, иметь дополнительно в собственности не более одного земельного участка, соответствующего определенным ограничениям. Это позволит большему количеству заемщиков участвовать в программе и рефинансировать займы. Г-н Ли считает, что сделанные послабления, связанные с определением единственного жилья, попадающего под рефинансирование, являются оправданной мерой. Принятые изменения надели уже давно. Они, вероятно, возникли в связи с проанализированной практикой многочисленных отказов со стороны банков по причине несоответствия займа, заемщика или залогового имущества условия программы, а также желания как заемщиков, так и самих банков изменить критерии по залоговому имуществу.

В фонде оценивают внесенные поправки как не окончательные и хотели бы, чтобы дальнейшие усовершенствования были проведены по ускоренным процедурам. Спикер также отметил: «В прошлом году мы говорили про то, чтобы дать возможность банкам прощать займы, освободив их от корпоративного и индивидуального подоходных налогов. На сегодняшний день не освоено более 50% выделенных средств, и это за год действия программы. Связано это с тем, что она не совсем гибкая, а также с тем, что вопрос, что будет с налогообложением прощенных штрафов и пеней, остается открытым».

Программа беспрецедентна, но часть ожиданий радикальна

Прошлой осенью Нацбанк в одном из своих сообщений отмечал, что по программе есть вопросы, по которым

требуется решение правительства. «Непростыми вопросами, требующими времени и принципиальных решений» назывались проблемы в налогообложении и юридическом оформлении имущества, находящегося под арестом. Пока, однако, принимаются скорее технические, а не принципиальные изменения.

На брифинге в сентябре прошлого года директор департамента защиты потребителей финансовых услуг Нацбанка Александр Терентьев говорил о решении проблем, связанных с выплатой госпошлины, так как многие заемщики не в состоянии заплатить одновременно сумму в 3% от судебных исков, о достижении компромиссов с участием Минюста по тарифам частных судебных исполнителей и о договоренностях об отсутствии у банков обязательств выплачивать ИПН за заемщиков по реструктурируемому кредиту. Неизвестно, однако, остаются ли актуальными существовавшие решения и договоренности. По мнению Нацбанка, высказанному тогда, чувствительным вопросом оставались предложения о расширении круга лиц, подпадающих под действие программы, очевидно, последние поправки существенно его увеличивают.

Несмотря на беспрецедентность программы, в рамках которой зафиксирован курс тенге по отношению к доллару по ипотечным кредитам на

уровне 188,19 тенге за доллар по состоянию на 18 августа 2015 года, среди части ипотечников, даже потенциально попадающих под условия программы, сильны настроения вообще отказаться от обслуживания кредитов, что было продемонстрировано в Алматы в январе. Часть ипотечников не смогут удовлетворить любые технические изменения в программе рефинансирования, и их ожидания значительно радикальнее. В то же время на самом деле предпринятые государством действия по осуществлению уже второй программы рефинансирования ипотечных кредитов и зафиксированного курса тенге по валютному ипотечным кредитам во многом беспрецедентны.

Комментировавший ход осуществления рефинансирования прошлой осенью управляющий директор Казкоммерцбанка Адиль Батырбеков отмечал, что подобных прецедентов, связанных с социальной направленностью программы в финансовом секторе, нет или очень мало не только на развивающихся, но и на развитых рынках. А если они есть, то он бы с удовольствием с ними ознакомился. Неизвестно, насколько складываемые прецеденты, и в частности полочное использование в качестве залога единственного жилья, благоприятны с точки зрения перспектив развития ипотеки на казахстанском рынке в будущем.

Программа рефинансирования

Согласно условиям программы рефинансирования ипотечных жилищных займов под ее действие попадают ипотечные займы, выданные в период 2004–2009 годов, сумма основного долга по которым не превышает 36 млн 470 тыс. тенге по состоянию на 1 января 2015 года. Приоритетными участниками программы являются люди, относящиеся к социально уязвимым слоям населения на ту же дату. Участники программы получают возможность обслуживать свой основной долг под 3% в тенге, при этом аннулируются все штрафы и пени.

Банки верят в e-commerce

Эквайринг

Фининституты не раскрывают информацию об объемах электронной коммерции, однако отмечают: несмотря на то что количество наличных операций все еще преобладает, население становится более продвинутым в плане технологий. Это, в свою очередь, способствует росту мерчантов и объему операций, проводимых через интернет. Ожидается, что объем интернет-торговли в Казахстане к 2017 году вырастет до \$5 млрд.

Богдан ЕЛАГИН

По информации Альфа-Банка и Нурбанка, за последние пять лет интернет-продажи развиваются очень высокими темпами. «Если еще лет пять назад необходимость в немедленном развитии этого направления вызвала сомнения, то сейчас все изменилось», – сказал председатель правления АО «Нурбанк» Эльдар Сарсенов.

В Евразийском банке отметили, что перевод клиентов в электронные каналы позволяет увеличить обороты и снизить издержки предприятий на инкассирование наличности и операционные расходы по обслуживанию клиентов. Однако данные по объемам операций от электронной торговли банки не предоставляют ввиду конфиденциальности.

Г-н Сарсенов поясняет, что развитие электронных каналов продаж, предоставление услуг в сети интернет самими предприятиями торговли и сервиса (ПТС) также заметно повышает финансовую грамотность населения.

«Массовая агитация банками безналичной оплаты способствует тому, что клиенты начинают все больше прибегать к альтернативным способам пользования платежной картой», – добавил он. По некоторым данным, объем интернет-торговли в Казахстане вырастет до \$5 млрд к 2017 году.

Эквайринговая деятельность АО «Нурбанк», которая включает установку POS-терминалов для ПТС и интернет-эквайринг ПТС, позволяет окупать расходы на приобретение и сопровождение терминальной сети, а также расходы на оплату комиссии Interchange согласно требованиям МПС.

На сегодня АО «Нурбанк» один из немногих банков на рынке, который предлагает услуги интернет-эквайринга для ПТС.

Клиентские сервисы

Объем количества платежей физических лиц, проходящих через сервисы Банка ВТБ (Казахстан), составляет 31% от общего объема услуг банка для физических лиц. Но при этом через интернет-банкинг проходит 12% от объема оборотных средств клиентов.

«Если сравнивать данные за январь 2015 и январь 2016 года, видно следующую статистику: объем по платежам в интернет-банкинг вырос на 67%. Этот факт позволяет ожидать увеличения по платежным операциям более чем на 60% к концу текущего года», – отметили в банке.

Евразийский банк в декабре прошлого года внедрил сервис для онлайн-переводов между картами всех казахстанских банков, а также для пополнения депозита с карты. С его помощью клиенты за неполные три месяца произвели более 4 тыс. транзакций на общую сумму 812,8 млн тенге.

Также в банке планируется подписание протокола 3-D Secure для кредитных и дебетных карт для более безопасного проведения онлайн-операций.

Банк ВТБ (Казахстан) не заключает прямых договоров с каждым поставщиком услуг, поскольку это может привести к значительным финансовым затратам, что впоследствии может отразиться на стоимости предоставляемых услуг и тарифах. Для этого банк привлекает интеграторов, сотрудничество с которыми обходится гораздо дешевле, поскольку интеграторы предоставляют сервис технической поддержки для банка, а взаиморасчеты с каждым поставщиком услуг осуществляют самостоятельно.

В ДБ АО «Сбербанк» тарифы по торговому эквайрингу варьируются от 2 до 3%, а по электронной коммерции – от суммы оплаты. Банк заинтересован в развитии этого направления, поскольку на данный момент активно приобретают популярность безналичные платежи.

В Евразийском банке тарифы зависят от оборотов компании, каждый запрос на подключение торговых сетей к интернет-эквайрингу рассматривается отдельно.

В Альфа-Банке также тарифы для каждого партнера устанавливаются индивидуально. К слову, на российском рынке банк предоставляет услуги торгового-сервисным предприятиям по приему платежей с использованием банковских карт в интернете более 13 лет и занимает 25% рынка интернет-эквайринга в России.

Ценные бумаги не зависят от санкций

Биржа

Казахстанские инвесторы теперь смогут беспрепятственно приобрести российские голубые фишки, покупка которых ранее омрачалась налоговыми требованиями со стороны российских брокеров. АО «Фридом Финанс» выводит на казахстанский рынок акции семи крупных российских компаний, среди которых значатся ПАО «Газпром», ПАО «Банк ВТБ», ПАО «Сбербанк России» и другие. По мнению участников рынка, несмотря на негативное влияние экономических факторов, российские акции привлекают к себе интерес.

Ольга КУДРЯШОВА

Заместитель председателя правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Наталья Хорошевская отметила, что казахстанскому рынку крайне необходим драйвер роста и листинг российских компаний может существенно поспособствовать этому.

«В течение прошлого года мы замечали, что интерес казахстанских инвесторов к тенговым инструментам снижался, поэтому вывод российских бумаг – это позитивный шаг в этом направлении. Акции будут торговаться в казахстанских тенге», – поделилась г-жа Хорошевская.

Маркетмейкером по ценным бумагам стало АО «Фридом Финанс», и генеральный директор компании «Фридом Финанс» Тимур Турлов рассказал, что инвесторы смогут купить или продать акции ПАО «Газпром», ПАО «Банк ВТБ», ПАО «Сбербанк России», ПАО «Аэрофлот – российские авиалинии», ПАО «Магнит», ПАО «Ростелеком», ПАО «Уралкалий». Торги планируется начать после 15 апреля. Г-н Турлов добавил, что планируется вывести на рынок еще шесть российских компаний: ПАО «ГМК «Норильский никель», ПАО «Лукойл», ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Роснефть», ПАО «Северсталь», ОАО «Сургутнефтегаз».

«По сути, это практически все российские голубые фишки, это те компании, которые пользуются наибольшим спросом со стороны инвесторов», – отметил г-н Турлов.

Г-н Турлов рассказал, что, несмотря на то что некоторые из компаний находятся под международными санкциями, это не коснется акций компаний в силу некоторых причин. «Под санкции не попадают акции, выпущенные до момента принятия санкций, а те бумаги, которые выпускает на биржу АО «Фридом Финанс», были выпущены задолго до их введения», – пояснил г-н Турлов.

По мнению аналитика «Альпари» Анны Бодровой, ошибочно говорить о том, что интерес к российским голубым фишкам сократился на фоне иностранных санкций.

«В цене российских ценных бумаг уже давно заложены все текущие экономические западные меры,

компания адаптировались к новой реальности и успешно работают внутри нее», – пояснила она.

Г-н Турлов отметил, что объем выкупленных акций не является вопросом принципиальным, поскольку по мере роста интереса инвесторов объем акций в дальнейшем, возможно, будет увеличиваться. Ориентировочно выкуп акций семи компаний обошелся в 300–400 млн тенге.

«Мы будем очень гибко управлять этим объемом, и в течение дня он будет корректироваться в зависимости от спроса на акции этих компаний со стороны инвесторов», – заключил он.

Г-жа Хорошевская пояснила, оборот по каждой компании для маркетмейкера в течение дня должен составлять 6 тыс. МРП, или около 1,5 млн тенге. «Этот объем очень скромный по меркам даже нашего рынка, и он может быть гораздо выше», – отметила она.

Гендиректор «Фридом Финанс» добавил, что казахстанский рынок проявляет довольно активный интерес к российским ценным бумагам. Однако налоговые и законодательные правила если не препятствовали, то очень усложняли этот процесс. Инвесторы были вынуждены выплачивать определенный налог и предоставлять соответствующие налоговые сертификаты российским брокерам. После вывода акций на казахстанский рынок процесс будет максимально упрощен, а так как при совершении сделок будет применяться налоговая льгота, инвесторы смогут рассчитывать на нулевую налоговую ставку. При этом указанные ценные бумаги будут учитываться у любых местных брокерских компаний, а

также в центральном депозитарии ценных бумаг, рассказал г-н Турлов.

«Применительно к иностранным бумагам мы делаем упрощенную процедуру листинга, поскольку уже знаем, что эта ценная бумага торгуется на рынке, которому мы доверяем», – рассказала г-жа Хорошевская.

Кроме этого для инвесторов не будет предусмотрено каких-то ограничений, акции будут доступны как для крупных игроков, так и для участников «Народного IPO».

«Покупка таких голубых фишек станет для казахстанца такой же простой, как покупка каких-либо казахстанских ценных бумаг, а учитывая просто необходимо расширять спектр инструментов у инвесторов, чтобы как можно больше казахстанцев открывали счета у казахстанских брокерских компаний», – подчеркнул г-н Турлов.

Он также отметил, что привлечение капитала не является главной целью размещения акций. Аналитик ГК Forex Club Анатолий Ахметов полагает, что в данном случае речь идет о том, что брокерская компания является маркетмейкером, а казахстанская биржа предоставляет инфраструктуру.

Казахстанская перспектива

«Экономические санкции Запада, ужесточение геополитической напряженности между Россией и Украиной, девальвация рубля, а также пересмотр в сторону сниже-

ния кредитного рейтинга России оказали негативное влияние на российский голубые фишки», – напоминает аналитик АО «Асыл-Инвест» Амир Атанов.

Однако он разъяснил, что паника на рынке возникла во второй половине декабря – начале января в результате стремительного обесценения российской валюты. Именно тогда бумаги государственного сектора оказались под давлением. «В настоящий момент голубые фишки РФ вернули утраченное преимущество и с момента достижения минимальных уровней демонстрируют хорошую доходность», – пояснил аналитик.

Г-н Ахметов позитивно рассматривает российский рынок. «В целом оцениваем российский рынок как достаточно перспективный, хотя его привлекательность снизилась в связи с оттоком капитала, вызванным политическими и экономическими рисками», – поделился аналитик.

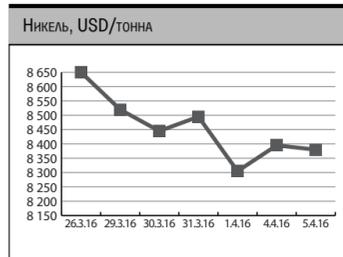
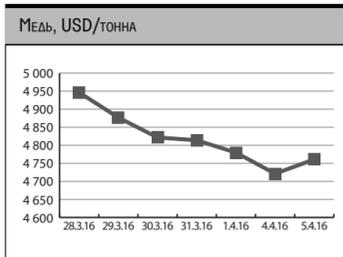
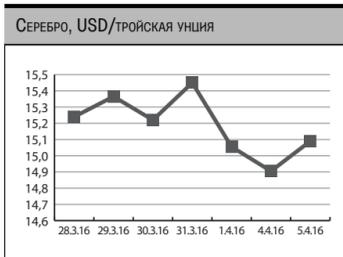
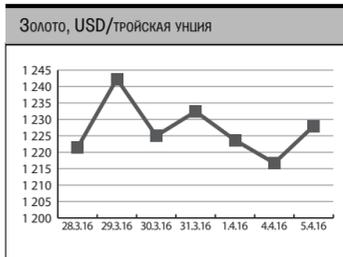
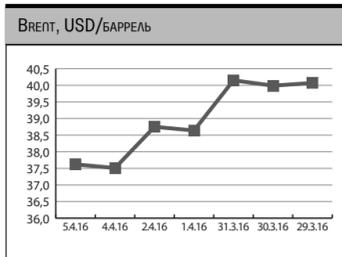
Специалисты АО «Асыл-Инвест» и ГК Forex Club прогнозируют, что

российские акции будут интересны локальным инвесторам. «На мой взгляд, в условиях ограниченности количества инструментов на Казахстанской фондовой бирже российские гиганты способны стать интересными казахстанским акционерам. Надежды по восстановлению мировых цен на нефть способны оказать поддержку экономикам», – пояснил аналитик АО «Асыл-Инвест» Амир Атанов.

Г-жа Бодрова добавила, что акции интересны широкому кругу инвесторов. «Ликвидные ценные бумаги могут быть использованы в качестве долгосрочной инвестиции, это интересный инструмент. Казахстанские инвесторы очень быстро увидят возможности российских бумаг, так как компании, обозначенные в списке, имеют хорошую капитализацию и прочную рыночную позицию. Обычный рынок капитала легко просчитывает перспективность инвестиций. Это как раз тот случай», – заключила аналитик.

№	Наименование эмитента	Стоимость, в рублях
1	ПАО «Аэрофлот – российские авиалинии»	75
2	ПАО «Банк ВТБ»	0,07
3	ПАО «Газпром»	147
4	ПАО «Магнит»	10 470
5	ПАО «Ростелеком»	98
6	ПАО «Сбербанк России»	109
7	ПАО «Уралкалий»	164

ИНДУСТРИЯ



Волки сыты...

Polymetal приобретает очередное месторождение в РК

Сделки

\$100 млн составит общая сумма вознаграждения, выплачиваемая в момент закрытия сделки по покупке горнодобывающей компанией Polymetal Комаровского золоторудного месторождения в Казахстане с ресурсами порядка 43,5 тонны золота.

Элина ГРИНШТЕЙН

4 апреля 2016 года стало известно о том, что компания Polymetal International plc заключила соглашение с ТОО «Казцинк» («дочка» Glencore plc) о приобретении компании ТОО «Орион Минералс» («Орион»), которая владеет лицензией на Комаровское золоторудное месторождение.

Необходимо отметить, что помимо общей суммы вознаграждения в \$100 млн «Казцинк» также получит и отсроченную часть платежа (роялти) от будущего производства на Комаровском. Главный исполнительный директор Polymetal International **Виталий Несис** пояснил: «Роялти будет выплачиваться при условии, что цена на золото превысит \$1250 за унцию, но суммарно оно составит не более \$80 млн. Формула расчета роялти такова, что чем больше цена на золото после превышения отметки в \$1250 за унцию, тем выше выплата». То есть отсроченные выплаты напрямую зависят от динамики цены на золото.

Несис также добавил, что переговоры о покупке с «Казцинком» велись на протяжении двух лет, в течение которых были обсуждены различные варианты сделки. Ее закрытие ожидается в 2016 г. и зависит от получения соответствующих разрешений регулирующих органов, включая разрешения министерства по инвестициям и развитию и антимонопольных органов РК. Однако Polymetal уже сейчас рассчитывают



Polymetal уже рассчитывает начать добычу на Комаровском месторождении к IV кварталу 2016 г.

начать добычу к IV кварталу 2016 года. В компании ждут закрытия сделки, чтобы провести колонное бурение по более мелкой сетке и подготовить модель рудных запасов. Но Комаровское, добыча на котором открытым способом ведется на протяжении почти 10 лет, уже готово к немедленной эксплуатации.

Более того, на месторождении уже существует вся необходимая инфраструктура, включая железнодорожные ветки на обоих концах маршрута транспортировки, а также автодороги, электроснабжение и другое. «Таким образом, капитальные затраты потребуются лишь на текущий ремонт и обслуживание, не более \$5 млн», – говорит Несис.

К тому же, основная горная техника будет переброшена на Комаровское с Варваринского золоторудного месторождения, также принадлежащего компании Polymetal. Оставшаяся часть техники будет доукомплектована подрядчиками.

Выгодное соседство

Комаровское месторождение находится в непосредственной близости от Варваринского, примерно в 187 км по железной дороге, а ближайшая железнодорожная ветка расположена всего в 2 км от карьера. В Варваринский хаб также входит обогатительная фабрика, способная перерабатывать 3,5–4 млн тонн руды в год, на которую планируется перевезти руду с Комаровского. Отметим, что в прошлом етам уже перерабатывали – с 2011 по 2013 год.

К тому же Комаровское будет под управлением команды менеджеров Варваринского. «Они очень хорошо знают актив, учитывая, что мы покупали руду оттуда на протяжении долгого времени. Поэтому новое месторождение не потребует существенного дополнительного внимания со стороны руководства Polymetal», – отметил Несис.

По его словам, приобретение Комаровского отвечает стратегии

Polymetal по созданию перерабатывающих хабов и обеспечивает Варваринское легкодоступным сырьем с высоким содержанием золота, которое можно добывать открытым способом и извлекать, применяя простую и понятную технологию переработки.

При всем вышесказанном, данных о рудных запасах Комаровского месторождения в соответствии с классификацией JORC пока нет, Polymetal планирует выполнить оценку до конца текущего года. Однако имеется информация по минеральным ресурсам. Так, по состоянию на 31 декабря 2015 года, предполагаемые ресурсы составили 28 млн тонн с содержанием золота 1,5 г/т (около 1,4 млн унций). Ресурсы оценены только на глубину 280 метров, при этом минерализация прослежена до 450 метров. По словам Несиса, компания ожидает, что показатели запасов Комаровского могут оказаться даже выше, чем на Варваринском.

Кто-то теряет, кто-то находит

Примечательно, что глава Polymetal не исключает и дальнейших приобретений в Казахстане. Напомним, помимо Варваринского на сегодняшний день в РК компания владеет еще одним золоторудным проектом – Кызыл, включающим в себя второе крупнее по запасам в РК месторождение золота – Бакырчик.

При этом, говоря о месторождениях Комаровское и Кызыл, Несис называет их яркими примерами активов, предложенных по разумной цене, «потому что альтернатив у продавцов было немного или не было вообще». Напомним, Кызыл Polymetal выкупил у компании **Тимура Кулибаева** Sumeru Gold BV в сентябре 2015 года более чем за \$300 млн.

Несис заявил, что сейчас для покупателей благоприятное время, поскольку «многим продавцам все труднее выдерживать затянувшийся спад на сырьевом рынке и хронически низкие цены, которые они могут получить за свои активы. Сейчас оптимальное время, чтобы вступать в переговоры с владельцами, добывая выгоды от условий продажи».

Аналитик группы компаний Forex Club **Анатолий Ахметов** считает, что сделка по покупке «Орион Минералс» может быть вызвана, например, необходимостью привлечения дополнительного объема оборотных средств у «Казцинка» и, при этом, отсутствии желания выходить на рынок капитала со стороны владельцев компании. А для компании Polymetal покупка Комаровского месторождения, по мнению эксперта, является обдуманной и перспективной инвестицией. «На сегодняшний день известны примерные запасы золота на месторождении, их оценивают более чем в 40 тонн. Рассматривая долгосрочную перспективу, а также учитывая текущие цены на золото и перспективы их роста, можно назвать сделку более, чем рентабельной. Мы оцениваем условия сделки для российской компании как благоприятные», – сказал Ахметов.

Аналогичного мнения придерживаются и в АО «Финам». **Алексей Калачев**, эксперт-аналитик, счел сделку вполне рыночной и выгодной обеим сторонам: «Казахстанский «Казцинк» получит адекватную цену за актив и компенсацию в случае роста цен на золото, а «Polymetal» – дополнительную сырьевую базу с хорошим содержанием золота для своей фабрики, работающей на расположенном в Казахстане Варваринском месторождении». Оптимальной в «ФИНАМ» сочли и стоимость сделки. «Стороны оценили рудные запасы «Комаровского» в \$100 млн. Расчет по опционной модели оценки стоимости природных ресурсов дает примерно ту же величину, поэтому мы считаем, что актив оценен вполне адекватно. Кроме того, покупатель до окончания срока действия лицензии будет дополнительно выплачивать роялти, если цена на золото превысит \$1250 за унцию. Платежи будут привязаны к объему производства и цене на золото. Это похоже на условия опциона «call», – резюмировал Калачев.

Дорогая таблетка

<<< стр. 7

По словам исполнительного директора Ассоциации дистрибьюторов фармпродукции РК **Натальи Гунько**, перед всеми игроками дистрибьюторского рынка была поставлена задача не допустить скачкообразного повышения цен на лекарства. «Компании держат цены и не отказались от поставок в рамках государственного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП). При этом за товар они рассчитываются в валютах, а компенсацию получают в тенге. Эта курсовая разница приводит к возникновению дефицита бюджета у дистрибьюторских компаний», – считает Наталья Гунько. По ее словам, ноту позитива внесло недавно озвученное министерством здравоохранения и социального развития **Тамарой Дуйсеновой** заявление о дофинансировании закупок.

В разрезе географии

В региональном разрезе на розничном рынке лекарственных средств аналитики выделяют четырех лидеров. На первом месте находится Алматы с долей рынка 25,1%. При этом в границах самого крупного города страны потребление лекарственных средств на душу населения заметно отличается в зависимости от географии. Лидирует Алмалинский район с показателем \$34,7 на душу населения. Именно в этой части города сосредоточено самое большое количество аптек и аптечных сетей и развита инфраструктура, здесь проживает много состоятельных горожан. Не слишком сильно отстает Жетысуйский район с показателем \$33,7, а вот на окраинах показатели потребления на душу населения на порядок скромнее – в Алатауском районе, например, порядка \$3, а в Туркысбском – \$5,3. Аналитики компании Vi-ORTIS фиксируют еще один нюанс. В то время как в центральных районах преобладают продажи импортных препаратов, в районах с минимальным потреблением на душу населения большим спросом пользуются дешевые дженерики.

На втором месте по объемам рынка лекарственных средств расположилась Караганда с 13,27%, третье место занимает Астана, на долю которой приходится 8,18% от общего объема продаж лекарств по республике в денежном выражении. Замыкает четверку Шымкент с долей в 7,5%. По мнению экспертов, такой расклад логичен: четыре перечис-

ленных выше города лидируют по количеству населения, являются финансовыми центрами регионов с высоким показателем потребительского спроса.

При этом, как ни парадоксально, лидирующие регионы показали отрицательную динамику, тогда как в Жамбылской области, например, рынок лекарственных средств вырос на 36,4% в денежном и на 65,4% в натуральном выражении, в Алматинской области – на 14,1% и на 22,5% соответственно. В Мангистауской, Карагандинской и Атырауской областях рынок лекарственных средств показал спад в деньгах, но в натуральном выражении увеличился соответственно на 4,7%, 8,5% и на 3,2%.

Предложения дистрибьюторов

Оценивая положение с точки зрения расклада цен, аналитики отмечают, что на общем рынке самую большую долю (около 30%) занимают препараты, стоимостью выше \$50 за упаковку. «Причина заключается в преобладании в сегментации госпитальной закупки, которая на 29% состоит из препаратов, стоимостью \$100–500. В розничном сегменте 30% приходится на продажи препаратов по цене \$5–10 за упаковку, а 22% – на препараты по \$10–20 за упаковку», – комментируют эксперты Vi-ORTIS. Что касается рейтинга потребительских предпочтений с точки зрения назначения лекарств, то самая значительная доля продаж приходится на препараты для лечения желудка и кишечника, за ними следуют простудные препараты, витамины и витаминные комплексы.

Тот факт, что покупка лекарств все сильнее бьет по кошельку, ощутили, пожалуй, все. На этом фоне казахстанцы более взвешенно, чем прежде, подходят к выбору препаратов и покупают те, без которых нельзя обойтись в домашней аптечке. Как показывает рейтинг предпочтений

потребителей, на первом месте находятся препараты для лечения болезней кишечника и желудка, на втором – противостудные препараты и замыкают тройку самых востребованных – витамины и витаминные комплексы.

Участники рынка считают, что в условиях неминимума роста цен главное заключается в том, чтобы обеспечить наличие в аптеках жизненно необходимых лекарств. Одной из сложностей, возникающих на пути решения данной проблемы, является низкая плотность населения: в стране имеется множество населенных пунктов, в которых проживают менее 2000 человек, и расположены эти пункты на большом расстоянии друг от друга. Лекарства приходится доставлять на большие расстояния, зачастую по разбитым дорогам или при помощи спецтехники, что также сказывается на конечной цене, которую в итоге платит потребитель.

Одной из болевых точек дистрибьюторского сектора являются длительные, порядка 90 рабочих дней, сроки расчетов за продукцию, поставленную в рамках ГОБМП. Иными словами, расчета за поставленный товар приходится ждать на протяжении 3–4 месяцев. Ассоциация дистрибьюторов фармпродукции предлагает сократить этот срок до 30 календарных дней, и предложение нашло поддержку со стороны «СК «Фармация» и Национальной палаты предпринимателей. Дистрибьюторы также говорят о необходимости совершенствования налогового и таможенного законодательства, оказания государственной помощи в организации процесса дедолларизации в фармсекторе, широкого использования IT-технологий в целях сокращения непродуктивных затрат времени. Участники рынка указывают на необходимость централизации всех функций по регулированию фармацевтического сектора в одном государственном органе.

Итоги розничного рынка

По данным аналитиков Vi-ORTIS, в 2015 году амбулаторный канал казахстанского фармрынка вырос на 94% в денежном выражении, заняв 14% от доли всего рынка, и на 49% в количественном выражении. В то же время канал «СК-Фармация» сократился на 1% в деньгах и на 11% в упаковках. Розничный сектор в 2015 году потерял в денежном эквиваленте 7% от доли рынка и по итогам года сохранил за собой 59% от общего объема. На 15% сократился безрецептурный сегмент, доля которого по итогам года составила 25%. Итоги розничного рынка в 2015 эксперты оценивают в \$1 млрд 216 млн, это на 19,7% ниже показателя 2014 года. Объем рынка готовых лекарственных средств по сравнению с тем же годом снизился на 20% в денежном выражении и на 13,5% - в натуральном, до \$1 млрд 022 млн.

Финальные АккОрды ядерной безопасности

<<< стр. 1

The show must go on

Разумеется, даже если завершившийся международный саммит по ядерной безопасности станет последним, работа в данном направлении все равно продолжится. В итоговом коммюнике встречи подчеркнуто говорится о том, что «угроза ядерного и радиологического терроризма остается одним из крупнейших вызовов международной безопасности, и эта угроза постоянно видоизменяется». В связи с этим необходимо продолжать предпринимать определенные меры, дабы не допустить

Н. А. Назарбаев: «Казахстан имеет моральное право претендовать на проведение такого мероприятия. Это стало бы знаком благодарности стране, закрывшей полигон и отказавшейся от четвертого в мире арсенала ядерного оружия»

«получения негосударственными действующими лицами ядерных и других радиоактивных материалов, которые могут быть использованы со злым умыслом».

Нурсултан Назарбаев также не считает вопрос исчерпанным. «Международное сообщество должно признать, что ядерные риски не отступают, а, наоборот, увеличиваются. Растущая изоцирность транснациональных террористических организаций и возникающие региональные конфликты создают новые проблемы, которые необходимо учитывать», – говорится в статье президента РК «Саммит по ядерной безопасности: путь вперед», опубликованной в ежедневной политической газете США The Hill.

Барак Обама, выступая на пресс-конференции по завершении саммита, сообщил, что его участниками было принято решение о создании контактной группы по ядерной безопасности. Группа будет координировать дальнейшие совместные усилия и следить за реализацией

общих планов в данной области. «Мы создаем новую контактную группу по ядерной безопасности в составе экспертов высокого уровня из более чем 30 стран, которые будут проводить регулярные встречи, чтобы сохранить установленные нами связи с целью обеспечить реализацию наших решений», – сказал Обама.

Уточним, по информации Белого дома, в группу, помимо 39 стран из числа участниц саммита, войдут также представители ООН и Интерпола. Планируется, что контактная группа будет встречаться, по крайней мере, раз в год, поддерживая связи между высокопоставленными официальными лицами и экспертами.

Достижения и планы

Казахстаном и США в рамках саммита было принято совместное заявление о сотрудничестве в сфере нераспространения и ядерной безопасности, в котором стороны перечислили комплекс конкретных мер, предпринимаемых ими для повышения безопасности хранения ядерных материалов, а также подтвердили общую приверженность продолжению практического взаимодействия.

В частности, в документе говорится об успешной ликвидации Казахстаном всего свежего топлива реактора ВВР-К с высокообогащенным ураном (ВОУ). Также в заявлении приветствовалась «неослабевающая приверженность Казахстана переводу реакторов ИВГ-1М и ИГР на топливо с низкообогащенным ураном НОУ тогда, когда приемлемое топливо с НОУ станет доступно».

Помимо этого, Казахстан обязался в максимально сжатые сроки вернуть в Россию оставшееся отработанное топливо с ВОУ, и таким образом ликвидировать весь запас ВОУ в Институте ядерной физики.

Еще одним важным пунктом сотрудничества Казахстана и США является строительство Учебного центра по ядерной безопасности, которое началось в конце 2015 года. В Центре планируется проводить тренинги в сферах ядерного нераспространения: защиты, контроля и учета материалов; противодействия нелегальному обороту ядерных и других радиоактивных материалов. В эксплуатацию он будет введен к концу 2016 года.

Частные инвестиции в цифровое будущее



Госпрограммы

Государство не будет финансировать развитие информационных систем напрямую, за исключением отдельных стратегических или секретных направлений. Основные же сервисы будут реализованы на основе применения механизмов государственно-частного партнерства. Об этом сообщил министр по инвестициям и развитию РК Асет Исекешев в ходе совещания, посвященного обсуждению программы «Цифровой Казахстан».

Анна РЕЗНИК

Концепция данной программы, разработанной на основе программы «Информационный Казахстан - 2020», была представлена в конце прошлого года. При этом разработчики отмечали, что программа, рассчитанная на период до 2025 года, будет реализована в 2 этапа: в 2016-2019 и 2020-2025 годах. Представители инфокоммуникационного холдинга «Зерде», инициировавшего расширение программы «Информационный Казахстан-2020» до программы «Цифровой Казахстан», отметили, что аналогичные инициативы с успехом действуют в Канаде, Австралии, Сингапуре, Малайзии, Корее и Индии. Грамотное, системное применение цифровых технологий дает толчок к экономическому росту, повышению производительности труда и созданию новых рабочих мест.

Согласно данным, представленным холдингом «Зерде», благодаря реализации программы по развитию цифровой экономики, Австралия вошла в первую пятерку по показателю

производительности труда среди стран Организации экономического сотрудничества и развития. Экономика страны получает \$3,3 млрд дохода от рынка облачных сервисов, показатель активности пользования мобильным правительством находится на уровне 4 из 5, граждане Зеленого континента массово пользуются услугами электронного правительства, которые доступны, в том числе, 490 000 жителей сельской местности.

Следует отметить, что развитие высокоскоростного интернета в сельской местности, доведение широкополосного доступа до села обозначено одним из приоритетных направлений новой программы. «Сегодня мы активно работаем над механизмами по внедрению широкополосного интернета в сельской местности. Наша задача заключается в том, чтобы в ближайшие годы обеспечить всех широкополосным интернетом с большой скоростью», – отметил Асет Исекешев. В числе задач, которые обозначены на пути продвижения к «Цифровому Казахстану», – полный охват цифровым телевидением, внедрение новых стандартов и технологий, реализация сервисной модели информатизации, создание полезных цифровых проектов, например, реестра отечественных продуктов, портала дистанционного обучения.

Некоторые из задач новой программы озвучены не впервые и в свое время уже были сформулированы в рамках различных государственных инициатив, той же программы «Информационный Казахстан - 2020»,

на базе которой и возник «Цифровой Казахстан». А вот столь серьезную ставку на государственно-частное партнерство как один из инструментов реализации государственного проекта в области информационных технологий, пожалуй, можно отметить как новый тренд, который в том числе обусловлен и кризисом, и необходимостью сокращения государственных бюджетов. Представляя в конце прошлого года программу «Цифровой Казахстан», председатель правления холдинга «Зерде» Бикеш Курманалиева прокомментировала, что крупные казахстанские операторы связи выразили готовность поддержать проект, оказав помощь в доведении широкополосного доступа до села. Решили поддержать программу своим участием крупные вендоры, в частности, Huawei, Cisco, Microsoft. При этом, подчеркивала председатель правления «Зерде», в лице крупных IT-структур государство рассчитывает получить не просто источник финансовых поступлений, но надежных партнеров, совместная работа с которыми даст ожидаемый эффект.

Впрочем, отмечают инициаторы программы, участие и финансовая поддержка со стороны крупных игроков казахстанской и зарубежной индустрии IT и телекома едва ли может послужить гарантией успеха без наличия кадрового потенциала, причем, не только в лице инженеров и программистов, но и специалистов другого профиля, которым предстоит выстраивать работу на базе современных цифровых технологий.

О программе

В рамках программы «Цифровой Казахстан» планируется к 2020 году увеличить уровень проникновения широкополосного доступа в интернет до 90%. Ключевые положения программы также предполагают создание высокотехнологичной цифровой инфраструктуры, основ для интернета вещей. В программе уделяется большое внимание концепции «цифровых городов»

Air Astana внедряет широкополосную связь на борту

Интернет

Осенью 2016 года Air Astana планирует предоставить своим пассажирам услуги широкополосной бортовой связи. Соответствующий контракт авиаперевозчик недавно подписал с провайдером в сфере авиационного транспорта компаний Rockwell Collins. Воспользоваться интернетом можно будет на персональных компьютерах, смартфонах и планшетах.

Ирина ТРОФИМОВА

Air Astana установит высокоскоростную систему Inmarsat Global Xpress (GX) на самолетах Boeing-767, начиная с сентября нынешнего года. Таким образом, казахстанская компания станет одной из первых в мире, внедривших систему GX.

По словам Андрея Гулева, менеджера Air Astana по коммерческому вопросам инженерно-технического отдела, после тщательного анализа предложений авиаперевозчик остановил свой выбор на компании Rockwell Collins, которая предложила экономически эффективное решение, адаптированное под нужды казахстанской компании.

«Услуга от GX Aviation открывает новые возможности для Air Astana. Пассажиры авиакомпании скоро воспользуются услугой, доступной небольшому количеству людей в мире – самым быстрым и надежным интернетом на борту. Данная услуга позволит усовершенствовать сервис



Пассажиры рейсов Air Astana, как ожидается, смогут опробовать широкополосный доступ на борту уже осенью

предлагающий абсолютно новые, ранее недоступные возможности», – говорит Джефф Стандерски, старший вице-президент по управлению информационными услугами Rockwell Collins.

Новая услуга будет доступна для пассажиров бизнес и эконом-класса на всех трех лайнерах Boeing-767. Пассажиры смогут подключиться к интернету, использовать различные программы по отправке мгновенных сообщений и проверять почту. Установка интернета на первый самолет начнется в сентябре 2016г, на остальные два – в марте и сентябре 2017 года.

Впервые технологии доступа в интернет на борту самолета начала внедрять компания Boeing в 1990-х годах. Компания начала строительство спутниковой сети Connexion, развитие которой остановилось из-за низкого спроса на мобильный интернет в те годы и кризиса авиаперевозок после терактов 11 сентября. Connexion была свернута в 2006 году.

Конкуренцию на американском рынке выиграла компания Gogo, построившая сеть на базе специализированных наземных базовых

станций и сумевшая покрыть ими всю территорию США. В развитие сети и оборудование самолетов приемными антеннами и серверами Gogo вложила \$1 млрд. Gogo вышла на рынок в период расцвета популярности iPhone и роста спроса на мобильный интернет. По данным Bloomberg, Gogo подключила более 2000 коммерческих рейсов авиакомпаний Delta, United, Virgin America, Alaska Air и Air Canada. Тем не менее, пассажиры выражали недовольство качеством соединения и высокими ценами, порядка \$12-60 за полет в зависимости от длительности и загруженности воздушной линии.

В России услуга по доступу в интернет с борта самолета впервые появилась в 2011 году, ее запустил «Аэрофлот» совместно с «Мегафон». Доступ к сети обеспечила компания OnAir, совместное предприятие швейцарской IT-компании SITA и Airbus, которое со временем перешло в собственность SITA и изменило название на SITA OnAir. Компания использует технологию спутникового интернета.

В тренде – безопасность

IT и мир

В цифровую эпоху обеспечение безопасности данных клиента выходит на первый план в деятельности компаний, занятых в индустрии IT. В частности, стремлением усилить защиту в WhatsApp объяснили включение полного шифрования контента своих пользователей.

Марина ГРЕБЕНЮК

«Сообщения, которые вы отправляете в данный чат, и звонки защищены шифрованием», – уведомление такого характера получили пользователи одного из самых популярных мессенджеров, который с осени 2014 года принадлежит Facebook. Для всего контента используется «сквозное» шифрование (end-to-end). Таким образом, сообщение кодируется в момент отправки и может быть расшифровано лишь тем пользователем, которому оно адресовано. При этом речь идет о шифровании не только текстовых сообщений, но и всего контента, которым обмениваются пользователи. Таким образом, WhatsApp пополнил список сервисов, защищенных от перехвата информации. К числу таких относятся и Signal, и Telegram; полное шифрование работает в мессенджере Telegram, созданном в 2013 году основателем сети «ВКонтакте» Павлом Дуровым. Между тем, другой принадлежащий Facebook сервис, Facebook Messenger, пока не обеспечивает защиту данных своих пользователей посредством шифрования.

Российские «Ведомости» приводят мнение обозревателей The Guardian о том, что включение шифрования в WhatsApp напрямую связано с конфликтом между крупными технологическими компаниями и американскими спецслужбами. Эксперты напомнили, что в свое время ФБР



требовало от компании Apple дать доступ к зашифрованным данным на iPhone. Суд в Калифорнии обязал Apple оказать следствию «разумную техническую помощь», но позже спецслужбы сообщили, что нашли способ взломать iPhone.

О том, что пользователи iPhone и iPad зачастую не защищены не только от пристального внимания спецслужб, но и от атак злоумышленников, говорят и представители компаний, производящих антивирусное ПО. В частности, потенциальная угроза несут рекламные баннеры, целенаправленно или случайно кликнув по которым, пользователь рискует попасть на опасную ссылку или столкнуться с нежелательным контентом. Между тем, эксперты в области информационной безопасности считают, что риск стать жертвой злоумышленников, действующих через рекламные баннеры, велик. Современный пользователь мобильных устройств привык получать доступ к интернету быстро и в любом месте, но, чтобы добраться до нужной информации, приходится лавировать между рекламными прослойками, а это отнимает время и пространство на небольшом экране.

Специально для защиты от назойливой рекламы пользователей устройств на платформе iOS – один из производителей антивирусных решений, «Лаборатория Касперского», выпустил новое приложение AdCleaner. Бесплатное расширение

для Safari автоматически блокирует на открываемых веб-страницах рекламные баннеры, ссылки и всплывающие окна и таким образом делает работу в мобильном браузере удобной и безопасной.

Приложение фильтрует содержимое сайтов, открываемых в штатном браузере Safari, убирая из них назойливую рекламу. При этом пользователь всегда может загрузить страницу полностью, если пожелает. Таким образом, появляется возможность не только повысить скорость и удобство веб-серфинга, но также сократить объем трафика и сэкономить заряд батареи устройства.

«Мы не оставляем без внимания ни одну мелочь, когда речь идет о безопасности в Интернете, и считаем, что пользователь вправе выбирать, что видеть или не видеть онлайн. Кроме того, подобные продукты вносят вклад в защиту приватности пользователя, ведь рекламные агентства не смогут отследить его действия в Сети», – отметил Алексей Чиков, менеджер по продуктам «Лаборатории Касперского». Приложение доступно на русском и английском языках в магазинах App Store для устройств с операционной системой iOS 9 и выше, начиная с iPhone 5s, iPad Air, iPad Mini 2. AdCleaner дополняет линейку приложений «Лаборатории Касперского» для iOS наравне с Kaspersky Safe Kids, Kaspersky Password Manager и Kaspersky Safe Browser.

Новое время – новые ориентиры

Тенденции

Последние два года казахстанский рынок персональных компьютеров демонстрировал стойкое снижение. Негативные тренды оказались характерны и для рынка серверов, а также принтеров и multifunctional устройств (МФУ). К такому выводу пришли специалисты компании IDC.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Согласно данным экспертов IDC, по итогам 2015 года рынок серверов в стране оценивался в \$31 млн, это на 43,8% меньше, чем годом ранее. При этом 2014 год рынок серверов также завершил с минусом: если в 2013 году его объем оценивался почти в \$53 млн, то годом позже – в \$50,4 млн. Более 50% рынка принадлежит компании HP, на казахстанском рынке достаточно широко представлены также такие вендоры, как IBM, Dell, Fujitsu.

По мнению экспертов IDC, относительно невысокие темпы падения рынка серверов по сравнению с рынком персональных компьютеров следует отнести на счет реализации проектов в рамках программы по развитию электронного правительства. В конце 2014 и начале 2015 года в регионах Казахстана было открыто 6 дата-центров, за счет этого рынок серверов конфигурации x86 вырос в стоимостном выражении на 11% за счет поставок блейд-серверов высокого ценового сегмента. Однако, не рассматривая проекты, связанные с участием государства, эксперты отмечают, что во всех потребительских сегментах – в корпоративном секторе, в МСБ, рынок серверов архитектуры x86 сократился в натуральном выражении на 24%.

Аналитики полагают, что нынешний год пройдет под знаком активности в деле реализации так называемой сервисной модели IT в госорганах. Ожидается, что в рамках данной модели в стране будет создан пул отраслевых лидеров, на услуги которых и будет опираться госсектор, тогда как непосредственно IT-бюджет в госорганах сократится в разы. В рамках реализации IT как сервиса применительно к госструктурам уже предприняты конкретные действия. Так, в конце прошлого года в Алматы открылся Центр обработки данных (ЦОД) АО «Национальные информационные технологии» – последний ЦОД компании, построенный в рамках проекта по созданию серверной интернет-платформы для оказания услуг хостинга казахстанским госорганам. Данный центр предназначен для предоставления услуг хостинга, размещения и предоставления в аренду



Аналитики уверены, что со временем заказчики будут более активно переходить на использование IT как сервиса

Потребитель выбирает МФУ

Сегмент принтеров и multifunctional устройств (МФУ) по итогам минувшего года также оказался в фарватере негативного тренда, характерного для рынка IT в целом. По итогам года – рынок печатной периферии упал на 10%, и эксперты IDC считают, что это еще не предел – в нынешнем году снижение может составить еще 10%.

Сокращение объемов рынка печатной периферии на фоне девальвации аналитики отмечали еще в 2014 году – по сравнению с 2013 годом рынок уменьшился на 25% и составил 226 тыс. единиц в натуральном выражении и \$53 млн – в денежном. В результате снижения покупательской способности заметно «просели» такие потребительские сегменты, как малый офис/ домашний офис, а также малый и средний бизнес – данные категории потребителей либо замедлили рост, либо вовсе ушли в минус.

Одной из ярких тенденций, характерных для рынка печатной периферии, аналитики называют смещение спроса в сторону МФУ, тогда как доля принтеров с каждым годом сокращается. Это означает, что multifunctional устройства становятся более доступными, и даже при более низкой стоимости принтера потребитель предпочитает заплатить больше, но получить устройство, совмещающее несколько функций в одном.

Заметно увеличилась доля лазерных устройств, она составляет порядка 80% от общего объема реализуемой печатной периферии. В этом сегменте самое большое представительство получили монохромные устройства, в частности, лазерные МФУ. Доля цветных МФУ с каждым годом незначительно увеличивается, но данный продукт все же остается достаточно дорогим, и о широком спросе на него пока речи не идет, особенно с учетом того, что в 2015 году девальвация национальной валюты взяла новую высоту, а снижение покупательской способности и, соответственно, падение рынка продолжилось.

В свою очередь, развитие новых комплексных решений и продвижение их среди клиентов может способствовать укреплению позиций вендоров. Проблемы на казахстанском рынке IT, безусловно, очень серьезные, но профильным компаниям нынешний период предоставляет хорошую возможность поменять взгляд своих заказчиков на те или иные вещи и тем самым завоевать новую аудиторию.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Эдди “Орел”»: а у вас есть мечта?



Кино

Что делать, если ты нелепый очкарик, а самая большая мечта твоей жизни – поехать на Олимпиаду (разумеется, в качестве участника)? Можно смириться и стать штукатуром, как этого хочет папа. А можно шаг за шагом идти к своей цели, собирая в корбонку для медалей сломанные очки.

Елена ШТРИТЕР

Откровенно говоря, трейлер и описание к фильму меня не впечатлили. Чего можно ожидать от биографического фильма про спортсмена? Спортивных рекордов сквозь стиснутые зубы. Травм, срывов, вожделенного пьедестала в конце. И много пафоса из серии «Я чемпион».

Однако «Эдди «Орел»» оказался совсем другим. Этот фильм на самом деле не столько про спорт, сколько про мечту. Наивную детскую мечту, которая сделала мир капельку лучше и добрее. Это история о простом парне, который, несмотря на все «у тебя не получится», вырвал у судьбы свой звездный час. И юношу нисколько не смущает, что на всех соревнованиях был последним. Ведь он исполнил свою мечту.

Сюжет фильма основан на реальной истории Майкла Эдвардса, более известного как Эдди Орел Эдвардс. В 1988 году на зимних Олимпийских играх в Калгари Майкл Эдвардс действительно стал первым (потому что в стране этим спортом больше никто всерьез не занимался) представителем Великобритании в прыжках на лыжах с трамплина.

Несмотря на свой небольшой опыт (пара лет тренировок) и невысокие результаты (в Чемпионате мира по лыжным видам спорта 1987 года в Оберstdорфе он занял 58 место среди 58 участников), Эдвардс был включен в состав олимпийской сборной Великобритании, так как его личный рекорд дальности прыжка — 73,5 метров, показанный на Чемпионате мира-87, являлся национальным британским рекордом.

После его выступления олимпийские правила были ужесточены, чтобы больше не допустить к соревнованиям непрофессионалов. А вот болельщики еще долго не могли забыть Эдди «Орла». После Калгари он годами зарабатывал на жизнь, снимаясь в рекламе и участвуя в телевизионных шоу.

И вот теперь об этом герое нации снят фильм – разумеется, в первую очередь, комедийный. Впрочем, британский режиссер Декстер Флетчер (пока более известный нам по своим актерским работам в фильмах «Карты, деньги, два ствола», «Пипец» и

многим другим) вовсе не смеется над своим героем. Скорее, он смеется вместе с ним.

Причем делает это так, что каждый зритель невольно включается в действие и начинает болеть за Эдди (временами даже складывалось ощущение, что в зале собрались поклонники прыжков на лыжах с трамплина, которые смотрят не кино, реальные соревнования), проживая каждый его прыжок вместе с ним.

Кстати, Эдди – всего лишь вторая крупная роль Тэрона Эджертона (первый раз мы видели его в роли Эгси из боевика «Kingsman: Секретная служба»). И надо сказать, что Тэрону это перевоплощение удалось просто блестяще.

Так же, как и Хью Джекману, превратившемуся в прыгуна-неудачника, который когда-то подавал большие надежды, а сейчас чистит склоны в компании фляжки с виски.

А ведь еще были Эдвин Эндри («летающий фин» Матти Ньюканен), Айрес Бербен (хозяйка кафе Петра), Рюн Темт (тренер норвежской команды).

Прибавьте к великолепному актерскому составу отличный юмор (ни одной шуточки «ниже пояса»), красивую картинку (от съемок прыжков просто захватывает дыхание), и в результате получится история самого искреннего и несурзадного спортсмена Олимпийских игр, которая смотрится на одном дыхании.

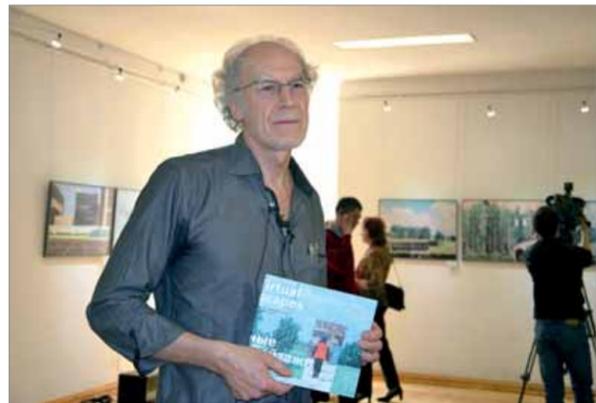
Казахстан в виртуальных ландшафтах Дитера Зайта

Выставка

В Государственном музее искусств РК имени А. Кастеева открылась фотовыставка Дитера Зайта «Виртуальные ландшафты», которая представляет собой взгляд «извне» на реалии нашей страны.

Елена ШТРИТЕР

Работы Дитера Зайта позволяют увидеть с новой точки зрения, с другого ракурса знакомые места, на которые мы не обращаем внимания в повседневной суете. На их создание автора вдохновили не архитектурные красоты столиц, а железные щиты: «Я был удивлен, когда увидел, что многие места, где велось строительство, были закрыты баннерами с изображением природных ландшафтов. Я



Впервые в Казахстан он приехал семь лет назад. Его интересовали процессы социального изменения жизни на территории постсоветских стран. А интерес к Казахстану вызвала литература. А именно

социалистическое наследие и глобальное влияние капиталистического Запада. В центре исследования интереса Дитера оказались точки соприкосновения и результаты взаимодействия этих модальностей, играющих основополагающую роль в формировании и репрезентации культурного поля современного Казахстана.

И тогда возникла концепция и идея этой выставки. «Мои фотографии – это мое восприятие, мое видение вашей страны. Это Казахстан глазами иностранца. Человека, который приехал с Запада», – поделился господин Зайт.

Автор погружает зрителя в ирреальный мир, где действительность стирается настолько, что ее сложно распознать. Двойственность прочтения обусловлена двухмерностью изображений, указывающей на иллюзорность созданного человеком мира. Обращает на себя внимание способ выстраивания кадра. Визуальный эффект создан без применения коллажей и графических редакторов.

Кроме того, баннеры с изображением природных пейзажей, закрывающие места строительства новых объектов, по мнению фотографа, создают неповторимый контраст с безразрабатываемым городом. Именно его демонстрирует своими работами Дитер Зайт. На выставке представлено более 30 снимков автора, снятых в течение последних двух лет. По ним легко проследить, как за это время быстро менялся облик Астаны.



наблюдал это не только в Астане, но и в других городах. Тогда я просто начал фотографировать, и меня осенило: ведь этот контраст между природой и стройкой создает особую атмосферу в городе».

В сущности, «Виртуальные ландшафты» – это исследование современного Казахстана.

Дитер Зайт изучал дизайн и социологию в Берлине. Искусство фотографии и визуальной коммуникации входило в курс обучения. Получил степень доктора политических наук в Университете Бремена.

Чингиз Айтматов. «Я знаю, что он не казах. Но он много писал о степях, и мне очень хотелось «оживить» его впечатления. Тогда я решил познакомиться с Казахстаном», – рассказал фотограф.

В течение длительных поездок автор побывал в Астане, Алматы, Караганде, Темиртау, Усть-Каменогорске. Он стремился разработать социокультурные модели, формирующие культурную идентичность страны. По мнению автора, ими являются традиционная казахская культура, советское

5 книжных новинок весны

Чтиво

Разбегаются глаза в книжном магазине? Тогда «КЪ» рекомендует вам ознакомиться с пятью книгами, претендующими на звание бестселлеров этой весны.

«Погребенный великан», Кадзуо Исигуро

Интересно, что когда супруга этого британского писателя с японскими корнями прочла первые наброски книги, она констатировала, что из этой истории ничего не выйдет. Послушный писатель оставил сюжет и вместо него написал новый сборник рассказов. Но то, что прочно поселилось в сердце, не так просто забыть. Спустя шесть лет книга «Погребенный великан» была написана, издана и имела ошеломительный успех. Сюжет ее вертится вокруг Акселя и Беатрис, пожилой пары, которая покидает свою деревушку и отправляется в полное опасностей путешествие – они хотят найти сына, которого не видели уже много лет. Книга не похожа ни на один предыдущий роман Исигуро. Это история любви и одиночества, мрачная и завораживающая одновременно.

«Узкая дорога на дальний Север», Ричард Флэнаган

Новая работа австралийского писателя, получившего Букеровскую премию в 2014 году, рассказывает о Тайско-Бирманской железной дороге. Или, как ее еще называли, дороге смерти, которую строили во время Второй мировой войны британские и австралийские военнопленные. Главным героем романа – австралийский военный хирург Дорриго Эванс. Он спасает жизни узников лагеря военнопленных. После войны за проявленное мужество на родине он становится легендой, однако сам не чувствует себя героем. Описывая ужасы войны и нечеловеческие условия, в которых оказываются пленные, он размышляет о самом явлении плена, пытается разобраться в мотивах преступлений своих мучителей и найти им оправдание. Название романа автор позаимствовал из хайку легендарного японского поэта Мацуо Басё.

«Гиллиамески», Терри Гиллиам

Британский режиссер Терри Гиллиам («Страна приливов», «12 обезьян» и «Братя Гримм») – человек с чуть ли не самым удивительным воображением XX века. В его голове всё так причудливо перемешалось, что из неё, как из шляпы волшебницы



ка, можно с одинаковой лёгкостью достать хоть белого кролика, хоть целую вселенную. Наблюдать за этим безумно интересно, а понимать, откуда всё берётся и вовсе бесценно.

По аннотациям и обилию иллюстраций к книге может показаться, что главное в автобиографической книге Терри Гиллиама – это картинка и шутки. А оказывается, что это очень искренняя автобиография, полная каких-то неожиданных откровений. И чтобы читать её с удовольствием, даже не обязательно увлекаться творчеством автора. Все, что имеет хоть какое-то значение, читатель узнает из самой книги. К примеру, немногие знают, что автор попал в легендарную комик-группу «Монти Пайтон», чтобы избежать военного призыва, а замысел кинофильма «Бразилия» родился во время студенческих протестов 1968 года. С одинаковой лёгкостью Гиллиам рассказывает в своей книге об источниках вдохновения, о вопросах религии, и о том, что делать, когда язык примерзает к полазьям санок. И еще – книга оправдывает ожидания, она невероятно занимательная и необычная.

«Маленький друг», Донна Тартт

Донна Тартт – американская писательница, обладательница Пулицеровской премии за роман «Щегол», который создал немало шума в литературной среде. Книга «Маленький друг» была написана намного ранее, но достойный перевод получила только в прошлом году. Тартт создала современный роман о том, как реальность уходит из человека из-под ног, и о том, как мы сами её нарочно

вышибаем, потому что мир фантазий, какими бы страшными они иногда не были, нам понятнее и ближе.

Как и «Щегол», это роман взросления или, как еще говорят англичане, – coming-of-age novel. Сюжет достаточно печален: в одной семье случается горе – прямо во дворе находят повешенным маленького мальчика. Расследование ни к чему не приводит, и убийца продолжает разгуливать на свободе. Сестра мальчика – Гарриет, повзрослев планирует найти преступника и придумывает план мести... Конечно же, самое главное в этой истории – ее непредсказуемый итог.

«Скромный герой», Марио Варгас Льюса

В книгах перуанского прозаика и драматурга Марио Варгаса Льюсы есть всё, чего может ждать читатель: интриги, преступления, благородные герои, президенты, злодейство и та доля необходимого абсурда, без которой легко утратить всякое доверие к автору. Иногда кажется, что читателю очень повезло считать Льюсу своим современником. Он всё-таки из тех времён, когда слова ещё умели дарить утешение, а книги – выстраивать целые литературные миры. Мир Льюсы прекрасен не только тем, что он так четок и ювелирно выстроен. Его чудо в том, как воображаемое может быть абсолютно убедительным и в то же время нарочито нереалистичным. Скромными героями этого романа становятся благородные старики, которые отказываются идти на поводу обстоятельств: одному угрожают собственными детьми, другому одолевают шантажисты. При этом оба даже не думают сдаваться.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

У жителей Астаны и Алматы есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Все самые яркие и интересные мероприятия в подборке «КЪ».

Мероприятия в Алматы

Международный джазовый фестиваль, с 7 по 10 апреля

На празднике джаза выступят музыканты из Франции, Италии, Германии, Польши, Австрии, Израиля, Венгрии и Турции. Кроме того, алматинцы смогут послушать и казахстанских джаз-исполнителей.

Место: Казахконцерт, пр. Абылай хана, 83

Ритм-рок балет «Юнона и Авось», 8 апреля в 18:30

«Юнона и Авось» — одна из наиболее известных советских рок-опер композитора Алексея Рыбникова на стихи поэта Андрея Вознесенского. Его премьера состоялась 9 июля 1981 на сцене Московского театра имени Ленинского комсомола. Руководитель балетной труппы – народная артистка РК Гульжан Туткибаева.

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

VI Международный фестиваль современной музыки «Наурыз-XXI», с 6 по 9 апреля

Местом проведения станут концертные залы консерватории. В фестивале примут участие композиторы и исполнительские коллективы из Казахстана, Австрии, Германии, Франции и России. Фестиваль «Наурыз-21» регулярно проводится с 2004 года.

Место: Консерватория им. Курмангазы, пр. Абылай хана, 90

Выставка «Наш цветной мир 4 года спустя», до 14 апреля

Негосударственное некоммерческое учреждение культуры и про-



свещения «Вернисаж» представляет персональную выставку фотографии Владимира Курбацкого. С момента последней выставки мастера прошло 4 года. За это время автор подобрал множество нетривиальных снимков разных жанров с обширной географией.

Место: Камерная галерея «Вернисаж» пр. Достык, д.17

Фотовыставка «Феномен Сергея Параджанова и Тбилиси», с 6 по 26 апреля

По приглашению Kazarian Art Center в наш город приезжает известный грузинский фотограф Юрий Мечитов. Его фотовыставка «Феномен Сергея Параджанова и Тбилиси» – это своеобразная хроника диалога двух близких по духу людей.

Место: Kazarian Art Center, ул. Станкевича, 59

Павел Воля. Большой Stand-Up, 10 апреля

Павел «Снежок» Воля – знаменитый российский юморист, выступающий в жанре «Stand Up». Огромную популярность он обрел благодаря телепроекту «Comedy Club», в котором стал одним из самых популярных участников.

Место: Дворец Республики, пр. Достык, 56

Мероприятия в Астане

Концерт «Из Франции с любовью», 8 апреля

В «Астана Опера» при поддержке Французского посольства в Казахстане пройдет концерт французской пианистки Селимен Доде.

Место: Астана Опера, пр. Туран угол. ул. Сарайшык

Концерт камерной музыки, 9 апреля

Свое искусство зрителям подарит Ансамбль старинной и современной музыки «Accordi di Astana». В программе прозвучат произведения композиторов XVIII-XX веков: Георга Телемана, Иоганна Кванца, Мориса Равеля, Альфреда Шнитке, Андрея Рубцова, Игоря Стравинского и др.

Место: Астана Опера, пр. Туран угол. ул. Сарайшык

Спектакль «Трамвай «Желание», 10 апреля

Поставленная на сцене нашего театра талантливым кыргызским режиссером Н. Асанбековым и не менее талантливым и известным художником-постановщиком Ю. Нурматовым, пьеса стала одним из флагманов столичной сцены.

Место: Государственный академический русский театр драмы им. М. Горького