

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 18 (647)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 18 (647), ЧЕТВЕРГ, 2 ИЮНЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ТРУДНАЯ ДОЛЯ
ЛЕГКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ

>>> [стр. 2]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО
РЫНКА

>>> [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

>>> [стр. 4]



СВОЙ БИЗНЕС:
КРАСИВО ШИТЬ
НЕ ЗАПРЕТИШЬ

>>> [стр. 6]

*** Бриф-новости**

**Concept store:
Продавцы
особенности**

Термин concept store в Казахстане появился в апреле 2014 года, когда основатель PinkLabel Айнура Ахметова предложила новый способ ритейла для местной индустрии моды. Не совсем стандартный формат продаж позволяет собирать вокруг себя людей в «клуб по интересам».

>>> [стр. 6]

**Конкуренция
за облаками**

Один из ведущих игроков российского онлайн-рынка путешествий OneTwoTrip объявил о начале работы на рынке Казахстана. Однако лидеры отечественного бизнеса пока не видят угрозы со стороны российских коллег.

>>> [стр. 7]

**Платежная система
в человеческом
облике**

На смену платежным пластиковым картам приходят новые технологии биометрической идентификации. Вопрос лишь в том, насколько они осуществимы на сегодняшний день.

>>> [стр. 8]

**Цены на нефть
подкосили ТШО**

Финансовые результаты компании «Тенгизшевройл» за 2015 год оказались слабыми. По итогам первого квартала 2016 года также наблюдается существенное снижение некоторых показателей. В частности, значительно снизились прямые выплаты предприятия государству.

>>> [стр. 10]

**«Сюрприз» при
приеме на работу**

Отбор кандидатов является серьезным и креативным процессом. Ярким примером служит практика постановки «необычных» вопросов на собеседованиях.

>>> [стр. 11]

ЕАЭС свел нефтегазовые концы

Интеграция

31 мая в Астане прошло заседание Высшего Евразийского экономического совета (ЕЭС) стран-участников Евразийского союза (ЕАЭС). Главным итогом стало принятие Концепции общего рынка нефти и нефтепродуктов, а также газа. Эксперты «Къ» положительно оценили достигнутую договоренность. Однако официальный старт начала переговоров по торгово-экономическому соглашению между ЕАЭС и КНР так и не прозвучал.

Арман ДЖАКУБ

В своей приветственной речи к главам государств-членов Евразийского союза (ЕАЭС), Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев сразу очертил круг вопросов, где красной нитью прозвучала актуальность сотрудничества ЕАЭС как с Европейским союзом, так и с КНР.

«Сегодня мы собрались, чтобы обсудить и принять важные решения по актуальным вопросам деятельности экономического объединения. Повестка дня состоит из 14 вопросов», — заявил он.

По итогам заседания ЕЭС было принято 12 решений/распоряжений. В их числе: назначение на должности судей Суда ЕАЭС от Кыргызстана, поправки в решение ЕЭС № 79 (касательно размеров взносов стран-участниц), вступление в силу соглашения о ЗСТ с Вьетнамом и связанных с этим вопросов, изменения в регламенте работы Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), о следующем заседании ЕЭС и другое.

Ключевыми стали два документа: о концепции формирования общего рынка нефти и нефтепродуктов, а также аналогичный документ в части формирования общего рынка газа в ЕАЭС.

Подводя итоги заседания в Акорде, председатель коллегии ЕЭК Тигран Саркисян обозначил ряд деталей по существенным вопросам текущей повестки. По его словам, главы государств «утвердили концепцию формирования общих рынков



Старт переговоров о торговом соглашении между ЕАЭС и КНР завис в воздухе

нефти и газа». В соответствии с этим документом энергетические компании стран союза получат недискриминационный доступ к нефтяной инфраструктуре партнеров по союзу и будут закупать «черное золото» и производные от него продукты без количественных ограничений, по рыночной цене и без экспортной таможенной пошлины.

Реализация концепции будет идти в три этапа, в рамках которых будет подготовлен соответствующий договор, после подписания которого в 2025 году будет сформирован единый энергетический рынок. В том числе и по газу.

«Это решение имеет все шансы положительно сказаться на отечественном топливном рынке», — комментирует «Къ» аналитик Сергей Смирнов. — Ведь, — продолжает он, — общий рынок заставит казахстанские нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) ускорить процесс модернизации. Более того, низкие цены привели к падению добычи нефти в Казахстане», — отмечает аналитик.

«Не так давно Казахстан добывал 82 млн тонн нефти в год. План на текущий год — 74 млн тонн. При этом ориентация отрасли идет на экспорт, и мощности по переработке могут остаться недозагруженными. Есть вариант, что на помощь придет российская нефть, которая создаст определенный потенциал для рыночной кооперации», — поясняет Сергей Смирнов.

По мнению эксперта, объединение рынков никак не связано с действием антироссийских санкций и возможным выдвиганием российской нефти с европейского рынка, а вероятнее всего — является следствием кардинального изменения ценовой конъюнктуры.

Концепция открывает для стран союза, не имеющих ресурсную базу, но имеющими мощности по переработке, хорошую возможность повысить отдачу от нефтегазовой инфраструктуры, полагает экономист Олег Егоров.

«Киргизия теперь в составе ЕАЭС. Там расположены четыре НПЗ. Не-

которые из них маломощные, но ресурсной базы особо нет. Мощности, по сути, простаивают, отсутствуют рабочие места. Ей можно будет помочь. Концепция позволяет выгодно и рационально использовать инфраструктуру стран союза», — считает экономист.

«При этом Казахстан не должен забывать и своих национальных интересах», — акцентирует Олег Егоров.

«Казахстан, например, продает газ в Оренбург, где в процессе переработки изымаются этан-пропановые фракции. Происходит перерасчет ценовой. Допустим, этановая, пропановая и бутановая фракции идут дальше на переработку, и получается неизмеримо увеличившийся ассортимент продукции. Здесь мы также должны участвовать в виде своей доли от доходов, и подобные вещи в концепции должны быть расписаны», — указывает эксперт.

Определенный потенциал есть и по газовому рынку.

«В Казахстане есть определенный дефицит газа. Однако если концеп-

ция по общему рынку газа сформируется в договор, к тому моменту есть надежда — запустится Кашаган. Тогда заработает единая система обеспечения газовыми ресурсами и велика вероятность, что вопрос газификации северных областей республики, включая столицу, будет решен», — подчеркивает собеседник «Къ».

По грубым подсчетам экономиста, вкпе с реализацией Проекта будущего развития (ПБР) на Тенгизе, Казахстан может дополнительно получить около 15 млрд кубов товарного газа. Вопрос лишь в том, куда и как их направить.

«После ПБР, добыча [на Тенгизском месторождении] должна дойти до 34 млн тонн. Думаю, что газовый фактор, который был в начале эксплуатации месторождения, останется прежним. А что такое газовый фактор? Это условно 50/50, то есть на каждую тонну нефти приходится добыча 1 тыс. м³ газа. Думаю в рамках ПБР закачка немного вырастет, но после реализации может остаться плюс 10 млрд м³ газа. Тут на подходе Кашаган. Если успеют довести добычу до 10 млн тонн, можно надеяться еще на 5 млрд м³. Складывается крупный объем, который может через ветку Байнеу — Бозой — Шымкент газифицировать полностью юг страны. Более того, по бартерной схеме подвести газ к столице или продавать на экспорт в Китай», — очертил перспективы Олег Егоров.

«Не исключено, что общий газовый рынок приведет к пересмотру и включению Казахстана в транзитные маршруты поставок газа из России в Китай, что пока безуспешно пытается добиться Астана, — допускает Сергей Смирнов. — В части транзита нефти, — продолжает он, — рост загрузки трубопроводной инфраструктуры российской нефтью в сторону Китая еще выше».

Однако, возвращаясь к итоговой части заседания ЕЭС, стоит отметить и некоторую недосказанность. Как сообщил «Къ» неназванный источник, одним из пунктов повестки заседания был официальный старт переговоров о торгово-экономическом соглашении между ЕАЭС и Китаем. Удалось ли руководству ЕАЭС прийти к общему знаменателю — неизвестно. В ЕЭК на момент написания материала не прокомментировали соответствующий запрос «Къ».



ПОЗДРАВЛЯЕМ ПОБЕДИТЕЛЕЙ!

Giro d'Italia 2016
Astana Pro Team

ASTANA
MOTORS

Трудная доля легкой промышленности

Производство

В последнее время в восточном потоке появляется информация о том, что казахстанские компании, специализирующиеся на производстве швейных изделий или, например, ковров, находят рынки сбыта своей продукции за пределами страны. Впервые за долгий период в 2015 году отрасль показала рост на 3,4%. Традиционные проблемы никуда не делись. Тем не менее, игроки отрасли понимают, что если не заявить о себе сейчас, то другого такого момента может не наступить. Парадоксально, но выход на зарубежные рынки порой дается легче, чем покорение рынка казахстанского.



Производство одежды – самый успешный на сегодня сегмент казахстанской легкой промышленности

Анна ШАТЕРНИКОВА

Рост с нуля

В 2014 году удельный вес легкой промышленности в экономике составил 0,3%, в 2015 году этот показатель вырос до 0,5%. «Двукратный рост практически с нулевого уровня, с одной стороны, слабое утешение. С другой — в рамках программы «Дорожная карта бизнеса» модернизированы производства, внедрены новые технологии и оборудование, на юге создана СЭЗ «Онустик», на территории которой восемь предприятий производят и продают конкурентоспособную продукцию, так что перемены к лучшему определенно есть», — считает президент Ассоциации предприятий легкой промышленности Казахстана (АПЛП) Любовь Худова.

В отрасли работают 13 тыс. человек, и это без учета samozанятых. Впрочем, отмечает эксперт, данные официальной статистики вообще следует подвергнуть корректировке, поскольку подсчет ведется по 70 крупным и средним компаниям, и не учитываются показатели малых предприятий, доля которых в отрасли — 90%. Кроме того, в официальной информации отражена деятельность перерабатывающих предприятий, что тоже не совсем верно отражает ситуацию, поскольку вне поля зрения статистики остается значительная часть фермерских хозяйств, специализирующихся на производстве хлопка, шерсти и шкур.

«На определенном этапе производители не были уверены в своем будущем: огромные объемы продукции все так же завозят в страну в недекларированном виде, без всякого контроля качества, и конкурировать на внутреннем рынке сложно, как и раньше. Но в условиях Таможенного союза все понимают, что если не сделать скачок сегодня, то дальше будет еще труднее выживать и создавать продукцию, конкурентоспособную на внешнем и на внутреннем рынках», — отмечает Любовь Худова. С тем, что сегодня можно и нужно выходить на рынок, согласна и Инна Апенко, создатель

и генеральный директор бренда детской одежды Mimioiki. После введения санкций против России, например, многие бренды ушли с рынка страны, отмечает Инна Апенко, объемы закупок европейских товаров сократились, но показатели потребления уменьшились не так заметно, а это означает, что освобождаются ниши для производителей из стран ТС.

Под натиском импорта

Проблема неравной конкуренции актуальна и для производственного сегмента, занятые в котором компании не получили никаких льгот. В то же время, отмечает Инна Апенко, в Кыргызстане и Узбекистане сделано все, чтобы упростить работу предпринимателей. В Кыргызстане предприятия легкой промышленности практически освобождены от налогов, работают по патенту и смогли сохранить эти льготные условия при вступлении в Таможенный союз. В результате, в прошлом году кыргызские производители смогли занять 15% казахстанского рынка и более чем уверенно заявили о себе на рынке России. Впрочем, отмечают эксперты, льготы себе обеспечили и российские производители: для компаний, специализирующихся на производстве школьной формы для 1–4 классов, был уменьшен НДС.

«Производство продукции для детей во все времена дотировалось государством, потому что все считают, что детская продукция должна быть дешевой, а трудозатраты на ее производство велики. Мы выходили с предложением отменить НДС для этой группы, чтобы увеличить производство детских изделий и отвоевать долю рынка, ведь в сегменте одежды и обуви для самых маленьких импорт занимает 98% рынка. При этом качество продукции для детей никак не контролируется», — утверждает Любовь Худова.

Для многих компаний выходом из положения становится работа на рынке госзакупок, который, хотя и не стал более прозрачным, чем ранее, тоже привлекателен для про-

изводителей, многие из которых стремятся получить хотя бы небольшой оборонный заказ и напрямую, без посредников выполнить его для Министерства обороны.

Долгая дорога к потребителю

Сложнее найти дорогу к отечественному потребителю вне рамок госзаказа. Разработанная в прошлом году по инициативе АПЛП программа QazBrands создавалась для продвижения товара на внутренние и зарубежные рынки. Впоследствии она была свернута, хотя, уверены участники рынка, у акиматов есть рычаги, которыми они могли бы воспользоваться, чтобы обеспечить более выгодные условия для размещения отечественных компаний на площадках ТРЦ. Отдельные шаги в этом направлении предпринимаются, в некоторых гипермаркетах появляются стенды, где посетители могут приобрести изделия, пошитые в Казахстане, но пока это скорее исключительные случаи. До последнего времени отечественный производитель, как правило, в ТРЦ заходил на менее выгодных условиях, чем известные зарубежные бренды. Еще одна сложность заключается в том, что при развитии собственной торговой сети казахстанским производителям приходится одинаково серьезно работать на двух фронтах: инвестировать в производство, в новые технологии и параллельно осваивать тонкости ритейла.

«Развитие текстильной отрасли в Казахстане требует больших финансовых вложений и, если говорить об опыте успешных брендов, тех же Mimioiki, то их успех — это результат тяжелой работы, создания «фишек», которые отличали бы их продукцию. И все равно таким компаниям трудно конкурировать с теми же турецкими производителями», — утверждает президент Ассоциации ритейлеров Казахстана Василий Горевый. По мнению участника рынка, создание собственных торговых марок в секторе FMCG, например, приносит более

быструю отдачу, чем в текстильной отрасли. Продвижение своих текстильных товаров на отечественном рынке осложняется еще и всем известной любовью казахстанцев к мировым брендам, которые в свою очередь затратили миллиарды долларов на то, чтобы их узнали во всем мире, и в частности, в Казахстане. «Пока один из немногих сегментов, в котором покупатели отдадут предпочтение нашей продукции — это школьная форма. Хотя, если минимальный объем продукции оценить в 37,5 млрд тенге, то на долю наших компаний и в этом сегменте пришлось всего 7%, а огромные деньги уходят в Китай, Кыргызстан и Турцию, и у производителей из этих стран никто не требует сертификатов», — комментирует Любовь Худова.

Едва ли не самой серьезной проблемой для казахстанской легкой промышленности остается кадровый дефицит. По словам экспертов, система профессионального образования зашла в тупик. Текстильное, швейное или обувное производство — это та сфера деятельности, которая требует практических навыков, но в среднеспециальных учебных заведениях на практику выделяют всего 20% времени, в вузах — еще меньше, в связи с чем предприятия вынуждены восполнять кадровый голод, открывая собственные производственные участки. Выпускники вузов тоже не стремятся применять полученные знания на практике, особенно в Астане и Алматы. Во многом именно по этой причине успешные компании предпочитают переносить производство в регионы. Не хватает швей, конструкторов, технологов и дизайнеров, маркетологов и менеджеров по продажам. Между тем, легкая промышленность — одна из отраслей, имеющих серьезную социальную направленность, ведь большинство занятых в ней — женщины, в том числе матери-одиночки. При этом дефиците рабочих мест, который наблюдается в республике, легкая промышленность могла бы вырваться и семье, и экономике.

Геология убытков

Национализация

Авторы реформ в сфере недропользования рассчитывают на очень быструю отдачу от изменения инвестиционного климата в отрасли. Будет ли привлечение достаточное количество небольших игроков с аппетитом к риску и соответствующими возможностями — остается большим вопросом, учитывая существующий негативный опыт и сохраняющуюся плохую конъюнктуру на рынке металлов.

Николай ДРОЗД

Директор департамента недропользования Министерства инвестиций и развития Тимур Токтабаев считает, что проблема доверия для разных классов инвесторов (от юниорных компаний до институциональных инвесторов, стремящихся вкладывать деньги практически безопасно) будет решена с переходом на международную систему оценки JORC. В ней будут участвовать практически все, включая государство, а оценка запасов будет проводиться специальными независимыми высококвалифицированными специалистами, чьи услуги стоят недешево, и над которыми довлеет угроза ошибки и потери профессиональной репутации. В результате должна быть заменена существующая архаичная система оценки запасов, заимствованная еще из советских времен.

По словам спикера, в ней было много позитивных черт, но она никак не отвечала на вопрос о том, какие из запасов разрабатывать экономически рентабельно и они могут быть переведены в категорию ресурсов. В результате сейчас представители крупных горно-металлургических компаний практически нечего предложить в Казахстане, несмотря на большое количество проектов с запасами, оцененными по старой методологии. Компании должны осуществлять практически несколько разных экспертиз для инвесторов, государства и банков.

Если же речь идет о подтверждении запасов для биржи, это может стоить несколько миллионов долларов просто потому, что предыдущие оценки запасов были произведены в несколько иной методологии. Кроме того, наличие запасов, которые разрабатывать нерентабельно (в качестве примера спикером было приведено богатое железорудное месторождение, но с большими запасами фосфора), требует от государства действий по контракту на недропользование, поскольку запасы автоматически (в прежней логике) требовали их разработки.

JORG — австралийская система, но она с легкостью совместима с другими системами оценки запасов в майнинге, в частности, с канадской, что означает очень существенное изменение инвестиционного режима. Казахские регуляторы намерены следовать австралийской модели и в том, что касается лицензий для юниорных компаний и старателей.

При этом для геологов принципиально важно стать именно правообладателем на разработку определен-

ных площадей. Сейчас эта индустрия фактически отсутствует в Казахстане, а ее наличие критически важно для таких игроков, как «Верный Капитал». В той же Австралии примерно 65% месторождений открывается юниорами и только 35% — крупными компаниями.

В ходе сессии вопросов и ответов спикер негативно отозвался о возможности увеличения государственного присутствия в геологии, и, в частности, о предложениях вновь создать Министерство геологии.

Международный опыт показывает, что министерств нет практически нигде в горнодобывающих странах. Регулирование осуществляется специальными агентствами при Министерстве энергетики или промышленности, роль которых лишь в том, чтобы определиться с приоритетами относительно тех или иных металлов.

Риск при разведке очень велик, это «практически казино», и г-н Токтабаев оценил вероятность месторождений мирового класса при получении лицензий примерно как 1 к 200, при том, что Казахстан достаточно хорошо изучен, а если речь идет о совершенно новых, с точки зрения разведки, площадях, — то как 1 к 1000.

По оценкам Александра Лопатникова, управляющего директора Aperial Appraisal, компании, специализирующейся на оценке запасов, юниорные структуры несут очень значительные риски, в хороший год убытки отрасли составляют \$ 2 млрд, в плохой — доходят до \$ 8 млрд.

Одним из примеров, когда разведанное месторождение превращается в хороший производственный проект, по оценкам спикера, является проект добычи золота RG Gold в районе Шучинска, инвестируемый «Верным Капиталом». По словам генерального директора RG Gold Серика Сыдыкыова, оценка запасов месторождения принесла приятные сюрпризы, и уровень ожидаемых запасов после оценки вырастет, по меньшей мере, в 2,5 раза по сравнению со старой оценкой по стандартам ГКЗ, а «может и больше, но пока преждевременно об этом говорить».

Заместитель генерального директора по инвестициям, TOO Verny Investments Holding Даврон Рустамкулов, отвечая на вопрос Kursiv.kz о том, меняет ли негативная конъюнктура на рынке металлов на возможности выхода из проектов, связанных все же с крупными международными игроками, признал, что это имеет место, но в компании верят, что это носит циклический характер, металлы все же имеют внутреннюю цену, спрос рано или поздно перестанет съезжаться, и аппетит на такие активы вырастет.

Г-н Лопатников в свою очередь обратил внимание на рост прибыли крупнейшего игрока в российском горно-металлургическом секторе — компании «Полюс» — на 50%, несмотря на падение цен на металлы. Конечно, главным образом, это произошло за счет девальвации и снижения рублевых расходов в долларовом выражении. Возможность ослабления валюты, зависимой от цен на сырье, воспринимается инвесторами как определенный хедж, поскольку масштабы девальваций могут быть выше, чем снижение цен на металлы.

Нефтегазовые войны

Затянувшийся кризис не в шутку продолжает сотрясать мировую экономику. «Рецессия», «девальвация», «падение рынков», «дефолт» — термины, которые ежедневно заполняют новостные сюжеты, информационные порталы и газеты страниц. Одной из ключевых причин, по которой глобальная экономика никак не может выбраться из финансового коллапса, является продолжительное падение цен на углеводороды.

Р. ЗЕМЛЯНСКИЙ

Большая углеводородная игра

Бесспорно, что современная мировая экономическая система, зависит от энергоносителей, а значит, от нефтегазовой политики государств. Начиная с начала XX века и по сей день, именно страны, владеющие богатыми природными ресурсами, становятся основными фаворитами в деле политического управления и диктуют, какими

будут дальнейшие международные отношения. В этой большой «игре» серьезная роль отведена и Республике Казахстан, где нефтегазодобывающая отрасль по праву считается одной из крупнейших.

В казахстанском экспертном сообществе нефтегазовую сферу не рассматривают по отдельности. Хотя в российском и зарубежном — газ давно выделен в отдельный энергетический блок. В данной статье мы впервые попытаемся кратко проанализировать, какие достижения за последние годы имеются в нефтяной и газовой сферах страны по отдельности.

Добыча

За 25 лет независимости нашего государства динамика добычи нефти действительно впечатляет. Судите сами, если в 1992 году добывалось около 26 миллионов тонн, то к 2011 году добыча нефти уже составляла более 80 миллионов. Незначительный спад начался вместе с падением цен на нефть в 2014, но уже в прошлом году объемы снова стали расти.

При этом уровень добычи газа за период независимости Казахстана вырос более чем в пять с половиной раз. По итогам 2015 года, добыча газа

составила 45,3 миллиарда кубических метров. Для сравнения: уровень добычи газа в 1991 году составлял только 7,9 миллиардов. При этом возрос также объем экспорта газа, который в прошлом году составил 12,7 миллиардов кубических метров, что на 15% выше уровня 2014 года и более чем в 3,5 раза выше уровня 2000 года, когда экспортировалось всего 3,4 миллиардов кубометров.

Транспортная инфраструктура

Транспортировкой нефти в Казахстане занимается АО «КазТрансОйл», у которого на балансе имеется сеть магистральных нефтепроводов общей протяженностью 8349 км. За последние годы в Казахстане практически не было построено новых магистральных нефтепроводов. К примеру, за 10 лет построено всего 1983 км новых нефтепроводов (данные из открытых источников).

Газотранспортная система страны изменилась значительно больше. Она находится в управлении АО «КазТрансГаз» и включает в себя более 17 тысяч километров магистральных газопроводов и более 40 тысяч километров газораспределительных сетей. За последние годы

проложено и введено в эксплуатацию 6880 км газопроводов (данные взяты с сайта КТГ). В прошлом году «КазТрансГаз» завершил реализацию двух крупнейших промышленных проектов. Введены в эксплуатацию магистральный газопровод «Бейнеубозой-Шымкент» на участке «Бейнеубозой» и нитка «С» магистрального газопровода «Казахстан-Китай».

Кроме этого, надо отметить усилившуюся за последние годы роль АО «КазТрансГаз» на глобальном энергетическом рынке, как основного транзитного поставщика газа в Центрально-Азиатском регионе.

Энергетическая безопасность

В прошлом году официальные лица Министерства энергетики Республики Казахстан не раз заявляли, что в ближайшие годы обеспечить население бензином будет крайне непросто. Зависимость от импортных нефтепродуктов остается высокой, хотя импорт сырой нефти и газового конденсата из России в Казахстан в целом сократился. Что касается нефтепродуктов, то поставки из России уменьшились в физическом объеме на треть, при этом выросли поставки из Беларуси. Практически каждую весну и осень, в периоды посевных

и уборочных работ, казахстанцы ощущают нехватку топлива, а на заправочных станциях наблюдается нештучный ажиотаж. Зависимость Казахстана от поставок импортного (больше российского) бензина с высоким октановым числом меньше не стала. Бесконечные модернизации на казахстанских НПЗ также не приблизили страну к энергетической независимости.

В газовой сфере ситуация выглядит значительно лучше. Если раньше магистральные газопроводы в республике технологически не были связаны между собой, то строительство газопровода Бейнеубозой-Шымкент позволило соединить их в единую газотранспортную систему. Благодаря реализации данного проекта стало возможным стабильное обеспечение юга республики отечественным природным газом с западных месторождений. Работа магистрального газопровода дала возможность диверсифицировать направление транзита газа по территории страны в любом направлении, исключить зависимость от импорта зарубежного газа. По пути следования магистральных газопроводов построены десятки компрессорных станций — целые заводы по очистке, осушке и прокачке

голубого топлива. Это самое верное стратегическое решение в вопросах обеспечения энергетической безопасности. Докладом тому является прошедшая зима на юге страны, где впервые не испытывали нехватку голубого топлива.

Таким образом, следует отметить тот факт, что если ранее шахматным королем в энергетической сфере была исключительная нефть, то сегодня на эту роль, вполне заслуженно, выходит природный газ.

В целом у страны есть и понимание и стратегия в энергетической сфере на долгие годы вперед. Нефтегазовые переговоры — это большая политика, поле военных сражений или же шахматная доска, где проходит своя ожесточенная партия. Как и в шахматах, переговоры по нефти или газу — глобальные они или региональные — это борьба планов, проводимых соперниками, где каждый старается отстоять свои интересы.

Судя по проведенному анализу, газовая партия в нашей стране сыграна успешно. Остается надеяться на скорый рост цен на углеводороды и появление новой энергетической стратегии, которая учтет развитие альтернативных и возобновляемых источников энергии.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050000, РК, г. Алматы,

ул. Шевченко, 90, оф. 41

(ул. ул. Наурызбай батыра)

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

m.kairbekov@kursiv.kz

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.shumayeva@kursiv.kz

Коммерческий директор

департаamenta развития

интернет-проектв:

Руслан ИСМАИЛОВ

Тел. +7 707 171 12 24,

r.ismailov@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Аиша ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Служба распространения:

Елена МЕЙРАМ

Тел. +7 707 171 12 24,

e.meyram@kursiv.kz

Редакция:

«Власть и бизнес»

Арман ДЖАКУБ

«Компании и рынки»

Анна ШАТЕРНИКОВА

«Бюжи и финансы»

Николай ДРОЗД

«Индурия»

Элина ГРИНШТЕЙН

«Культура и стиль»

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Технический редактор:

Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:

Светлана Пыльчиченко,

Елена КАРЧЕВСКАЯ,

Евгения ТРЫШКОВА

Представительство в Астане:

г. Астана, пр. Кобаяши Батара, 2/2,

оф. 201 В. Б.И. «Держав», по вопросам

размещения рекламы обращаться по

тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель регионального

представительства:

Рустем АЛИЕВ

Тел. +7 701 422 04 15,

astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане:

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.

Отмечено в типографии РПНК «Дэуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Сергей Назаренко: «Изменения в бизнесе, ориентированном на клиента, невозможны без изменения бизнес-процессов в компании»

Весной 2014 года «Казактелеком» объявил о запуске программы модернизации «Эрлеу», направленной на обеспечение долгосрочного успеха, укрепление лидерства на рынке. О том, насколько успешно по истечении двух лет удалось выполнить основные пункты стратегии реформирования компании, рассказывает управляющий директор по программе модернизации Сергей Назаренко.

Арман БУРХАНОВ

— Сергей Александрович, в связи с чем у руководства «Казактелекома» возникла необходимость внедрения программы трансформации, какие стратегические цели она преследовала?

— Не секрет, что отрасль телекоммуникаций Казахстана следует за развитыми рынками. В 2013 году стало очевидно, что существующая модель ведения бизнеса «Казактелекомом» под угрозой меняющейся среды. Опыт зарубежных операторов говорил о том, что мобильные технологии становятся мейнстримом, мобильность высоко ценится потребителями и, как следствие, меняется модель потребления услуг. Такое изменение потребления, ставилось головной болью фиксированных операторов по всему миру. Фиксированные операторы Европы и Америки искали новые источники доходов и пути сокращения издержек, чтобы оставаться прибыльными. Отрасль телекоммуникаций по всему миру претерпевала изменения. Казахстанский рынок безусловно следует этим тенденциям. Именно поэтому руководство «Казактелекома» приняло решение о необходимости кардинальных изменений в бизнес-модели. «Казактелеком» так же как и другие операторы, должен найти новые источники дохода и пересмотреть бизнес-процессы для снижения затрат. Так было принято решение о трансформации компании. Одной из главных задач при разработке программы было обозначено преобразование «Казактелекома» в мультисервисного оператора. Предстояло построить новую модель ведения бизнеса таким образом, чтобы компания не только получила конкурентное преимущество на рынке и сохранила лидирующие позиции в фиксированном бизнесе, где мы традиционно сильны. Необходимо было увеличить эффективность процессов, повысить скорость внедрения инноваций, поскольку без этого сегодня невозможно удержать статус лидера рынка. Отрасль телекоммуникаций меняется очень быстро, ужесточается конкуренция и появляются новые игроки, и в этих условиях нам необходимо быть более мобильными и гибкими, а значит, должна измениться организационная модель компании. Мы должны более оперативно реагировать на пожелания своих абонентов. Проанализировав запросы со стороны потребителей услуг связи, руководство «Казактелекома» приняло решение сделать упор на развитие четырех направлений,



сформулированных в программе трансформации «Эрлеу».

— **Оправдали ли итоги непростого минувшего года ожидания, связываемые с запуском программы, в частности удалось ли выполнить задачи по повышению акционерной стоимости «Казактелекома»? Не пришлось ли на фоне тяжелой экономической ситуации внести корректировку в прогнозируемые финансовые результаты?**

— Минувший год действительно был сложным, но все же мы смогли проделать большой объем работ, изменили подходы к управлению, все больше подходим к аналитическому управлению.

В рамках программы трансформации компания реализует около 40 проектов, направленных на повышение эффективности, следование принципам клиентоориентированности, ускорение внедрения инноваций, укрепление лидерских позиций на рынке.

Так, один из четырех блоков инициатив, обозначенных в программе «Эрлеу», а именно «Супермаркет услуг для всей семьи», ставит во главу угла клиентов и их потребности. В 2015 году «Казактелеком» обновил тарифную линейку и полностью перешел на пакетные предложения, включающие услуги фиксированной телефонии, цифрового телевидения и широкополосного доступа к интернету. По итогам года тройными пакетами пользуются более 600 тыс. абонентов компании. Для удобства абонентов мы запустили новую услугу «Отложенный платеж», дающую возможность перенести дату погашения задолженности по услугам доступа к интернету с возобновлением предоставления услуг на пять суток. Подписчики услуги «Родительский контроль» получили возможность ограничить доступ к нежелательным ресурсам с любого устройства в доме. В прошлом году «Казактелеком» предложил абонентам услугу широкополосного

доступа со скоростью до 120 Мб/сек, это рекорд для рынка Казахстана на сегодняшний день.

Целью развития каналов дистанционного обслуживания и продаж «Казактелеком» запустил новый, более удобный для пользователя портал с функционалом личного кабинета абонента, включая возможность приема заявок и оплаты в режиме онлайн. В результате сегодня посредством «личного кабинета» компания ежемесячно принимает более 6 тыс. заявок и платежи на сумму свыше 30 млн тенге. Для того чтобы взаимодействие клиентов с нашей компанией оставалось только положительными эмоциями, мы сформировали новый департамент, который изучает клиентский опыт и вносит необходимые коррективы в процессы обслуживания. Одной из задач этого департамента является повышение удовлетворенности клиентов. Я уверен, вскоре наши клиенты почувствуют позитивные изменения.

В рамках блока инициатив «Интегрированный оператор» «Казактелеком» активно работает с дочерней компанией Altel. В прошлом году операторы запустили совместную услугу «Универсальный номер», которая включает городской и мобильный номер на одной сим-карте, неограниченные звонки на городские номера на всей территории республики и внутри сети Altel, а также мобильный интернет нового поколения от фиксированного объема до безлимитного трафика на выбор абонента. Эта услуга востребована многими частными предпринимателями, которые по роду своей деятельности, размещая объявления в газетах, и городской номер, звонок на которые бесплатный, позволяет получить больше звонков от клиентов. Наши клиенты хорошо приняли это предложение, и десятки тысяч абонентов подключились к этой услуге.

Блок инициатив «Информационный фундамент казахстанского бизнеса» ориентирован в первую

очередь на удовлетворение запросов корпоративных клиентов, в том числе за счет перехода от продуктового подхода к сегментоориентированному. Мы хотим консолидировать усилия по работе с корпоративными клиентами, чтобы нашим клиентам было удобнее взаимодействовать с оператором и получать все услуги из одного окна — каналы передачи данных, доступ в интернет, мобильную связь услуги дата-центров. В 2015 году мы начали подготовительную работу, и в 2016 году произведем необходимые изменения в организации, для того чтобы наша организационная структура помогала эффективно взаимодействовать с корпоративными клиентами.

— **Говоря о развитии корпоративного направления, хотелось бы узнать о том, какие решения предлагает «Казактелеком» в области IT-услуг для компаний, в частности направления M2M? Насколько вырос спрос на эти решения со стороны казахстанского бизнеса и какая часть внедрений приходится на долю «Казактелекома»?**

На сегодняшний день рынок M2M только начинает активно развиваться в Казахстане, однако специалисты «Казактелекома» уже занимаются изучением и исследованием данного сегмента по таким направлениям, как «Умный дом», видеонаблюдение, автоматизация снятия показаний с систем учета. При этом компания рассматривает партнерскую модель развития бизнеса по вышеуказанным направлениям. В данный момент «Казактелеком» ведет переговоры с потенциальными партнерами, планируется запуск ряда пилотных проектов с целью формирования требований к конечным продуктам и изучения финансовой эффективности проектов. Кроме того, в 2015 году в рамках развития направления M2M оператор запустил услугу обработки фискальных данных, к которой на сегодняшний день подключились уже 18 тыс. клиентов.

— **Не могли бы вы более подробно рассказать о том, какие изменения в связи с реализацией программы трансформации «Эрлеу» претерпела организационная структура компании? Известно, что недавно «Казактелеком» представил новую модель HR-управления. В чем отличие нового подхода, оправдало ли себя, на ваш взгляд, внедрение системы рейтинга персонала?**

— Изменения в бизнесе, ориентированном на клиентов, невозможны без реформирования бизнес-процессов внутри компании, поэтому в рамках реализации блока инициатив «Эффективная бизнес-модель» мы разработали меры по сокращению оттока абонентов, приняли новую систему мотивации работников Центров активных продаж филиалов — к слову, в отдельных пилотных регионах такой подход обеспечил «Казактелекому» до 50% прироста продаж. Изменилась и организационная структура компании: на основе областных дирекций и городских центров телекоммуникаций в Алматы и Алматинской области, Астане и Акмолинской области началось создание региональных дирекций телекоммуникаций. Кроме того, руководство компании пересмотрело систему мотивации работников и управления человеческими ресурсами.

Что касается стратегии по управлению и развитию персонала, то она является составной частью общей стратегии компании. Основная цель «Казактелекома» — это сохранение лидирующих позиций на рынке услуг связи Казахстана, и ведущую роль в достижении этой цели играют наши сотрудники. В связи с этим программа «Эрлеу» предусматривает повышение эффективности организации через централизацию ряда функций. В то же время параллельно с организационными изменениями необходимо постоянно повышать уровень эффективности персонала посредством привлечения лучших работников, развития и обучения имеющихся кадров, удержания талантливых сотрудников и вознаграждения за достижение результатов.

Важно понимать, что реформирование организационной структуры должно проходить обдуманно и максимально безболезненно для сотрудников. Для этого существует много механизмов, таких как поддержание «естественного» оттока, переводы в другие филиалы или функциональные подразделения дочерних компаний, создание программ по стимулированию ухода на пенсию для сотрудников, достигших пенсионного возраста, поддержка с трудоустройством. При этом компания должна сохранить и удержать ключевых работников, технических экспертов, тех, кто внес весомый вклад в развитие компании.

В рамках программы «Эрлеу» реализуются несколько инициатив, направленных на привлечение, оценку и развитие персонала. «Казактелеком» намерен занять место в рейтинге лучших работодателей страны, и компания обеспечивает прозрачный и эффективный процесс подбора кадров, адаптацию новых сотрудников в компании. Не менее важно модернизировать систему оценки персонала таким образом,

чтобы она была понятна для всех сотрудников и в то же время позволяла бы выявлять их потенциал, сферы для развития и обучения.

Модернизация кадровой политики в «Казактелекоме» предполагает построение новой системы вознаграждения, которая будет основываться на системе грейдов (уровней сложности и ответственности должностей). Она должна обеспечить внутреннюю справедливость в распределении зарплат среди сотрудников компании. «Казактелеком» также работает над построением системного подхода к обучению, который будет основан на управлении ключевыми компетенциями и привязан к карьерному росту сотрудника. Для каждой категории специалистов разрабатывается комплекс учебных мероприятий, включающий несколько этапов — от подготовки до посттренингового сопровождения.

— **Реализация каких направлений программы модернизации «Эрлеу» оказалась самой сложной для компании, а какие работы оказались самыми эффективными?**

— Программа «Эрлеу» — инициатива долгосрочная, направленная на достижение стратегических задач, и все ее элементы, все проекты, осуществляемые в рамках этой программы, тесно связаны друг с другом. Мы уже видим эффективность отдельных инициатив, но результаты некоторых изменений можно будет оценить в полной мере спустя год-два, а целесообразность отдельных действий станет очевидна только спустя несколько лет. Это совершенно логичный процесс, и пока нельзя сказать, какое из направлений трансформации «Казактелекома» оказалось самым сложным, так же как трудно назвать и самое эффективное. У каждого направления сложного механизма «Эрлеу» свои цели и задачи, но в комплексе они призваны обеспечить перемены к лучшему.

— **В целом каких результатов добилась компания? Как вы оцениваете работу, проведенную в 2015 году?**

— Мы наблюдаем, что те инициативы, которые реализуются в компании, меняют не только бизнес-процессы, но и поведение сотрудников, меняются подходы и устоявшиеся практики. Мы начинаем думать по-новому, а это один из ключевых элементов трансформации — изменить каждому сотруднику. Наши сотрудники на всех уровнях организации, от центрального офиса до региональных отделений, понимают необходимость изменений и активно участвуют в них. Мы видим, что меняется отношение к доходам компании и ее затратам. Мы переходим к культуре, когда каждый сотрудник думает, как можно повысить доходы компании и где можно снизить затраты. Как итог — в результате реализации инициатив, связанных с трансформацией компании, финансовый эффект к концу 2015 года достиг 16 млрд тенге. А за два года программа принесла более 17,7 млрд тенге. Финансовый эффект программы трансформации несомненно повлиял и на показатель чистой прибыли в 2015 году, который составил 24,2 млрд тенге.

Вместе мы – сила!

В Павлодарской области вошедшие в первый кооператив крестьянские хозяйства получили в общей сложности 700 млн тенге в виде льготных кредитов на весенне-полевые работы. Благодаря предложенной «КазАгро» схеме финансирования участники объединения своевременно завершили обработку почвы и начали посев зерновых и кормовых культур.



Сегодня на полях Иртышского района завершены подготовительные работы и стартовал посев. Крестьяне говорят, что впервые за многие годы кампанию проводят уверенно: они обеспечены необходимыми запасами семян, горючего, гербицидами, отремонтированная техника работает исправно. И причиной перемен называют вступление в первый в Павлодарском Прииртышье кооператив — СПК «Ертіс Агро», который объединил сразу 44 крестьянских хозяйства из шести зерносеющих районов.

«Кооператив — это современная и своевременная форма ведения хозяйства. Во-первых, появилась возможность получения кредита без залога, что очень важно для аграриев. Во-вторых, избранное правление нашего объединения

берет на себя заботу по оформлению необходимой документации. В прошлые годы мы в это время еще занимались бумажной работой, а в этом сезоне — уже на полях. Так что говорим большое спасибо государству, холдингу «КазАгро», АО «Bank RBK», которые поддерживают инициативу кооперации», — говорит глава крестьянского хозяйства «Санжар» **Ербол Сайдахметов**.

Председатель правления СПК «Ертіс Агро» **Ерлан Токтушаков** рассказал, что крестьянские хозяйства и ранее интуитивно почувствовали необходимость поддерживать друг друга. Помогали финансами, те-

ником, делились семенами, вместе покупали горючее по выгодной, оптовой цене. Первый опыт сотрудничества был, и когда возник вопрос образования кооператива, не задумывались.

«Конечно, задумывались об этом и раньше, когда появлялись проблемы с возвратом финансовых средств, с проведением посевной или в засушливые годы. И вместе всегда легче было трудности преодолевать. В 2014–2015 годах были обсуждения законопроекта о сельскохозяйственной кооперации, и мы получили возможность участвовать в этом процессе. Знаем, что мнения крестьян были учтены при принятии

Закона. После того как он вступил в силу, мы изучили опыт реализации пилотных проектов, были очень воодушевлены и в январе текущего года создали свой кооператив. И первая задача была — разработка вопроса финансирования весенне-полевых работ с банками второго уровня. Нашли прекрасного, надежного партнера в лице Bank RBK, и участники кооператива получили в общей сложности 700 млн тенге», — рассказывает Ерлан Токтушаков.

На первом этапе в объединение вошли 44 крестьянских хозяйства, и теперь общая посевная площадь кооператива составляет порядка 200 тыс. гектаров. Основное направление деятельности СПК «Ертіс Агро» — производство и переработка зерновых, масличных и кормовых культур. Хозяйства объединения выращивают пшеницу, ячмень, гречиху, подсолнечник, лен. В планах у СПК — увеличение посевных площадей, внедрение новых технологий в процесс выращивания культур, создание совместными усилиями производств, связанных с хранением, переработкой выращенной кооперативом продукции и выход с ней на экспортные рынки.

С образованием СПК «Ертіс Агро» в Павлодарском регионе поддержан процесс объединения агрохозяйств страны. Напомним, в 2015 году Нацхолдинг «КазАгро» в целях расширения доступности

кредитных ресурсов для малого и среднего агробизнеса разработал и в пилотном режиме запустил эту новую схему финансирования сельхозтоваропроизводителей. Она предполагает объединение производителей зерна на принципах кооперации и солидарной ответственности и стимулирует банки второго уровня к участию в процессе финансирования бизнеса на селе.

Как сказал Управляющий директор АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» **Канат Жауымбаев**, недостаточность, а порой и полное отсутствие залоговой базы у хозяйств является одной из главных причин, из-за которых многие сельхозтоваропроизводители испытывают трудности с получением финансовых средств. Нехватка кредитных ресурсов приводит к слабому техническому оснащению и мелкотоварности производства.

«Одним из существенных решений этого вопроса и стала инициатива «КазАгро» по образованию кооперативов. Ее суть состоит в том, что в этом случае крестьяне получают кредитные средства, а гарантии их возвратности становится ответственность членов кооператива друг перед другом», — отметил представитель Нацхолдинга.

Сегодня в республике при финансовой поддержке «КазАгро» созданы и приступили к посевным работам 10 сельских производ-

ственных кооперативов, которые объединяют 222 хозяйства в четырех зерносеющих регионах страны.

«Мы считаем финансирование сельскохозяйственных кооперативов очень перспективным направлением банковского бизнеса. Кредитование аграрного сектора всегда связано с высокими рисками, поэтому коммерческие банки вынуждены с осторожностью подходить к таким проектам. Предложенная холдингом «КазАгро» схема мотивирует фермеров объединяться, при этом риски банка как кредитора существенно снижаются. Надеемся, что первые примеры успешного сотрудничества банков с сельхозкооперативами приведут к активному объединению фермеров во всех регионах страны, в результате чего отечественный аграрный сектор будет обеспечен доступными кредитами в необходимом объеме, а банки смогут значительно нарастить клиентскую базу за счет привлечения сельхозпроизводителей. И самое главное — мы верим в наших трудящихся, хлеборобов. Понимаем, что это надежные предприниматели, которые, по сути, кормят страну. И мы хотим, чтобы отрасль сельского хозяйства становилась только сильнее», — отметила директор филиала АО «Bank RBK» по Павлодарской области **Раушан Сакербаярава**.

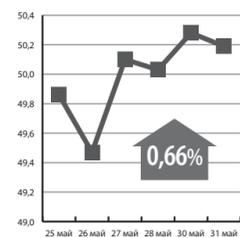
Ирина АДЫЛКАНОВА, Павлодар

ИНВЕСТИЦИИ

ОФИЦИАЛЬНЫЕ КУРСЫ ВАЛЮТ НА 01/06/16

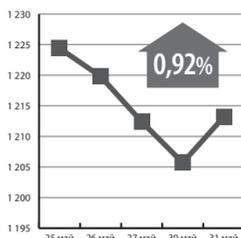
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	243.35	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	91.44	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	85.4	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.41	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	40.35
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.7	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	335.84	1 РИЯЛ САУДСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	89.55	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	113.77	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	339.03
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	94.22	1 ЕВРО	EUR / KZT	374.43	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.09	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	11.35	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	21.25
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	11.92	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	16.95	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	13.39	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	28.27
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	50.36	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	51.04	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	40.16	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	13.86	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	3.02

BRENT(25.05 – 31.05)



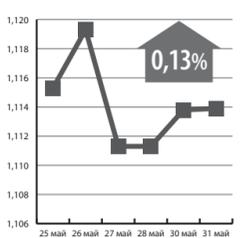
По данным Reuters, из-за возобновления разговоров о повышении процентных ставок на рынке сырой нефти переизбыток рынка нефти дешевеет.

GOLD (25.05 – 31.05)



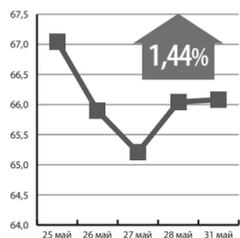
Динамика обусловлена ходом американских торгов.

EUR/USD (25.05 – 31.05)



Динамика обусловлена комментариями ФРС США Джанет Йеллен о повышении процентной ставки.

USD/Rub (25.05 – 31.05)



По данным Forex, укрепление рубля имеет незначительный эффект.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

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

Цены на драгоценные металлы, включая платину и палладий, снижались в течение всего мая, так как возросший курс доллара и возобновившиеся разговоры о повышении процентных ставок в США спровоцировали долгожданную коррекцию и фиксацию прибыли.

В энергетическом секторе наблюдались различные тенденции. Природный газ подешевел под влиянием новости о более существенном, чем ожидалось, увеличении запасов, но это падение было компенсировано очередным недельным приростом (хотя и незначительным) на рынке сырой нефти.

Сельскохозяйственный сектор укреплялся на протяжении шести из семи последних недель и добился значительных достижений. Из-за наводнений в Аргентине, поставивших под угрозу качество урожая, соевая мука с начала апреля подорожала более чем на 50%. Это оказало поддержку фьючерсам не только на соевые бобы, но и на другие сельскохозяйственные культуры, например кукурузу. Цена на сахар достигла максимальной с июля 2014 года отметки, и прорыв уровня 17 центов за фунт немного успокоил фонды, которым сейчас принадлежит рекордная длинная экспозиция на этом рынке.

На рынке промышленных металлов лидером роста стала медь, получившая поддержку в виде высоких результатов жилищной статистики в США и уменьшившихся волнений о положении дел в Китае. Дополнительным источником роста стоимости меди стало закрытие коротких позиций после того, как за две предыдущие недели фонды изменили чистую длинную позицию на довольно значительную короткую позицию.

На рынке железной руды продолжают сильные колебания. Еще пять недель назад она стоила \$70 за тонну, и вот цена уже снова равна менее чем \$50. Тогда же на Шанхайской фьючерсной бирже с треском лопнул спекулятивный пузырь. Предложение продолжает расти, так как горнодобывающие компании не сбавляют темпы добычи, в то время как спрос со стороны китайских сталелитейных компаний замедлился.

Восходящая тенденция на рынке сырой нефти под угрозой

На прошлой неделе сырая нефть наконец смогла преодолеть психологически важную отметку \$50 за баррель. Все взгляды трейдеров были прикованы к этому уровню, который в сочетании с многочисленными случаями непреднамеренных перебоев с поставками оказывал поддержку рынку на протяжении последней пары недель. Поддержка была настолько сильной, что даже обычная обратная корреляция с долларом нарушилась, и нефть продолжала расти, несмотря на восстановление американской валюты.

Однако как только уровень \$50 был пройден, интереса к дальнейшим покупкам сортов WTI и Brent не возникло, что вызвало у некоторых участников удивление, и на рынке тут же появились продавцы. Признаки активного хеджирования со стороны производителей на более отдаленных участках кривой увеличили риск того, что в условиях более высоких цен объемы добычи у компаний с высокими издержками стабилизируются и, возможно, начнут восстанавливаться.

Таким образом, пока рано говорить, означает ли откат от этого уровня сформированная краткосрочная вершина. Восходящий потенциал в секторе сырой нефти устойчиво держится уже несколько недель, и не последнюю роль здесь играет поддержка в виде многочисленных случаев нарушений поставок, которые, по крайней мере на какое-то время, привели рынок в равновесие.

За неделю, окончившуюся 17 мая, фонды увеличили сделки с расчетом на рост цен обоих сортов нефти на 75 млн баррелей в физическом выражении. Совокупная длинная позиция объемом 650 млн баррелей, которой в настоящий момент владеют инвесторы, близка к рекордному значению, установленному в апреле. Такое накопление спекулятивных длинных позиций в сочетании с ухудшающимися техническими факторами, стабилизировавшимися количеством буровых установок в США и сезонно низким доходами НПЗ несет с собой риск более глубокой коррекции.

Цена на нефть сорта WTI торговалась в рамках фигуры «восходящий клин», однако если ей не удастся продолжить рост выше отметки \$50, то может начаться техническая коррекция. Если это произойдет, то сначала цена опустится ко дну «клина» на уровне \$47, а в случае прорыва — продолжит снижение к нижней границе восходящего тренда от февральского минимума, которая сейчас проходит по линии \$45.

Заседание ОПЕК, скорее всего, не принесет плоды

В ближайшие дни участники рынка начнут переключать внимание на 167-е заседание ОПЕК, которое состоится 5 июня в Вене. Учитывая непрерывный рост цен с момента неудавшегося заседания в Дохе, предстоящая встреча почти утратила свое значение. Никаких решений не ожидается, потому что в этом нет необходимости.

Игроки рынка ослабили свое внимание к ОПЕК, потому что помимо вербальной интервенции эта организация мало чем помогла восстановлению цен. Зато многочисленные и довольно серьезные случаи перебоев с поставками, без сомнения, помогли выровнять баланс на рынке и поспособствовали росту цен даже сильнее, чем это было возможно на текущем этапе восстановления.

Ожидается, что новый министр нефтяной промышленности Саудовской Аравии будет придерживаться того же жесткого подхода, что и на предыдущем заседании в Дохе.

Золото нуждается в поддержке

В последние дни на рынке драгоценных металлов наблюдались сильные колебания в связи с учащавшимися высказываниями различных членов Федерального комитета по операциям на открытом рынке о возможном повышении процентных ставок. В результате ожидания в отношении процентных ставок увеличились, и это оказало поддержку доллару.

Проснувшийся интерес к рискованным инвестициям на фондовом рынке, благоприятные для укрепления доллара факторы, а также растущие ставки доходности по облигациям — все это создало непростые условия для торговли драгоценными металлами, особенно золотом. Впервые с начала мощного роста в январе на рынке возникли сомнения в устойчивости такого восходящего движения и способности золота найти поддержку.

Инвестиционный спрос на золото, особенно через биржевые индексные продукты, оставался устойчивым в этом месяце, по крайней мере до 26 мая, когда было зафиксировано незначительное сокращение. Тем не менее общий объем вложений за этот период вырос почти на 5%, в то время как цена золота понизилась на 5,5%.

Другими словами, инвесторы отнеслись к снижению цены как к возможности увеличить экспозицию, веря в долгосрочный рост золота. С другой стороны, основными виновниками недавних продаж могут быть хедж-фонды, использующие фьючерсные контракты. Позиции, которыми владеет эта группа инвесторов, вероятно все же, имеют узкие стопы, и в отсутствие базовой экспозиции для хеджирования они добавляю и сокращают позиции в соответствии с поведением рынка.

Пока ожидания в отношении процентных ставок увеличиваются, а доллар продолжает расти, золото будет испытывать трудности. Однако низкие темпы роста экономики, отрицательные ставки по государственными облигациям, вероятность возвращения инфляции и предстоящие события риска дают нам основание считать текущий откат здоровой коррекцией в пределах установленного восходящего тренда.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (25.05 – 31.05)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
АО «Банк ЦентрКредит»	-1,4	АО «КЕБС»	-1,3
KAZ Minerals PLC	-0,4	АО «Казатемпек»	2,5
АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	0	АО «КазТрансОбла»	2,7
АО «Космет»	-2,1	АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз»	0,2
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Uro Salon Cosmetics & Fragrances	9,11	Foxtelnet	-0,17
JDocm	4,66	Liberty Media	-0,19
Baidu.com	4,13	T-Mobile US	-0,21
Viacom	4,02	Symetec	-0,23
Insute	3,36	Starbucks	-0,25
Picoron Technology	3,01	Amazon.com	-0,37
Applied Materials	2,99	Costco Wholesale	-0,42
Yahoo	2,88	Sirius XM	-0,5
Palssonigen Online Line	2,86	Liberty Media	-0,53
Chipcom International	2,73	Petco	-0,59

MMB

рост	изм. %	падение	изм. %
ФСК ЕЭС оо	3,02%	ДНКСИ оо	-3,33%
АРОСА оо	2,04%	МНК	-2,66%
Новатек оо	1,80%	АДР оо	-2,16%
Роснефть оо	1,65%	Лента оо	-0,77%
Сбербанк-н	1,43%	ННХ оо	-0,77%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

PTC

рост	изм. %	падение	изм. %
ФСК ЕЭС	3,02	Роснефть (руб.)	-0,14
АРОСА	2,04	Московская Биржа	-0,18
Новатек	1,8	ГАЗПРОМ	-0,19
Роснефть	1,65	Мекс	-0,29
Сбербанк (руб.)	1,43	Polymetal International	-0,57
ГМК	1,2	Новатек	-0,61
Томскнефть	1,15	Сбербанк	-0,68
Фосфор	0,99	Н.Вурно	-0,7
ВТБ	0,94	Верхнекамское МПО	-0,73
Сбербанк	0,94	АДР	-2,16

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Volkswagen vz	1,7	WUE	0,29
Deimler	1,52	BASF	0,23
Boyer	1,3	SAP	0,22
Hertel wz	0,82	Adiava	0,17
WPU	0,8	Platzhauer Rückversicherungs-Gesellschaft	0,15
Linde	0,75	adidas	0,09
Deutsche Telekom	0,66	Platko	0,06
Deutsche Bank	0,61	Deutsche Borse	0,03
Cominteral	0,44	HeidelbergCement	0
Fresenius	0,4	ProSiebenSat.1 Media	-0,04

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

изм. %	
KASE	1,81
Dow	-0,12
PTC-2	-0,02
NASDAQ	0,79
Nikkei 225	2,92
S&P500	0,41
PTC	1,81
Hong Seng	2,52
ММББ	1,90
IBOVESPA	-1,08

СЫРЬЕ

изм. %	
Light	0,57%
Natural Gas	0,28%
Алюминий	-0,45%
Медь	-0,24%
Никель	1%
Олово	0%
Палладий	0,67%
Платина	0,06%
Серебро	-0,76%
Цинк	0%

FOREX

изм. %	
Eur/Chf	0,03%
Eur/JPY	0,07%
Eur/Kzt	0,10%
Eur/Rub	-0,25%
Eur/Usd	-0,01%
Usd/Chf	0,04%
Usd/JPY	0,07%
Usd/Kzt	0,00%
Usd/Rub	0,00%

ИНВЕСТИДЕЯ

Alibaba – лидер e-commerce

Аналитики предлагают купить акции крупнейшего ритейлера Alibaba Group, объем торговых операций которого составил \$485 млрд. Эксперты прогнозируют доходность в размере 10–15%, до уровня \$87–91.

Аналитики Asyl Invest

— Почему акции компании выгодно покупать?

— Alibaba Group — крупнейший онлайн-ритейлер Китая, активная клиентская база которого составляет порядка 423 млн человек. Alibaba владеет популярными в КНР платформами электронной коммерции, такими как Taobao, Tmall, Jihuanyuan, 1688.com и так далее. Компания является связующим звеном между покупателем и продавцом, предоставляя обеим сторонам удобные сервисы и другие преимущества в сделках. Главным двигателем роста доходов является расширение бизнеса за рубежом, покрытые сельских и прочих отдаленных от крупных городов Китая местностей, а также бурное увеличение

количества интернет-пользователей в стране. Доля Alibaba Group в общем объеме электронной коммерции составляет более 80%. Ключевой драйвер роста бизнеса — интернет.

— Каков охват рынка компании?

— Объем торговых операций на сайте Alibaba Group в 2016 году составил \$485 млрд (+27% г/г), что выше, чем у любого ритейлера в мире. По итогам минувшего года валовая выручка всех продавцов площадки (Gross Merchandise Value) оказалась выше, чем у гиганта американского ритейла Wal-Mart. Следует отметить, что Китай относится к наиболее быстрорастущим странам по количеству новых пользователей Всемирной сети. Все больше граждан КНР осваивают интернет и совершают покупки онлайн. Согласно последним данным Информационного центра сети Интернет Китая (CNNIC), к концу 2015 года общее количество интернет-пользователей в Поднебесной достигло 688 млн человек, при этом 413 млн из них, или 60%, совершили покупки онлайн. Только за последний год доля онлайн-покупателей увеличилась с 50 до 60%. При этом

Валютный обзор

Американская экономика набирает обороты

Станислав ВЕРНЕР, вице-президент IFC Financial Center

Главными событиями для глобальных рынков на прошлой неделе стали публикация в пятницу, 27 мая, пересмотренной оценки ВВП США за I квартал, а также выступление главы ФРС Джанет Йеллен. Как и предполагал консенсус-прогноз, замедление экономики в начале года оказалось не столь существенным, как считалось ранее. Были улучшены показатели товарно-материальных запасов и внешней торговли. В сочетании с целой серией довольно сильных данных по розничным продажам, промышленности и рынку жилья это стало признаком того, что американская экономика начинает набирать обороты после циклического ослабления в прошлом году. А это, в свою очередь, означает, что она способна выдержать ту траекторию роста процентных ставок, которую озвучил в марте Фредерик. Одно из двух повышений может состояться уже через две недели, 15 июня, или позднее — 27 июля, когда уже станут известны итоги референдума о выходе Великобритании из состава Евросоюза. Что касается главы ФРС, то вопреки мнению скептиков в рамках своего выступления в Гарварде она все же затронула тему монетарной политики, сказав, что второй раз ФРС повысит ставку в «ближайшие месяцы».

Доллар США

До этого момента у доллара есть все предпосылки для укрепления против ведущих валют. Вектор среднесрочной динамики может быть пересмотрен только в случае появления мягких комментариев представителя ФРС, которые заставят усомниться в том, что в этом году будет два повышения ставки. Но в последнее время Фредерик, напротив, журнал инвесторов за недооценку решительности монетарных властей, а уже после переоценки этих шансов рынок удостоился похвалы. На этой неделе важным в отношении перспектив — июнь или все же июль — станет отчет по рынку труда, который будет опубликован в пятницу. Данные будут искажены забастовкой Verizon, однако в случае ускорения темпов роста зарплат, снижения уровня безработицы и повышения доли участия в рабочей силе даже относительно невысокий прирост NFP станет для рынка достаточным поводом готовиться к повышению ставки в июне, что приведет к фронтальному укреплению доллара.

Российский рубль

Рубль останется во власти происходящего на нефтяном рынке, где с нетерпением ожидают саммита ОПЕК в Вене. Ожидания довольно скептические — конфликт Ирана и Саудовской Аравии может выйти на новый виток на фоне недавнего увеличения Тегераном добычи, что не предполагает достижения консенсуса по вопросам, присутствующим в повестке дня. В ОПЕК вряд ли смогут договориться о заморозке добычи и соблюдении утвержденных квот, может даже не будет выбран новый глава нефтяного картеля. На фоне снижения перебоев с поставками нефти такой исход саммита в Вене может послужить дополнительным напоминанием о том, что возврат к устойчивому балансу на рынке состоится не завтра и не послезавтра, а намного позднее. Тем более, что нынешние цены могут подтолкнуть сланцевых производителей к консервации простаивающих скважин. Рубль на этом фоне должен ослабнуть. Из текущего коридора в 65–67 рублей котировки доллар/рубль, вероятно, выйдут вверх.

Евро

Несмотря на все факторы в пользу продолжения победоносного шествия доллара, евро сможет восстановить

в определенной мере утраченные позиции. Все зависит от одного человека, главы ЕЦБ Марио Драги, который может использовать менее «голубиную» риторику на предстоящем в четверг, 2 июня, заседании ЕЦБ. Инфляция в годовом выражении за апрель была улучшена с -0,2 до -0,1%, выросли цены на нефть, ослаб евро — все это усиливает инфляционные ожидания, а значит, для расширения стимулов пока нет причин. Нейтральная риторика г-на Драги может привести к реализации назревшего технического отскока пары EUR/USD в область 1,12–1,13, которую многие сочтут идеальной точкой для переоткрытия коротких позиций.

Британский фунт стерлингов

«Кабель» в последнее время выглядит уверенно против доллара и тем более евро благодаря смягчению опасений в наступлении Brexit (выход Великобритании из состава Евросоюза). Последний опрос Guardian показал, что число сторонников сохранения в составе большой европейской семьи заметно оторвалось от числа тех, кто против. Тем не менее, исходя из технической картины и новостного потока, можно предполагать, что пара GBP/USD сейчас на грани перелома краткосрочной повышательной тенденции и от 1,47 может уйти вниз, с целью в 1,44. Более агрессивному сползанию котировок помешает среднесрочная перепроданность фунта.

Ежегодный уверенный рост количества новых пользователей Всемирной сети, а также стремительное увеличение уровня проникновения интернета в КНР приводит к повышению количества активных покупателей Alibaba. К концу IV квартала фискального 2016 года количество активных покупателей составило 423 млн, что на 4% больше, чем в прошлом квартале, и на 21% выше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Среднемесячное число активных покупателей выросло на 4% (к/к) и на 42% (г/г) соответственно и достигло 410 млн человек. Следует отметить, что доля среднемесячного числа активных покупателей от общего количества активных покупателей увеличилась с 67 (1Q2015) до 97% (4Q2016).

— По какой цене лучше открывать сделки?

— Эксперты, покрывающие акции BABA, позитивно оценивают бизнес компании. 37 из 43 аналитиков рекомендуют покупать бумаги холдинга. Остальные шесть аналитиков вынесли решение держать. Средняя целевая цена по бумаге установлена на уровне \$97, что предполагает потенциал роста на уровне 23%. С нашей точки зрения, в среднесрочной перспективе акции Alibaba Group способны показать доходность в размере 10–15%, до уровня \$87–91.

Александр ГАБУЕВ

руководитель программы
«Россия в Азиатско-Тихоокеанском регионе»
Московского Центра Карнеги

2013 — НИУ «Высшая школа экономики», специалист, специальность «фондовые рынки и инвестиции»

2009 — Институт стран Азии и Африки МГУ им. М. В. Ломоносова, магистр по направлению «история Китая»

2007 — Институт стран Азии и Африки МГУ им. М. В. Ломоносова, бакалавр по направлению «история Китая»

Научные интересы затрагивают российскую политику в Азиатско-Тихоокеанском регионе, политические и идейные течения в КНР,

а также отношения Китая со своими соседями, в особенности с Россией и странами Центральной Азии.

До прихода в Московский журнал Карнеги А. Габуев был заместителем главного редактора журнала «Коммерсант-Власть» и членом редакционной коллегии ИД «Коммерсант».

Начал работать в «Коммерсанте» в 2007 году в качестве корреспондента, отвечающего за освещение политики России в Азии и странах СНГ, а также роли крупных национальных компаний

во внешней политике РФ. Входил в президентский пул Дмитрия Медведева.

Был приглашенным ученым в Европейском совете по международным делам, читал курсы по энергетической политике и политической культуре Китая в МГУ им. М. В. Ломоносова.

Является одним из молодых лидеров Мюнхенской международной конференции по безопасности (2011), а также членом Совета по внешней и оборонной политике.

Есть несколько моделей того, как с Китаем идут взаимоотношения в части аренды земли

В Казахстане в минувшие выходные прошло третье по счету заседание Земельной комиссии. Напомним, ее целью является обсуждение и поиск компромиссов между правительством и представителями общественности относительно поправок в Земельный кодекс. Причем, озабоченность вызывал риск активного притока арендаторов сельхозземель из отдельных соседних стран. Что стоит за интересами китайского бизнеса арендовать сельхозугодья за границей, рассказал «КЪ» руководитель программы «Россия в Азиатско-Тихоокеанском регионе» Московского центра Карнеги, Александр Габуев.

Арман ДЖАКУБ

— Здравствуй, Александр Тамерланович! В Казахстане идут протесты по земельному вопросу, которые актуализировались на фоне передачи земель китайским предпринимателям в долгосрочную аренду. Не могли бы Вы рассказать, какие интересы преследует китайская сторона и какой опыт в части аренды сельхозземель за рубежом ими уже накоплен?

— Это 100% прагматическое и коммерческое взаимоотношение. И мировая практика показывает, что китайцы в таких отношениях целиком и полностью зависят от страны, которая сдает эти земли. Сразу отмечу, в любой стране земля — очень чувствительный вопрос. Потому что сразу возникает рациональная дискуссия о том, что это земли, унаследованные от наших предков. Причем, даже если их никто не обрабатывает или они вообще стоят в запустении. Как, например, в России. Это все равно такое национальное достояние, которое никому отдать нельзя.

— В России вопрос с передачей земли так же остро стоит?

— Аналогично. Опасения вокруг хищных китайцев, которые на эту землю-матюшку покушаются. И отсюда начинается абсолютно иррациональная дискуссия. Что показывает рациональная дискуссия? Есть несколько моделей того, как с Китаем идут взаимоотношения в части аренды земли. Очень похожую развилку в отношении того, сдавать или не сдавать землю китайцам, проходила Австралия и Канада 10–15 лет назад.

В Китае фон такой. В целом, страна является самодостаточной по значительной части продуктовой линейки. Она даже экспортирует какую-то часть. Но все это достигнуто путем совершенно чудовищного отношения к земле, с точки зрения пестицидов и так далее. Это являлось частью того процесса 90-х и «нулевых» годов, когда экология в принципе никого не заботила и никто не обращал на это особого внимания.

Сейчас, конечно, вопрос стал ключевым и его пытаются решить. Но во многом для Китая это уже поздно. Во-вторых, общее состояние атмосферы в связи с промышленными выбросами и так далее. Есть вопросы к качеству и воды, и почвы, и производимой сельхозпродукции. В такой ситуации говорить о наличии высокого экологического стандарта не приходится.

Но есть значительная прослойка среднего городского класса. Речь идет о десятках миллионов человек. Можно делать оценку в 200 млн. Это вертушка среднего класса и растущее число представителей среднего класса, который, конечно же, заботится о качестве продуктов. В этой ситуации, чтобы удовлетворить потребности, выбор невелик — или прямой импорт или импорт китайской компании из страны, где экологический фон лучше. Причем, это особенная рыночная ниша, за которую дают хорошую премию. Это я описал внутрикитайский бэкграунд. Соответственно, поиск доступа к тем, кто сдает в аренду, это большой плюс.

— Перейдем к китайскому опыту аренды?

— Да. Что было в Австралии, когда китайцы стали активно обращаться с вопросами о покупке земель? В основном этот процесс «драйвится» частными игроками, а не государственными компаниями. Они могут быть среднеразмерными в масштабах Китая, с оборотом в миллиарды долларов. Но, тем не менее, чаще всего процесс ведут частники. В Австралии была подобная дискуссия, и они решили попробовать. В качестве эксперимента. Их выводы очень простые. Какие главные слагаемые успеха? Во-первых, это долгосрочная аренда



Александр Габуев: «Я не видел нигде в казахстанских публикациях достоверной статистики»

на 49 лет. Почему? Если вы сдаете землю на год или 5 лет, люди понимают, что в принципе их через это время могут прогнать. Стимула хорошо относиться к земле у них нет. Вот они и стараются всеми возможными способами выжать из нее все, что можно. А потом выгонят так выгонят. Если же у вас есть долгосрочная перспектива, вы должны постоянно заботиться о земле. Ведь если вы будете хорошим хозяином, возможно вам пролонгируют эту аренду.

Второе и ключевое слагаемое успешного сотрудничества — наличие неподкупной бюрократии и адекватная система контроля за состоянием экологии, которая будет гарантировать, что с землей ничего не произойдет и в то же время не обременительно для инвестора. Не так, что за спиной каждого крестьянина будет стоять полицейский или будут проверки каждую неделю. Есть определенный разумный баланс, который прописан на бумаге и его невозможно «решить» через взятки.

Если у вас есть оба этих сочетания, все очень хорошо. Это то, что сделала австралийцы для себя и китайцы счастливы сами. Австралия в прошлом году стала самым популярным направлением по инвестициям, в том числе в сельское хозяйство. Для китайцев, как бизнесменов, это идеальное условие. Абсолютно понятный и прозрачный механизм. Твои отношения с арендодателем полностью прозрачны и понятны и ты знаешь, чего можно ожидать. Туда можно комфортно нести деньги.

Есть опыт африканских стран. У них есть две разные модели. Некоторым странам удалось более-менее повторить австралийский опыт. И все относительно нормально. Но есть страны, где все решается через деньги, и там все очень печально.

Расскажу немного о российском опыте. Китайских фермеров на Дальнем Востоке довольно много. Это единственные, к стати, мигранты, которые там есть. Там размер миграции не такой большой, на самом деле. Практически нет нелегальной миграции. Это максимум 300 тыс. человек на всю Сибирь и весь Дальний Восток. Это очень немного. Причем те, кто занят сельским хозяйством, занят там, где мифических русских фермеров, якобы претендовавших на эту землю, десятилетиями не было. И китайцы делают то, чего не делает никто другой. Это та земля, которую никто не обрабатывает и которая никому не нужна. Употребляют ли они вредные удобрения — да, употребляют. Проблемы связаны с тем, что чиновники-контролеры приезжают, берут взятки и закрывают на это все глаза.

Что общего между дискуссией в России и Казахстане? На самом деле мы абсолютно не оперируем реальными цифрами и фактами. Потому что мы не проводили исследований. Я не видел нигде в казахстанских публикациях достоверной статистики. И результатов полевых исследований, которые какой-нибудь КИСИ (Казахстанский институт стратегических исследований). — прим. «КЪ») или какой-то другой институт на грант правительства сделал на предмет: А есть ли эти китайские арендаторы вообще? Сколько их в Казахстане? Есть ли нелегальная иммиграция, связанная с этим? Как процесс аренды земли выглядит на самом деле? Страхи обоснованы тем, что это реальное присутствие или это все же миф? По сути, еще ничего вообще не начало происходить, но люди уже были тревогу. Это то, что происходит в России. Там где на местах работает нормальная администрация, контроль есть. Там, где она не работает,

говорить не приходится.

По Австралии и Африке таких исследований полно. И они всю картину довольно хорошо показывают. Я думаю, и в России и в Казахстане дискуссия немного оторвана от фактов. Мы мыслим очень эмоционально и стереотипно. Нет прагматичной дискуссии о том, как сделать так, чтобы они к этой земле относились бережно. Есть ли национальные предприниматели, которые на тех же условиях могли бы эту землю арендовать? Реально ли выстраивается очередь казахстанских или русских фермеров, которые на эти земли претендуют? Если да, то понятно, что приоритет должен быть отдан им. Если их нет, то возникают вопросы.

Мне кажется, в Казахстане ситуация не самая однозначная. Потому что при всем богатстве урожайности не самая большая. И будет ли огромная очередь китайцев, которые сюда побегут, большой вопрос.

Ну и последнее. Вся дискуссия является не только отражением страхов и китайских фобий, а отражением недоверия к собственной власти и ее возможности гарантировать, что весь процесс будет прозрачным, понятным для граждан, и не коррупциронным. И это актуально как для России, так и для Казахстана.

— Насколько положительным для китайской экономики стало падение цен на нефть и какие тренды в экономике Вы видите?

— Поскольку это страна не экспортер, а импортер нефти, то им на самом деле это в плюс. Они крупнейшие импортеры углеводородов в мире. С другой стороны, падение цены не является сильным драйвером, потому что это один из ресурсов, которые они покупают. Поэтому они порадовались, но не сильно заметили.

В отличие от наших с вами экономик. Мы говорим, экономика России зависит на 20% от нефти. Но доходы бюджета зависят на 55%. И все, что перераспределяется через бюджет и запускается через эти потоки, является следствием цен на нефть. В Казахстане эта зависимость чуть больше, потому что экономика чуть менее диверсифицирована.

В Китае — другие проблемы, которые являются следствием, так называемого «китайского экономического чуда». Бесконечные стройки, которыми мы восхищаемся, были сделаны, чтобы занять население, разогнать ВВП и создать инфраструктуру. Но в то же время, это делалось, чтобы получить некий позитивный результат для местных чиновников, за которые потом их продвигают по карьерной лестнице. Поскольку средний цикл карьерной ротации равен 5–7 годам и совпадает с циклом инвестпроекта, многие из них запущены без привязки к тому, нужны ли они вообще. То есть, дороги в никуда, мосты и так далее.

Например, стоят два моста. Между ними строят третий. Он не дает никакого экономического эффекта, но пока его строили, это разгоняло ВВП и давало какие-то рабочие места. И таких примеров в Китае, если посмотреть во всех индустриях, очень много. Куча зомби-предприятий, которые выпускают никому не нужную сталь, алюминий или другие товары. Просто ради того, чтобы выпустить.

Частью этого процесса является коррупция, частью — карьерное продвижение и решение проблем с занятостью. И поскольку все это делается на заемные средства, на балансах банков оседает огромное количество плохих долгов. Инвестировали в мост, по которому никто не ездит. Как этот кредит будет возвращаться? Никак. И вы все это постоянно переупако-

ываете, где-то прячете и так далее. Сейчас эта проблема стала настолько заметна, что вылезает наружу. Это сильно тормозит процесс принятия решений. Огромное количество неэффективных госпредприятий, которые заняты коррупцией и подавлением любой частной инициативы. Много разных структурных вопросов, которые не так просто решить.

Падают темпы роста. Все понимают, что 6,9% роста ВВП сейчас гораздо больше, чем 5 лет назад в абсолютных цифрах. Другой вопрос, что никто уже не верит цифрам официальной статистики. Многие считают, что рост меньше. Плюс — то количество масштабных структурных проблем пока не решается. У правительства есть хороший план, как действовать, но оно пока ничего не делает в части реализации. Как и в России, где много программ, все знают что делать, но никто не делает в силу разных причин. Допускаю, что такие проблемы есть и в Казахстане. Как объективные, так и субъективные. Поэтому общественное настроение смещается в сторону критики правительства.

— Недовольство властью преекцируется как-либо на отношения к соседним странам?

— Я думаю, что нет. Есть некий негатив по отношению к Монголии. Но Казахстан исторически не был в составе Китая. Можно разное говорить про Джунгарии, но это не Монголия, которая была формально частью китайской империи.

Основные точки внешней экспансии и напряжения точно не на наших границах. В основном это Южно-Китайское море, Тайвань, Япония и так далее. Понятно, что напряжение легко можно накачать, но тут встает вопрос: зачем и что можно от этого выиграть? Колонизацию какого-то народного недовольства? В китайском руководстве прекрасно видят все потенциальные риски.

Если мы посмотрим миграцию, статистику, мы не увидим особого желания развиваться сюда, в нашу сторону. Традиционный вектор развития и демографической экспансии — Юго-Восточная Азия. Риск для нас в другой плоскости.

Если Китай становится для нас монопольным или доминирующим покупателем сырья, доминирующим кредитором, инвестором, без всяких военных действий и без цели захватить территорию, он будет просто очень жестко вести переговоры по коммерческим условиям. А почему мы не подвинем цену вот так? Аргументация предельно проста — мы хотим, потому что мы крупнейший и безальтернативный покупатель. В том моменте, когда Китай становится безальтернативным вариантом, который никак не «захеджирован», он начинает эксплуатировать свое конкурентное преимущество. Довольно агрессивно, как это делают многие. Я не готов идеализировать США или Россию.

Поэтому для нас основная задача — диверсификация контактов. Китайский рынок большой — туда все идет. Поэтому наши страны вынуждены думать в логике максимального развития сотрудничества, чтобы не прозевать этот процесс. Но так, чтобы наши интересы были учтены и была альтернатива.

— В Китае сейчас идет масштабная борьба с коррупцией. Что больше в ней — имитация или реальная борьба с целью каких-то перемен? Насколько она эффективна?

— Это реальная борьба. Цель ее — консолидация власти в руках Си Цзиньпина и превращение бюрократии

в более послушный инструмент. Все те расследования, которые были в публичном поле, показывают, что на самого Си Цзиньпина ничего, по сути, нет. Это показали и «панамские офшоры» и расследование Bloomberg в 2013 году. Если внимательно их читать, это все вещи, связанные с его старшей сестрой, которая делала бизнес в 90-е годы, когда сам Си был мелкой сошкой в региональной бюрократии. А вот их папа был вице-премьером и уважаемым человеком.

Судя по всему, бизнес со связями отца делала именно она, а на него найти пока ничего не удалось. Да, речь идет о родной сестре. Но не потому, что она сестра Си Цзиньпина, а потому что ее папа Си Чжунсюнь — уважаемый человек. Там есть пара бизнесменов, которых связывают с нынешним главой КНР, но нет никаких прямых связей или указаний на тот же масштаб коррупции, который, якобы, был в предыдущей администрации Ху Цзиньтао и Вань Цзябао, или тем более Цзян Цзиньмина.

Судя по всему, он более-менее, насколько это возможно в китайской системе координат, честный чиновник с морально правильными взглядами. Он считает, что это дает ему право всех бюрократов построят и реально искоренить коррупцию, потому что это одна из системных проблем для Китая. И используя эту бюрократию запускать реформы. Помимо масштабных, это серьезно привело к пересмотру правил игры. Потому что когда посадили бывшего постоянного члена политбюро Чжоу Юнкана, это было воспринято, как пересмотр всех внутриэлитных договоренностей, которые сложились с конца 70-х годов прошлого века.

До этого считалось, что если ты уже попал в «Совет директоров Китая», то ты неприкосновенный и тебе никто ничего не сделает. И это значит некую возможность элиты доверять. Теперь неприкасаемых нет, что с одной стороны хорошо — все равны перед законом. С другой стороны — очевидно, что все-таки какие-то близкие друзья под это не попадают. Однако определенных правил нет, и говорить о какой-то предсказуемости сложно.

В результате — обратный эффект этой компании: бюрократия полностью потеряла инициативу что-либо делать. Все парализовано. Все сидят ровно и ждут буквально письменных инструкций, потому что все боятся брать на себя какие-то риски.

Вторая обратная сторона — это отток капитала. Это не только опасения замедления экономики и бизнеса. Мы видим кучу примеров по косвенным признакам, что китайская элита, в том числе чиновники и бизнесмены, с ними связанные, забирают деньги. Это и покупка недвижимости в Европе, Кремниевой долине и так далее.

Другой косвенный признак — разница между данными по импорту между китайской материковой таможней и гонконгской. По данным китайской материковой таможни, импорт гораздо больше, чем показывают из Гонконга. Потому что явно кто-то оплачивают некие накладные за якобы поставленные товары. Товары не доставляются, деньги туда уходят. И где-то там растворяются. Это такая форма вывоза денег. Это самые негативные черты, которые могут серьезно ослабить возможности что-то делать в экономике и политике.

По нынешним признакам, власти реагируют на это не прекращением или ослаблением антикоррупционной компании, а наоборот — усилением репрессий. К чему это приведет — пока не совсем понятно, но очевидно, что есть волнения и в центральной бюрократии, и в региональной.

— Влияют ли эти процессы на инвестиционный аппетит китайцев в Евразийском регионе? Можно ли говорить об исчерпании кредитного лимита и насколько критическое руководство беспокоит транзит власти в Казахстане?

— Вопрос про транзит власти, конечно же, беспокоит. Он беспокоит всех. Причем, не только в Казахстане. Это, прежде всего, Узбекистан. Но и Казахстан тоже. Потому что модель будущего не очень понятна. Как все это будет происходить — никто не знает. Волнения определенные есть. Что касается экономики. Нет какой вещи, как определенный «лимит» на определенный регион. Но история в том, что аппетит госбанков, высшего политического руководства на финансирование экономической неоправданных проектов ради того, чтобы занять население, долю рынка или закрепиться в регионе, который мы наблюдали все 90-е и «нулевые» годы — он исчезает.

Отсюда это все благодаря антикоррупционной кампании, когда проверяющие впервые зашли в гос-

банки по-серьезному, и увидели, как выглядит настоящий баланс. Масштаб проблем всех этих невозвратных долгов, которые возникли из-за сумасшедших проектов в Венесуэле, в Африке и так далее. Он, конечно же, пугает. И аппетит на новые риски незначительный.

Что касается программы «Экономический пояс Шелковый путь» — обещания сделаны значительные. Если посмотреть на реальные вложения, то пока они крошечные. Да, там есть явно политические мотивированные инвестиции в Фонд Шелкового пути. Были сделаны три сделки. Первая — ГЭС в Пакистане, вместе с другими финансовыми институтами. Стратегическая инициатива — может что-то отобьется. Второй — инвестиции в производителя шин Pirelli. Рыночный проект. И третий — проект Ямал СПГ в России, где Фонд сначала купил пакет акций, а потом еще пришли госбанк и дали кредит.

Насколько оправдан завод по сжижению газа за полярным кругом при нынешних ценах на газ — вопрос дискуссионный. Судя по всему, свою роль сыграло то, что компания под санкциями и принадлежит близкому другому президента [России Владимира] Путину — Геннадии Тимченко, который возглавляет российско-китайский деловой совет. В текущей ситуации это больше напоминает своеобразный жест доброй воли и Путину и Тимченко лично от Си Цзиньпина.

Тем не менее, ожидания, что сейчас придет Китай и всех завалит кредитными деньгами в рамках проекции того, что происходило в предыдущее десятилетие, они немного не верные. Они могут охладиться, по крайней мере. Если это проект в стиле «давайте построим что-то и непонятно куда», где мы согласны на китайских рабочих, то к ним аппетита будет все меньше и меньше. Но если проект хороший, просчитываемый и позволяет заработать — за ним китайцы будут готовы выдать отдельную «шоколаду».

— Сейчас Китай активно развивает тему производственной кооперации и экспорт производственных мощностей. Чем это мотивировано и какие подводные камни могут быть?

— У меня есть довольно большой текст, применительно к российскому опыту. В принципе, мощности переносятся по трем причинам. Во-первых, где-то дешевле ресурсы. Трудовые, электроэнергетика и так далее. Второе и главное, которое идет в сочетании с первым — перенос на какой-то большой потенциальный рынок. То, что сегодня выглядит как куча довольно дешевых рабочих рук, завтра, благодаря тому, что будет развитие, станет хорошим рынком. Китайский автпром зарождался как место дешевых ресурсов. Сейчас это самый крупный рынок. Ну и в-третьих — забота об экологии.

Мне кажется, в Китае все три фактора справедливы для китайского принятия решений. Плюс ликвидация неких избыточных производственных мощностей. Применительно к Казахстану. Сейчас стоимость рабочих рук ввиду девальвации тенге сопоставима с китайской. С точки зрения потенциального рынка — отчасти да, потому что есть рынок Евразийского союза. Ну и экологическая логика тоже присутствует. Если это грязное производство, которое Казахстан готов принять, то китайцы, думаю, будут не против. Экологическая проблема в Китае стоит очень серьезно.

— Есть расчеты, указывающие, что трудовые ресурсы у нас уже дешевле?

— В России, я считал для Приморского края, ситуация паритетная. Паритет с сопредельными регионами. Раньше она была в два раза дороже. Но рабочих рук очень мало. В Казахстане тоже мало. Ведь вопрос еще и в том, что нужны руки с нужной квалификацией. Тут надо смотреть на каждый конкретный случай. Я не уверен, что это стратегический замысел. Я как раз думаю, что там реально нужно смотреть на каждый проект. Опасения, что китайцы привезут свою рабсилу, не очень оправданы. А вот по экологии я бы был очень внимателен.

— Россия и Китай договорились совместно строить газопровод. Астана, со своей стороны, предлагала провести ветку через свою территорию. Насколько китайцам интересно наличие посредников в таких энергетических цепочках?

— Мне кажется, китайцам интересно иметь прямую трубу без посредников. Чтобы максимально исключить для себя риски транзитных стран. Это одна из причин, почему Китай отказывается прокладывать трубу через Монголию. Если есть возможность избежать этих рисков, это то, что они пытаются сделать.

СВОЙ БИЗНЕС

Concept store: Продавцы особенности

Ритейл

Термин concept store в Казахстане появился в апреле 2014 года, когда основатель PinkLabel Айнура Ахметова предложила новый способ ритейла для местной индустрии моды. За два года модель доказала свою жизнеспособность, тогда как показатель рентабельности бизнеса был достигнут уже через год работы. Не совсем стандартный формат продаж позволяет собирать вокруг себя людей в своего рода «клуб по интересам»: состоятельных покупателей, поддерживающих модный тренд патриотизма в выборе одежды и стиля. Таким образом concept store выживает на высококонкурентном рынке авторского дизайна и доступности масс-маркета.

Карина НУРТАЕВА

В конце 90-х годов в Европе был найден новый способ устройства мультибрендовых бутиков, когда покупатели при деньгах на одной площадке предлагались по максимуму все необходимое. При этом подбор элементов гардероба, парфюмерии, книг в самом магазине был выстроен таким образом, чтобы он не превращался в торговлю массового спроса. Главной мыслью в concept store прослеживалось позиционирование особенного, дорогого стиля жизни, поэтому баланс брендов, лимитированные линейки одежды и разумная наполненность товаром являлись и являются важными деталями в ритейле такого формата. Однако идею бизнеса в духе concept store в Казахстане, например, бренда PinkLabel, пришлось адаптировать под реалии местного рынка. В частности, по словам основателя первого концептуального пространства Айнура Ахметовой, именно это новаторство помогло собрать вместе на одной площадке 50 отечественных дизайнеров. Вместо разрозненных продаж им было предложено работать централизованно в хорошем районе (пространство PinkLabel появилось в стенах ТЦ «Зангар» (бывший алматинский ЦУМ), площадью 320 кв.м), с общей стратегией продвижения, а также рекламной и маркетинговой политикой. Для дизайнеров существуют определенные требования по периодичности обновления своих коллекций, качества пошива и подбора тканей. Одним из жестких условий является требование по фиксированию цены продаж на уровне в PinkLabel. То есть, установив цену на свое изделие в concept store, дизайнер не может продать ее дешевле или дороже, используя, к примеру, рекламу в Instagram. Кросс продажи на одной площадке



Основатель бренда PinkLabel Айнура Ахметова: «Идею бизнеса в духе concept store в Казахстане пришлось адаптировать под реалии местного рынка»

при этом возникают естественным образом, благодаря отличительному друг от друга предложениям каждого дизайнера по видам изделия и размерам одежды.

Основными потребителями являются покупатели с чеком выше среднего, предпочитающие эксклюзивные вещи и поддерживающие модный мировой тренд патриотизма в выборе одежды и стиля. «Два года назад такое предложение организации работы для дизайнеров было первым и единственным на рынке, это стало немаловажным фактором эффективного старта», — поясняет Айнура Ахметова. По результатам двухгодичной работы PinkLabel, продажи каждого дизайнера в среднем увеличились на 40%, показатели некоторых возросли до 70%, а оборот самого шоурума PinkLabel составляет около 9 млн тенге в месяц.

Изначально все выглядело, в принципе, довольно не сложно, говорит она, но это только на первый взгляд. Первым делом нужно было собрать всех дизайнеров вместе. Важным условием было то, что это должны были быть именно казахстанские мастера, так как политика PinkLabel не предполагает включение в партнерии иностранных брендов. Известный или начинающий местный дизайнер — было не важным обстоятельством.

С 2006 года у бизнесвумен успешно действовал салон красоты «Мастерская стили Айнура Ахметовой», где клиентам были представлены интересные образцы местного пошива. Это было небольшое вкрапление, которое выгодно обыгрывало вкусовые горизонты и атмосферу стили. Значимой прибыли от продаж это не приносило, но связи и необходимые контакты для диалога с нужными людьми помогло наработать. На консолидации 50 дизайнерских брендов на концептуальной площадке

PinkLabel ушло около года. Главным аргументом стало место локализации PinkLabel в старом центре Алматы, так как многие представители этого бизнеса испытывали трудности съема эффективных торговых метров. В этом и есть главное отличие казахстанского concept store от европейского. Если на западе подобный вид ритейла специально нацелен на богатого покупателя и пятизвездочный сервис, то в Казахстане такая организация позволяет снизить капитальные вложения каждого дизайнера без ущерба сервису. В стране нет своей легкой промышленности, поэтому себестоимость авторского пошива довольно высока. По словам Айнуры Ахметовой, особенностью рынка казахстанского дизайнера является нежелание и страх перед объединением в команду. Большинство дизайнеров продолжают пробовать себя самостоятельными игроками, даже неся при этом убытки.

Еще одним нелегким пунктом для организации concept store был сам факт конкуренции между дизайнерами в рамках одного пространства, что смущало сразу большинство тех, с кем велись переговоры. Стоит отметить, что ценовая политика партнеров в рамках бренда PinkLabel индивидуальна для каждого, и соотношение может достигать разницы в 10 раз. Таким образом, из 150 мастеров, готовыми к организованному ритейлу эксклюзивной одежды, осталась всего треть. Успех concept store дизайнер и стилист Давид Кохан связывает с тем, что покупатель, прежде всего, приходит в подобные пространства за настроением и индивидуальным подходом в подборе гардероба и стили в целом. Это и является одним из главных трендов на ближайшее время. Что касается самого бизнеса продаж дизайнерской одежды в формате concept store, здесь есть несколько преимуществ перед другими формами ритейла:

концепция создания целостного образа с помощью разных стилистических решений позволяет сочетать вещи разных торговых марок. К тому же, сами дизайнеры зачастую не склонны к предпринимательству или не имеют достаточно времени и средств для разработки стратегии продвижения, маркетинговых приемов. А при правильном подходе к отбору ассортимента дизайнерской одежды, представленной в concept store, можно говорить об успешном развитии данного бизнеса и увеличении продаж на рынке сбыта.

Бизнесвумен Айнура Ахметова считает успешной для своего бизнеса стратегию агрессивного развития и позиции «руки на пульсе» мировых тенденций. Для этого пришлось пойти на дополнительные финансовые вливания и увеличить команду PinkLabel маркетологами, fashion-консультантами и IT-специалистами. Айнура Ахметова признается, что главным трендом для удержания позиций на рынке становится непрерывное обучение дизайнеров в рамках ее бренда, а также современный подход к ритейл-продажам с помощью IT. Первым прецедентом будет бутик люкс класса в Entesai Mall в Алматы, продажи в котором начнутся к концу лета этого года. Площадь составит 220 кв. м. Именно там впервые применят способ продаж с помощью сенсорных панелей, веб-приложения и автоматизации всего процесса.

Увеличить обороты PinkLabel рассчитывается также за счет онлайн продаж. А также выход в регионы с помощью франчайзи и личных инвестиций в новые локализации.

По словам Айнуры Ахметовой, в стране за короткий период формат concept store стал высококонкурентным. Только за последний год в Алматы было открыто 5 подобных мультибрендовых пространств.

Красиво шить не запретишь

Стиль

О том, что при первом знакомстве всегда «встречают по одежке», уже давно не приходится напоминать. Но даже самая дорогая одежда сегодня не может избежать массивности и однообразности. Стилисты и имиджмейкеры советуют: чтобы костюм выглядел идеально, стоит обратиться к профессионалу. И хотя рынок услуг по пошиву одежды переполнен, в Казахстане на сегодня есть только одно ателье мирового уровня, которое занимается индивидуальным пошивом по классической английской системе, то есть предлагает стопроцентно индивидуальный крой и ручную обработку деталей.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Сегодня «Императорский портной» — одна из самых известных марок в Восточной Европе и странах СНГ, занимающаяся пошивом элитной мужской одежды, которая входит в общемировой рейтинг 10 ведущих ателье индивидуального пошива. В структуре компании дванадцать салонов VIP-класса в шести странах мира.

У истоков этого семейного бизнеса стоял портной Эмми Котвани, которому однажды один из партнеров Ernst&Young посоветовал сосредоточиться на пошиве мужских костюмов на заказ, пообещав востребованность услуги и ее грандиозный успех. После обучения в Индии и Англии, предприимчивый молодой человек долгое время работал в Москве и сумел зарекомендовать себя авторитетным мастером. Опыт его европейских коллег помог ему открыть сеть бутиков в России, Украине, Азербайджане и Финляндии. Его младший брат Барри Тевани также получил образование сначала на родине, а потом в Англии и Италии. Именно он в 2001 году открыл первый салон «Императорский портной» в Алматы. Спустя три года еще одно ателье заработало в Астане. Как рассказывает г-н Тевани, на тот момент для запуска бизнеса ему не потребовалось каких-то огромных денег (инвестиции в проект составили всего \$3000), успех его дела во многом зависел от его знаний и навыков. Сегодня качеству работы «Императорского портного» доверяют множество известных людей: политики, бизнесмены, спортсмены и представители шоу-бизнеса.

Сделано с любовью

Спектр услуг, которые осуществляются в ателье, достаточно широк: от индивидуального пошива деловых костюмов на каждый день и свадебных мужских костюмов до пошива фраков, пальто и другой верхней одежды. В скором времени к этому

списку добавится еще и джинсовая одежда.

Изначально ателье создавало одежду только для мужчин, но сейчас в Алматы шьют и для женщин. В скором времени «гендерное равенство» придет и в Астану. Стоимость заказов начинается от 375 тыс. тенге. Причем сделать заказ можно как в ателье, так и у себя дома. По словам Барри Тевани, новая услуга «Портной с выездом» пользуется необыкновенным успехом. Чаще всего специалисты «Императорского портного» выезжают по просьбе своих клиентов в такие города, как Караганда, Атырау, Шымкент и Актобе. Г-н Тевани не исключает, что в скором будущем именно в этих городах появятся новые филиалы.

Во всему прочему салон является официальным дистрибьютором компаний, поставляющих элитные ткани из натурального сырья: мохера, кашемира, шести, шелка и т.д. Поставщиками тканей выступают английские и итальянские производители с мировыми именами: Holland&Sherry, Zegna, Dormeuil, Loro Piana, Ermenegildo, Charles Clayton, Moxon. Ателье располагает 10 000 образцами костюмной ткани и 7000 образцами ткани для рубашек. Коллекция тканей постоянно обновляется.

Как это работает

Г-н Тевани уточняет, что работники ателье делают акцент на личном, психологическом подходе к каждому клиенту. Во время первого визита портной ориентируется на пожелания клиента, а если последний пребывает в некотором замешательстве или, проще сказать, не имеет никакого представления о том, что ему нужно, портной сам посоветует более приемлемый вариант. Выбор костюма зависит даже от цвета глаз клиента и его образа жизни. Перед тем как приступить к пошиву, закройщик снимает больше тридцати мерок для создания индивидуального лекала. При этом весь процесс — то есть сборка, раскрой, финишная обработка — выполняется вручную. По прошествии 4–5 недель клиент получает свой идеальный костюм. По желанию клиента мастера могут предложить наиболее подходящие аксессуары: запонки, ремни, шарфы, галстуки, шейные платки, бабочки и многое другое. Кроме того, клиенты очень часто просят указать на них свои инициалы.

«В последнее время казахстанцы стали смелее в выборе одежды, — уточняет г-н Тевани. — Еще пятнадцать лет назад мои клиенты предпочитали более спокойные тона: оттенки синего или серого. Так же дело обстояло и с фасонами. Как правило, мужчины заказывали более строгие, классические модели. Сегодня казахстанцы не боятся экспериментировать и выбирают более яркие вещи, стараются следовать мировым трендам и всегда прислушиваются к мнению профессионалов. Меня это не может не радовать».

Жизнь после химии

В Южном Казахстане начинается работу биотехнологической стартап

Новые технологии

По настоящему модный бизнес глобальных инвесторов — биотехнологический, именно он переживает последние пять лет настоящий бум и развивается быстрее IT-индустрии. Отечественные инвесторы отрасли биотеха пока заботит мало. Именно поэтому стартап Lotus Organics по выращиванию микроскопических водорослей несколько выделяется на фоне современных реалий страны. Бизнес стал возможен после того, как 1 июня 2016 года вступил в силу закон «О производстве органической продукции», который направлен на правовое регулирование отношений между производителями органической продукции госорганами и остальными участниками рынка. Пока Казахстан далек от научных разработок, бизнес-экспертиз, защиты патентов. Учредители новой компании решили попробовать изменить внутренний рынок потребителей, хотя не скрывают, что больше рассчитывают на экспорт.

Кристина БЕРШАДСКАЯ

Фархат Омаров, специалист в биотехнологии, во времена СССР работал в Академии наук над промышленным производством биомассы с помощью микроводорослей. В советские времена такие работы являлись звеном цепи экспериментов при разработке замкнутых

систем жизнеобеспечения. Такие эксперименты также рассматривались в качестве возможности обеспечения продовольственной безопасности огромной страны. То есть системы микроводорослей должны были применяться там, где в окружающем замкнутом пространстве создается повышенная концентрация углекислого газа (дыхание человека) для получения источника пищи в виде белков, углеводов, липидов, витаминов. Это, конечно, космические корабли, секретные подземные объекты, бомбоубежища, подводные лодки. То есть, обострение международной обстановки с начала 60-х годов дало старт науке, которая в настоящее время имеет большой вклад в фармацевтику, медицину, агросектор, животноводство, косметологию.

Научные работы с микроводорослями проводились во многих лабораториях России, Молдавии, Казахстана, Узбекистана, Эстонии, Украины.

В дальнейшем, после распада СССР, был затянута период, когда во многих странах СНГ говорить о развитии биотехнологии стало не реально. Программы свернули, а большинство ученых уехали в США и Европу, где искали себе применение.

Будучи гражданином Азербайджана Фархат Омаров на протяжении последних 8 лет занимался практической работой, что привело к авторству промышленных штаммов микроводорослей, 5 из которых применяются в Англии, 2 депонированы в Испании. Последние 6 лет он жил в Турции в Измире, пока стечение ряда обстоятельств не привело его в Южный Казахстан в качестве участника биотехнологического стартапа.

В июне 2016 года планируется запуск биотехнологического завода Lotus Organics, который расположен в 60 км от города Шымкент, Казыгуртского района. Завод будет

производить сертифицированные органические удобрения для агробизнеса, витаминно-белковые добавки (премиксы) для комбикормов в животноводстве, а также со временем планируется выпуск биологически натуральных косметических добавок.

Lotus Organics планирует запустить первую очередь производства мощностью в 5 тыс. тонн в год. Инвестиции на первом этапе составили около \$2 млн с окупаемостью в течение 1–2 лет и предоставлением порядка 50 рабочих мест.

В производственном процессе фабрики участвуют штаммы микроводорослей хлореллы, дуналиеллы и спирулины, депонированные Фархатом Омаровым. Он был приглашен казахстанскими бизнесменами как автор ноу-хау и инновационной запатентованной технологии выращивания микроводорослей.

Биотехнологическая промышленность — это, прежде всего, научный и технический потенциал. Нужны разработки, специалисты, лаборатории, а следовательно — постоянные вложения денег. Для того, чтобы выделить и культивировать определенный штамм требуется большое количество времени и научная работа. Очень большого периода требуют клинические исследования и получение сертификатов.

В мировой практике за время существования биотеха уже устоялась тенденция развития стартапов — обычно это его поглощение крупной компанией.

По словам председателя совета директоров Freedom Finance Аркадия Рахилькина, большие фармацевтические компании, такие как Johnson & Johnson (JNJ), Pfizer (PFE), Merck (MRK) и Bristol-Meyers (BMY), вынуждены последние несколько лет лихорадочно искать новые пути, чтобы купить свежие перспективные научные разработки небольших фармацевтических компаний. Только

за последние 5 лет более \$400 млрд было вложено в сделки слияния и поглощения в этом секторе.

«Когда гонка слияний и поглощений ускоряется и конкуренция за новые медицинские прорывы усиливается, даже такие известные биотехнологические гиганты, как Amgen (AMGN), Celgene (CELG), Gilead Sciences (GILD) и Biogen Idec (BIB), привлекаются в качестве «больших братьев» к малым биотехнологическим компаниям для выполнения затратных исследований», — говорит Аркадий Рахилькин.

Инвестиции в биотех считаются одними из самых перспективных, так как бизнес является высокодоходным. Состав инвесторов небольшого казахстанского стартапа Lotus Organics не разглашается, известно, что они имеют казахстанское гражданство и были заинтересованы в реализации проекта на территории страны.

В разговоре с «Къ» Фархат Омаров отметил еще одно немаловажное событие, которые повлияло на то, чтобы проект биотеха был осуществлен в Казахстане. В южном регионе очень благоприятные условия для того, чтобы реализовать масштабное биотехнологическое производство по двум основным параметрам: это хороший ресурс солнечных дней, которых свыше 300 в год, и талая вода реки Келес.

Производимые продукты будут ориентированы как на экспорт, так и на внутренний рынок. По словам Фархата Омарова пока с местными участниками агропромышленного комплекса хозяйствами контрактов не заключено, хотя было много встреч с целевыми потребителями. «Конечно, мы не изменим рынок за 1 секунду. Понадобится не менее 5 лет, чтобы на рынке произойшли глобальные перемены в структуре применения удобрений и кормовых добавок», — говорит он. Ставка делается на то, что в настоящее время

Казахстану не сложно будет быстро перестроиться, потому как на рынке удобрений и кормовых премиксов складывается возможность выбора. В стране нет фабрик, которые делали бы синтетическую продукцию, поэтому конкурировать Lotus Organics придется только с импортном.

Комбикорм — основной объем затрат в животноводстве. Точно так же сегодня Казахстан имеет свои фабрики по производству комбикорма, но не производят премиксов. Фермерские компании в настоящее время вынуждены покупать синтетическое сырье.

«Мы работаем в экономической среде и для нас очень важно, что цены на органическую продукцию сложатся никак не дороже, чем импортное синтетическое сырье. То есть предприятия агроиндустрии и фермерские хозяйства, те, которые реально покупают многотоннажные объемы удобрений либо синтетических премиксов, не почувствуют никакой финансовой нагрузки. Скорее наоборот, у них появятся дополнительные ресурсы», — поясняет Фархат Омаров.

В то же время, синтетические добавки не имеют продолжительного срока хранения и не живут более полугода. Органические премиксы при этом могут сохраняться в течение года и с удобной упаковкой сроки хранения могут обеспечиваться до двух лет.

Также не в пользу химической продукции может говорить тот факт, что перед применением ее необходимо собирать в многокомпонентную структуру. Тогда как зачастую это не тот конструктор, когда человек способен эффективно вмешиваться в подбор всех витаминов и добавок. Биомасса же — это природный объект, который в естественном состоянии содержит необходимые компоненты и культивируется в зависимости от сектора применения (птицефабрики, пасты и т.д.).

С 2010 года микроводоросли входят в регламент кормбазы в Европе. Америка и Канада уже четверть века в своих районах имеют эту продукцию. К примеру, стоит вспомнить успех бизнеса куриных ферм в США: сделать бройлера за 35 дней до сих пор не может ни одна страна мира. Это один из ярких примеров промышленной биотехнологии.

В настоящее время подобного типа биотехнологические фабрики работают только в Израиле, Японии, США, Германии, Голландии.

Китай — большая страна, известная копированием всевозможных технологий. В Китае, по словам Фархата Омарова, биотехнологических фабрик порядка 200. Но они не смогут изменить конъюнктуру биотехнологического рынка, потому что с большей долей вероятности 180 являются черными или серыми фабриками, которые не имеют лицензии. У них нет своих штаммов и они вынуждены использовать чужие.

Биотехнологический рынок очень жесткий в плане регулирования. Для новых игроков не так много места. Все стартапы должны нести с собой весомую компоненту в связи с тем, что фабрики должны иметь свои штаммы, либо покупать лицензии, либо вступать в консорциум с производителями. Разработчики, патентные составляющие, любая интеллектуальная собственность амортизируется в конечной стоимости. В Lotus Organics оно предполагается порядка \$10 за кг. В ближайшем будущем компания ставит целью получения сертификата уровня GMP+, который позволяет экспортировать продукцию в страны Европы и США.

Проект осуществляется только за счет частного капитала и пока реализуется без государственной поддержки. Увеличение инвестиционного капитала планируется в течение ближайших двух лет.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 18 (647), ЧЕТВЕРГ, 2 ИЮНЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НАЦБАНК ВЫБРАЛ
КОНСЕРВАТИЗМ
В ПРОГНОЗАХ

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СВОЙ КАРТОЧНЫЙ
ДОМИК

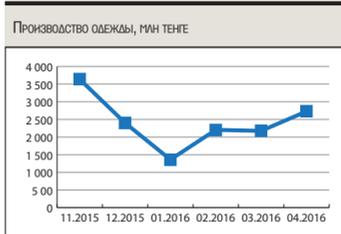
>>> [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
НЕДРА НЕ ПУСТЯТ
С МОЛОТКА

>>> [стр. 10]

КАРЬЕРА/МЕНЕДЖМЕНТ:
ПОКОЛЕНИЕ Y:
ПРОБЛЕМА ИЛИ
ВОЗМОЖНОСТЬ

>>> [стр. 11]



Конкуренция за облаками

На рынок вышел крупнейший российский онлайн-сервис по продаже авиабилетов



Казахстанский рынок онлайн-продаж авиабилетов с 2013 по 2014 вырос примерно на 25%, с 2014 по 2015 год – примерно на 40%.

E-commerce

Один из ведущих игроков российского онлайн-рынка путешествий OneTwoTrip объявил о начале работы на рынке Казахстана. Благодаря сотрудничеству с поставщиками отелей, хостелов и апарт-отелей, дистрибуционными системами и авиаперевозчиками, компания готова предложить казахстанским пользователям множество вариантов бронирования отелей и авиабилетов. Для казахстанских клиентов также будет работать программа лояльности OneTwoTrip. Однако лидеры отечественного бизнеса пока не видят угрозы со стороны российских коллег.

Анна ШАТЕРНИКОВА

По словам CEO OneTwoTrip Михаила Соколова, освоение казахстанского рынка стало логичным шагом для компании, своего рода органической экспансией. «Большая часть населения страны говорит на русском языке, люди ищут информацию в тех же поисковиках и зарегистрированы в тех же социальных сетях, что и наши российские клиенты. Мы уверены, что пользователи привлекут выгодные цены на travel-услуги и возможность полностью спланировать путешествие на одном ресурсе — на сайте или в приложении — и моментально оплатить его онлайн в национальной валюте Казахстана», — прокомментировал Михаил Соколов.

С точки зрения потребительского поведения, отметил представитель компании, рынок Казахстана также похож на российский: здесь, как и в России, в последнее время усилился тренд на экономию бюджета и smart-потребление, и российский сервис отвечает клиентским запросам.

На протяжении месяца сайт и мобильное приложение OneTwoTrip в Казахстане находились в бета-версии, в настоящее время они доступны на русском языке, все расчеты производятся в тенге.

OneTwoTrip предлагает варианты авиабилетов от 800 авиакомпаний, в том числе 70 лоукостеров. При покупке билета клиент увидит не только информацию о рейсе и стыковках,

но и данные о возрасте самолета, расстоянии между рядами кресел, статистику опозданий авиакомпании. OneTwoTrip позволяет составить наборный рейс, чтобы улететь туда и обратно разными авиакомпаниями и таким образом сэкономить. Зарегистрированные пользователи при покупке билета могут бесплатно выбрать место в салоне самолета, тип питания и зарегистрироваться на рейс.

Пользователям сайта и мобильного приложения также предлагается возможность выбора места размещения из более чем 900 000 отелей, хостелов и апарт-отелей. Сервис сравнивает предложения разных поставщиков и предлагает пользователю наиболее выгодные варианты. Помимо этого, на OneTwoTrip доступна вся нужная информация об отеле: оценки постояльцев, год постройки и дата последнего ремонта. Клиент может посмотреть панораму отеля с улицы, официальные фото и снимки постояльцев, взятые по геометке из открытых аккаунтов в социальных сетях. Оплатить номер можно на месте или банковской картой сразу после бронирования: последнее защитит покупателей от колебаний курса валюты. Большинство бронирований можно отменить бесплатно.

OneTwoTrip предложит казахстанским клиентам программу лояльности, позволяющую зарабатывать бонусные баллы и экономить на будущих путешествиях. Один бонус приравнивается к одному тенге, бонусы начисляются за покупку авиабилетов и бронирование отелей на сайте и в мобильных приложениях. Больше всего бонусных баллов — до 5% от суммы заказа — можно получить, забронировав отель через мобильное приложение. Также зарегистрированные пользователи OneTwoTrip могут получать скидки на авиабилеты и отели, поделившись своим индивидуальным промокодом с другом, который пока не является клиентом компании. За это и друг, и владелец промокода получат скидку в размере 2000 тенге. Баланс бонусов и история их начисления отображается в личном кабинете пользователя.

Согласно прогнозам руководства компании, к концу года на Казахстан будет приходиться порядка 5–7% от общего объема продаж OneTwoTrip. В скором времени казахстанские пользователи смогут приобрести на российском ресурсе билеты на поезд «Казахстан Темир Жолы», а также арендовать автомобиль.

Победит сильнейший

По словам президента Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции Константина Горожанкина, выход крупных международных игроков на отечественный рынок e-commerce является одним из актуальных трендов, и важно понимать, каким образом казахстанские компании могут соперничать с такими игроками. Лидерам отечественного рынка онлайн-продаж авиабилетов предстоит выдержать серьезную конкуренцию, поскольку в сегменте онлайн-продаж авиабилетов выиграет тот, кто сможет предложить меньшую цену в сочетании с лучшим сервисом.

По мнению управляющего партнера холдинга Chocofamily Рамия Мухорянова, выход иностранных игроков на казахстанский рынок подстегивает конкуренцию, что позитивно сказывается на состоянии отрасли, однако, считает эксперт, отечественным компаниям удастся выдержать конкуренцию. Не видит угрозы со стороны российских коллег и директор по развитию Aviata.kz Алексей Ли. «Многие из международных игроков вынашивали планы по выходу на рынок Казахстана на протяжении достаточно длительного периода. За это время мы успели отстроиться, создали узнаваемый бренд и продолжаем работать в этом направлении, поэтому, на мой взгляд, ощутимых рисков нет», — считает он.

Интернет вместо авиакасс

Каждый день через сайт OneTwoTrip.com и мобильные приложения для iOS и Android пользователи бронируют более 5000 путешествий. Постоянные клиенты сервиса получают круглосуточную поддержку, бесплатные дополнительные услуги и за каждую покупку накапливают бонусы, которыми можно оплачивать последующие путешествия.

По данным международных и казахстанских исследований и экспертов, сегмент продаж авиа- и железнодорожных билетов в Казахстане имеет оборот около \$120 млн долларов и показывает активный рост. Рынок онлайн-продаж авиабилетов с 2013 по 2014 вырос примерно на 25%, с 2014 по 2015 год — примерно на 40%. По прогнозам экспертов, на протяжении следующих трех лет рынок будет расти примерно на 30% в год. Также в течение 5–10 лет 50% путешественников будут покупать через интернет (в 2014 году этот показатель, по разным оценкам, составлял от 5 до 10%).

Сотовые операторы теряют голос

Телеком

Казахстанские мобильные операторы подвели итоги I квартала. Судя по представленным данным, негативные тенденции, наметившиеся еще в прошлом году, остались актуальными и на протяжении первых месяцев года нынешнего.

Ирина ТРОФИМОВА

Рынок мобильной связи на протяжении десятка с лишним лет неуклонно оставался в плюсе, демонстрировал рост сначала на десятки процентов, а на протяжении последних лет — в среднем на 4,5%. Однако по итогам прошлого года, сегмент впервые оказался в минусе, потеряв порядка 9%. Негативное влияние на ситуацию оказали как факторы сугубо экономического характера — девальвация, активизация четвертого игрока и обострившаяся ценовая конкуренция, так и технологические причины, в том числе сокращение голосового трафика по мере роста популярности интернет-мессенджеров, снижение ставки интерконнекта. При этом растущие доходы от передачи данных не покрывали потерь, которые несет индустрия.

Негативные тренды сохранились и по итогам первых трех месяцев. Так, у одного из ведущих игроков, компании «Кселл» по итогам квартала чистый объем продаж снизился на 17,7% до 35,47 млрд тенге, доход от услуг снизился на 15,7% до 33,514 млрд тенге. Операционная прибыль без учета единовременных расходов составила на 45,9% до 9,415 млрд тенге, а чистая прибыль снизилась с 13,234 млрд тенге в I квартале 2015 года до 6,625 млрд тенге в соответствующем периоде нынешнего. В свою очередь чистые расходы по финансированию выросли до 750 млн тенге. Показатель MOU (среднее количество минут, выговариваемое одним абонентом в месяц) по итогам I квартала 2016 года составил 212 минут. Это меньше, чем в III и IV кварталах прошлого года (235 и 229 минут соответственно), но больше, чем в соответствующем периоде 2015 года (187 мин). Доход компании от услуг передачи данных по итогам квартала составил 9,48 млрд тенге. При этом среди абонентов «Кселл» выросло проникновение смартфонов — их доля увеличилась с 41% в I квартале 2015 года до 43,9%.

По словам главного исполнительного директора АО «Кселл» Арти Отса, первый квартал был сложным из-за жесткой конкуренции и макро-

экономической неопределенности. «Мы не наблюдаем существенных тенденций к восстановлению рынка, однако есть признаки того, что интенсивное давление на цены, наблюдавшееся в течение нескольких последних лет, начало ослабевать. Компания выплатила первый транш в размере 14 млрд тенге за радиочастоты LTE, оставшаяся сумма в размере 12 млрд тенге должна быть выплачена до конца года», — отметил руководитель компании.

С тем, что падение рынка продолжится, и для того, чтобы вернуться в фазу роста, требуются серьезные изменения, согласен и главный исполнительный директор «Beeline Казахстан» Александр Комаров. По итогам I квартала доход компании по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшился на 5,2% до 28,723 млрд тенге, в то же время за тот же период оператор зафиксировал рост трафика в своей сети на уровне 127% по отношению к аналогичному периоду прошлого года до 15 млн Гб. Выручка в сегменте передачи данных по сравнению с аналогичным периодом выросла на 6%, доход от услуг фиксированной связи снизился на 12%. Однако в компании отмечают, что это снижение частично компенсировалось ростом на 29% выручки от услуг фиксированной связи. Снижение на 25% зафиксировано и по показателю EBITDA — он составил 11,119 млрд тенге, а маржинальность EBITDA составила 38,7%, тогда как в прошлом году этот показатель оценивался на уровне 49,5%. В Beeline Казахстан такое падение связывают со снижением доходов, увеличением расходов на обслуживание в результате роста внесетевого трафика, влиянием девальвации, ростом затрат на развитие сети и снижением ставки интерконнекта с 8 до 5 тенге. В I квартале 2016 года один абонент компании разговаривал по телефону в среднем 299 минут в месяц, в то время как годом ранее эта цифра составляла 273 минуты. Средний счет клиента уменьшился на 10% и составил 806 тенге, тогда как годом ранее эта сумма составляла 899 тенге.

Сделка по объединению Altel и Tele2, о которой было объявлено в ноябре (а завершение состоялось 29 февраля), позволила объединенной компании выйти в плюс с учетом того, что финансовые показатели за прошлый и нынешний год были представлены как консолидированные данные двух компаний. По мнению Светланы Черненко из компании iKS-Consulting, объединение игроков стало трендом времени: конкурировать с существующими лидерами легче совместными усилиями, чем порознь вести борьбу с сильными игроками и плюс к тому — друг с дру-

гом. В мировой практике известно немало случаев, когда третий и четвертый оператор в табели о рангах объединяли усилия и в результате добивались успеха.

По сравнению с I кварталом совокупная выручка компаний увеличилась на 27% и составила 205 млрд тенге, абонентская выручка за I квартал 2016 года выросла на 19%. В сети Tele2 значительно, на 134%, вырос объем передачи данных, в отличие от других участников рынка, компания зафиксировала рост голосового трафика на 79%. Показатель EBITDA по итогам I квартала составил 533 млн тенге, тогда как в аналогичном периоде прошлого года он оценивался в 612 млн тенге. По словам председателя правления «Tele2 Казахстан» Романа Володина, в настоящее время компания активно занимается объединением сетей, в которых сейчас совокупно свыше 7000 базовых станций, увеличением покрытия и емкости для клиентов обоих брендов.

Не стоит забывать о том, что объединенная компания Tele2 и Altel на сегодня — тот самый оператор, который в силу наличия временной форы обеспечивает широкое покрытие сети 4G. И в настоящее время компания продолжает инвестировать в сеть, чтобы закрепить преимущество, улучшить качество вызовов и скорость интернета. Впрочем, после того, как в конце прошлого года регулятор дал отмену, и решение на запуск 4G (LTE) получили все операторы, конкуренты тоже не теряют времени даром. «Beeline Казахстан», в частности, развернул пилотные зоны LTE в Алматы (порядка 10% покрытия), в Аксае и Уральске (примерно 40% покрытия), в мае услуга LTE стала доступна для тестирования в столице. «Кселл» в феврале объявил о запуске пяти пилотных зон мобильной связи стандарта LTE в Абстане, Алматы, Шымкенте и Актобе. До конца года оператор намерен обеспечить покрытие LTE в крупных городах и примерно на 35% в среднем по стране, а к концу следующего года доля охвата населенных пунктов Казахстана новой технологией превысит 50%.

По мнению экспертов, решение о предоставлении операторам права на оказание услуги 4G приведет к росту проникновения мобильного интернета. В прошлом году, по данным www.ranking.kz, количество абонентов мобильной связи, имеющих доступ к интернету, увеличилось всего на 6%, и это при том, что число клиентов сотовых компаний в целом увеличилось на 12%. Это означает, что на одного среднестатистического пользователя приходится несколько телефонных номеров, но далеко не все из них подключены к интернету, и не столько потому, что эта услуга не по карману (сегодня практически все операторы предлагают тарифные линейки, привлекательные для пользователей мобильного интернета), сколько из-за не удовлетворяющих запросам технических характеристик.

Праздник к нам приходит

Производство

В Астане состоялась презентация нового завода Coca-Cola. Стоимость проекта составила \$80 млн.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Начало проекта было заложено в 2014 году, завершилось строительство в 2016 году. По словам руководителей проекта, рекордного показателя производительности завод достигнет в 2020 году.

«У Казахстана есть большой потенциал благодаря растущей демографии и низкой себестоимости инвестиционных проектов. Мы верим, что правительство страны справится со всеми экономическими сложностями, и мы продолжим наше сотрудничество. За последние 5 лет совокупный темп годового роста компании Coca-Cola иссек составил 20%, что позволяет нам рассчитывать на успех инвестиций в Казахстан», — заявил генеральный директор компании Coca-Cola Ахмед Ертин.

Также Ахмед Ертин отметил казахстанских сотрудников. «Компетентность наших работников — еще одна веская причина инвестирования в Казахстан. Мы регулярно отправляем наших сотрудников на обучение за границу. А топ-менеджмент работает в компании в среднем более 10 лет».

Стоимость строительства завода составила \$80 млн. За последние 10 лет Coca-Cola инвестировала в Казахстан \$250 млн. По словам Ахмеда Ертина, компания планирует вложить в экономику страны еще \$50 млн в течение 3 лет.

Мощность завода составляет 100 млн литров в год. Для сравнения: завод в Алматинской области производит 400 млн литров в год. В Астанинском заводе уже создано 150 рабочих мест, к 2020 году планируется расширение штата до 400 сотрудников и достижение мощности завода в Алматинской области.

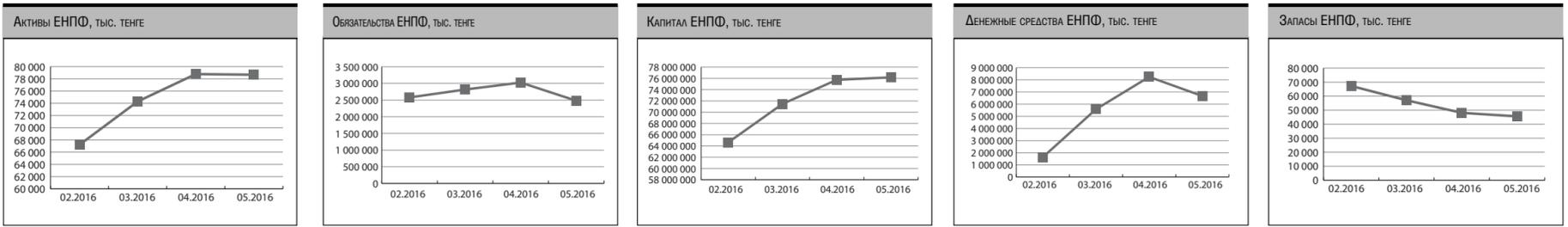
На презентации завода присутствовал чрезвычайный и полномочный посол Турецкой Республики Невзат Уянык. «Турция является завод в Алматинской области.

общая сумма составляет \$2 млрд. На территории Казахстана функционирует более 600 турецких компаний, в них трудятся тысячи работников. Coca-Cola иссек — крупнейший турецкий инвестор в Казахстане, занимающий долю в 1/8 всех турецких инвестиций. Рад, что данное сотрудничество имеет развитие».

Также с открытием завода поздравила председатель комитета по инвестициям Министерства по инвестициям и развитию РК Лариса Джумагалиева. «Поздравляю сотрудников Coca-Cola иссек с вводом завода в эксплуатацию. Мы очень рады, что работа нашего Президента Нурсултана Назарбаева над созданием благоприятного инвестиционного климата в Казахстане дает плоды».

В 2005 году в Алматинской области компанией Coca-Cola иссек был запущен первый завод по производству продукции Coca-Cola. Мощность завода составляет 400 млн литров в год, и создано порядка 700 рабочих мест. Завод Coca-Cola в Астане станет вторым по мощности в Центральной Азии, первым является завод в Алматинской области.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Платежная система в человеческом облике



Полная трансформация, задуманная Германом Грефом в Сбербанке, требует колоссальных расходов

Инструменты

На смену платежным пластиковым картам приходят новые технологии биометрической идентификации. Вопрос лишь в том, насколько они осуществимы на сегодняшний день.

Надия ТОРЕБАЕВА

Часто пароли и PIN-коды довольно сложно удержать в голове, поэтому поиск универсального средства идентификации непрерывно продвигается. Пластиковые платежные карты выполняют одну основную задачу — распознают личность клиента. Новые биометрические технологии позволяют решить ту же задачу, но при этом отказаться от платежных карт и вместо них использовать, к примеру, сетчатку глаза или отпечаток пальца. Вероятность совпадения линий на одном и том же пальце составляет примерно 1 к 24 млн человек. Но подделать эти технологии все же возможно разными методами. Наверняка многие помнят, как в одном из выпусков популярной передачи «Разрушители легенд» ведущие легко вводили в заблуждение дактилоскоптеры, используя копию отпечатка пальца из латекса, баллистического геля и даже бумаги.

В этой связи на днях глава российского Сбербанка Герман Греф сделал весьма интересное заявление, где отметил, что во избежание мошенничества Сбербанк намерен использовать сразу несколько биометрических данных. Предполагается, что опознание клиента будет происходить не только по рисунку его ладони, но и по голосу, и по внешности. Герман Греф также отметил, что эти решения, которые доводят точность идентификации до 99,9%, могут быть внедрены в течение ближайших двух-трех лет.

Таким образом, как предполагает глава Сбербанка, крупнейший финансовый институт РФ в скором будущем вообще откажется от пластиковых карт. Герман Греф уточнил, что поскольку окончательное внедрение платформ «18+» планируется к 2018 году, то частота использования пластиковой карты как инструмента платежа начнет резко снижаться.

Подобные технологии уже существуют. Биометрические технологии развиваются достаточно давно, а сферы их применения тоже довольно различны. К примеру, в Тюмени уже внедряется система PinMoney, которая позволяет оплачивать покупки одним лишь прикосновением пальца.

MasterCard совместно с норвежским стартапом Zwiре выпускает бесконтактную платежную карту со встроенным сканером отпечатка пальца. Сканер отпечатка заменяет собой PIN-код — если отпечаток не совпадает с образцом, чип карты блокируется и платежи провести уже невозможно.

А вот в Японии туристы в ближайшем будущем смогут использовать свои отпечатки пальцев как кредитную карту и документы. Приложив пальцы к считывающему устройству, путешественники смогут расплачиваться в магазинах и проходить регистрацию в отелях.

В прошлом году в ряде банков Польши стартовал проект Planet Cash, в результате реализации которого было переоборудовано 1730 банкоматов.

Все, что нужно сделать клиенту банка для снятия наличных, — это приложить свой палец к сканеру Finger Vein без необходимости использовать банковскую карточку или вводить PIN-код. В отличие от технологий, которые будут применяться в Сбербанке при распознавании рисунка ладони, голоса или внешности клиента, Finger Vein считывает пользователей по венам пальца. В сканере используется источник инфракрасного излучения, который просвечивает палец, приложенный пользователем к сканеру. Кровь, идущая по венам, бедна кислородом и поглощает ИК-лучи в гораздо большей степени, чем остальные участки руки.

Опробованный в Польше способ биометрического снятия наличных практикуется в Японии, Швеции и Турции. Да и в США тоже можно встретить в банкоматах аналогичный считыватель.

Многие казахстанские банки также довольно давно используют идентификацию клиентов по отпечаткам пальцев. Так, в комментариях «КЪ» сотрудник Казкоммерцбанка Сергей Чикин рассказал, что при необходимости банк идентифицирует своих клиентов. «Чаще всего это происходит, когда дело касается депозитов, кредитов или снятия наличных на крупную сумму», — пояснил Сергей Чикин. В договорах, составляемых ККБ, отмечено, что «в целях идентификации клиента банк дополнительно использует: фотоизображение клиента, которое размещается в базе данных банка; биометрические данные клиента (при наличии соответствующего заявления клиента); платежную карту и другие идентифицирующие документы». В ККБ был случай, когда отпечаток пальца сберг клиенту 720 тыс. тенге. Мошенник воспользовался украденным удостоверением клиента и попытался в одном из отделений банка снять деньги, но не смог обмануть биометрический сканер.

В пресс-службе kspri bank тоже рассказали, что банк внимательно следит за новыми технологиями. Правда, подход к ним здесь несколько иной. В частности, банк предлагает своим клиентам удобный сервис через свои платежные карты. «Мы не сужаем границы работы с нашими продуктами, а делаем их максимально простыми и удобными, даже если необходимо будет использовать банкомат чужого банка. Так как большинство банкоматов в мире работает именно с банковскими картами без дополнительной идентификации по ладони или сетчатке глаза, карта будет идеальным продуктом для целей снятия денег. Мы постоянно тестируем новые инновационные технологии. Самый главный для нас критерий — это простота и удобство в пользовании», — пояснили «КЪ» представители пресс-службы kspri bank.

Понятно, что полная трансформация, задуманная Германом Грефом в Сбербанке, требует колоссальных расходов. Возможно, поэтому казахстанские эксперты, мягко говоря, усомнились в столь скором осуществлении этих грандиозных планов. По словам Сергея Чикина, технически провести идею трансформации впло-

не возможно. Главный вопрос упирается в инфраструктуру. Ведь если отказаться полностью от платежных карт, то помимо банкоматов банка надо будет как-то решать проблему предприятий торгового сервиса с установкой соответствующих POS-терминалов.

В свою очередь финансовый консультант, директор ОФ «Финансовая свобода» Расул Рысмамбетов полагает, что в заявлениях главы Сбербанка есть немало визионерства и планов, которым еще далеко до внедрения. «Герман Греф — один из самых продвинутых бизнес-менеджеров в России. Его заслуги в трансформации Сбербанка несомненны и даже описаны в книге «Слон на танцполе». Здесь оговорюсь: в любой отрасли нужны люди, которые могут преподнести далекое будущее как почти завтрашний день. Тогда как на сегодняшний день массовый переход на биометрические показатели представляется затратным. У Сбербанка около 90 тыс. банкоматов. Цена простого банкомата — в районе \$6–9 тыс. Даже если взять цену новых биометрических банкоматов равной обычным банкоматам (свободно стоящий монохромный LCD, на 2 тыс. купюр, термический принтер чеков, беспроводная связь), то получится около \$675 млн за все. Если взять сопутствующие затраты, то банк потратит не менее \$1 млрд. У Сбербанка прибыль в 2015 году составила около \$3,5 млрд (236 млрд рублей, на 24% ниже, чем в 2014-м). То есть банк сможет осилить даже внеплановую замену всех банкоматов. Однако это только цена замены банкоматов. А есть еще и POS-терминалы в торговых точках. Рынок не обязан отказываться от карточной системы только потому, что один банк считает карточки устаревшими», — считает Расул Рысмамбетов.

Вспомнили казахстанские эксперты и попытку Германа Грефа в 2011 году пролоббировать предложение по сокращению оборота наличных денег в России. После чего глава Сбербанка с легкой руки журнала Forbes оказался в числе девяти самых необычных российских бизнесменов — сумасбродов, чудаков и эксцентриков. Однако г-н Греф далеко не так прост, как кажется на первый взгляд. По крайней мере, по его словам, 80% программных продуктов для Сбербанка осуществляется мозгами и руками 7 тыс. программистов, работающих на этот флагман российской финансовой системы. «Планируем перейти на то, чтобы полностью самим делать для себя технологии. Задача дорогая и тяжелая, но дает огромный финансовый выход. Мы сегодня платим сотни миллионов долларов за весь софт, лицензии. Все это уйдет в прошлое. Весь софт будет наш, платформа наша, и мы никому ничего за это платить не будем», — подчеркнул Герман Греф.

Впрочем, он, так же как и казахстанские эксперты, признает, что новые технологии — удовольствие дорогое. Поэтому, обобщая итог, приходится принять не слишком оптимистичные выводы: появление новых биометрических технологий, позволяющих почти на 100% идентифицировать клиента, в обозримом будущем, возможно, реальны. Но вот говорить о массовости данного продукта с учетом существующих реалий пока действительно сложно.

Нацбанк выбрал консерватизм в прогнозах

Итоги

Нацбанк опубликовал на этой неделе на своем сайте основные направления денежно-кредитной политики на 2016 год, принятые на его правлении в конце апреля. Одной из самых важных особенностей документа является то, что все традиционно выделенные сценарии денежно-кредитной политики исходят из крайне низкой цены на нефть, и, соответственно, в рамках каждого из них практически невозможно сформулировать серьезно отличающиеся подходы к денежно-кредитной политике.

Николай ДРОЗД

В разделе, посвященном трем сценариям, Нацбанк отмечает, что в 2017 году будет наблюдаться постепенная адаптация к новым экономическим условиям. Это будет сопровождаться восстановлением экономической активности, темпы которого будут зависеть от эффективности государственной политики, направленной на поддержку экономики и деолларизацию. (2016 год все-таки отводится в большей степени на стабилизацию макроэкономической ситуации.)

Основным риском для среднесрочного прогноза является изменение внешних предпосылок, закладываемых в сценариях, в том числе непредвиденные изменения цен на нефть, а также макроэкономической ситуации в странах — основных торговых партнерах Республики Казахстан.

Первый сценарий предполагает медленное, но последовательное развитие мировой экономики. В рамках данного сценария предполагается, что в 2016 году мировая цена на нефть составит \$35 за баррель.

Согласно данному сценарию ожидается снижение чистого экспорта товаров на треть относительно уровня 2015 года при сохранении существенного дефицита баланса услуг и выплат доходов иностранным инвесторам. В итоге дефицит текущего счета составит порядка 4% от ВВП.

Финансирование дефицита текущего счета будет обеспечиваться как за счет использования внешних активов Национального фонда Республики Казахстан, так и за счет притока прямых иностранных инвестиций и инвестиций по ранее заключенным кредитным договорам.

Темпы расширения денежного предложения будут соответствовать темпам роста номинального ВВП, что обеспечит сохранение монетизации в прогнозируемом периоде на уровне 2015 года.

В рамках второго сценария предполагается, что среднегодовая цена на нефть сложится на уровне ниже, чем при предыдущем сценарии, и составит \$30 за баррель.

При первом и втором сценариях ожидается сохранение на низком уровне деловой активности и потребительского спроса, ухудшение

показателей платежного баланса и снижение темпов роста денежного предложения.

Динамика денежного предложения, как и в первом сценарии, будет соответствовать темпам номинального роста ВВП, в результате чего уровнем монетизации в прогнозируемом периоде не изменится по отношению к текущему уровню.

Третий сценарий предполагает пессимистичные прогнозы в случае ухудшения ситуации на мировых товарных и финансовых рынках в среднесрочной перспективе. Мировая цена на нефть в среднем в 2016 году при данном сценарии оценивается на уровне \$20 за баррель.

Макроэкономическое развитие Республики Казахстан при реализации данного сценария будет иметь более негативные показатели по сравнению с первым и вторым сценариями.

Расширение дефицита текущего счета в результате значительного снижения поступлений от чистого экспорта товаров отчасти будет сдерживаться за счет существенного сокращения дефицита баланса услуг и доходов. Финансирование дефицита текущего счета в условиях сокращения притока прямых инвестиций будет обеспечиваться за счет использования активов Национального фонда Республики Казахстан при сохранении утвержденных объемов гарантированного и целевого трансфертов в республиканский бюджет, а также за счет государственного внешнего заимствования.

Годовая инфляция при всех сценарных вариантах будет сохраняться на высоком уровне. Во II–III кварталах 2016 года она достигнет максимального уровня. Тем не менее к концу 2016 года ожидается существенное снижение инфляции.

Видимо, в этом году инфляция будет в коридоре 6–8% только в самом конце, целевым ориентиром на 2017 год остается коридор в 6–8%, на 2018 год — 5–7% с последующим постепенным замедлением до 3–4% к 2020 году.

В разделе, посвященном инфляционному таргетированию Казахстана, отмечается, что решения об уровне базовой ставки будут приниматься таким образом, чтобы сбалансировать баланс между рисками финансовой стабильности (ставка не должна быть слишком высокой) и рисками необоснованных девальвационных ожиданий (для чего ставка не должна быть слишком низкой), и будут являться сигналом для рынка о характере проводимой денежно-кредитной политики.

Национальный банк при проведении операций на денежном рынке будет стремиться приблизить таргетируемую рыночную ставку по однодневным репо к уровню базовой ставки, что уже произошло и было сделано очень быстро.

Среди других наиболее значимых комментариев, содержащихся в этом разделе, упоминается о том, что важным элементом политики инфляционного таргетирования является следование режиму свободно плавающего обменного курса тенге, поскольку изменение обменного курса в ответ на изменяющиеся фундаментальные факторы позволяет устранить дисбалансы в развитии

экономики. Курс тенге будет определяться в результате соотношения между спросом и предложением иностранной валюты.

Высокие объемы мартовских и апрельских интервенций, однако, не вступают в противоречие с этим принципом, поскольку регулятор оговаривает для себя такую возможность. Он, в частности, отмечает, что «на внутреннем валютном рынке Национальный банк не будет вмешиваться в процесс курсообразования, но оставляет за собой право проводить валютные интервенции, направленные на сглаживание значительных и дестабилизирующих изменений обменного курса тенге, без воздействия на формирующиеся тренды в его динамике. При возникновении массового перетока средств с депозитов в иностранной валюте в тенговые депозиты Национальный банк будет увеличивать объемы покупок иностранной валюты в целях ограничения рисков резкого укрепления национальной валюты». Подробно описываются также механизмы предоставления и изъятия ликвидности и сохранение такой возможности, использованной в 2015 году, как валютные свопы.

Проконментариавший по просьбе «КЪ» содержание документа глава Центра макроэкономических исследований **Олжас Худайбергенов**, отметил: «Во-первых, это очень поздавая публикация — одобрена в конце апреля, а опубликована только сегодня. Фактически это денежно-кредитная политика на второе полугодие, что снижает ее полезность вообще. Во-вторых, с учетом запаздывания могли бы оперативно изменить параметры политики. Либо увеличить прогнозируемый период, то есть сделать заявление на 2016–2017 годы, однако отсутствие такого увеличения означает чрезмерную осторожность или даже отсутствие понимания, что будет в следующем году. Либо пересмотреть заниженные параметры — сейчас за первое полугодие уже средняя цена сложилась выше \$40 за баррель, а большинство прогнозов говорит как минимум о сохранении такого уровня цен. Фактически все три сценария, заложенные в документе, уже не сбылись. А с учетом отсутствия количественных параметров по макропараметрам вообще непонятно, в чем полезность документа».

По оценкам для «КЪ», сделанным директором департамента исследований, членом правления компании «Халык Финанс» **Муратом Темирхановым**: «По поводу документа у меня нет больших замечаний. Написаны правильные вещи. Наши госорганы научились хорошо писать и говорить. В основном вся проблема в реализации написанного. По поводу сценариев у меня создалось впечатление, что политику подготовили три месяца назад, а выпустили только сейчас. С точки зрения текущей ситуации сценарии по ценам на нефть находятся в диапазоне (очень плохо и суперплохо). Поэтому они сильно не отличаются друг от друга. Сейчас меня как эксперта больше интересует, как Нацбанк и правительство будут координировать свои политики при росте цены до \$60. Есть большие опасения, что они на радостях опять станут проводить неадекватную монетарную и фискальную политику».

Банкам запретили менять тарифы

Платежи

Мажилис рассмотрел в первом чтении законопроект «О платежах и платежных системах» и «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам платежей и платежных систем». Законопроект содержит концептуальные изменения, направленные на защиту прав потребителей.

Денис КРАВЦОВ

Департамент по связям с общественностью Национального банка привел оценки председателя Нацбанка **Данияра Акишева**, представляющего парламентариям законопроект.

Так, он отметил, что сокращение сроков исполнения банками платежей. Новый законопроект также вводит ограничение на взыскание пособий и социальных выплат, жилищных выплат с банковских счетов граждан

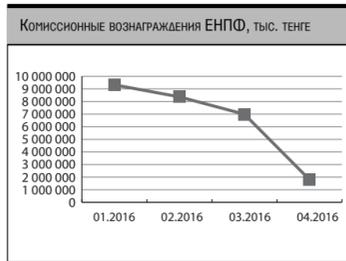
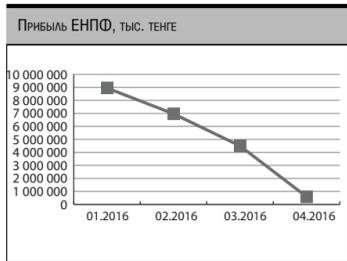
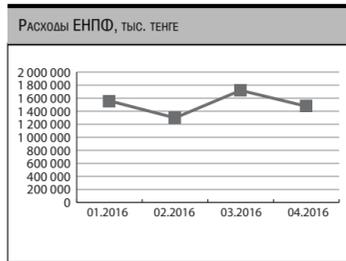
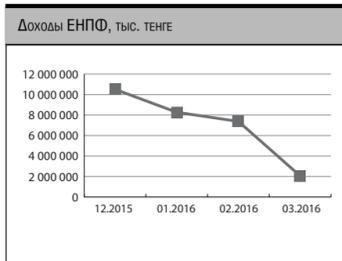
по требованиям третьих лиц, сказал глава финансового регулятора.

Тарифы банков по предоставлению платежных услуг станут прозрачнее. По словам г-на Акишева, вводится обязанность банков ознакомить клиента с размером комиссии до совершения платежной операции, а также запрет на изменение в одностороннем порядке условий договора и тарифов в сторону увеличения.

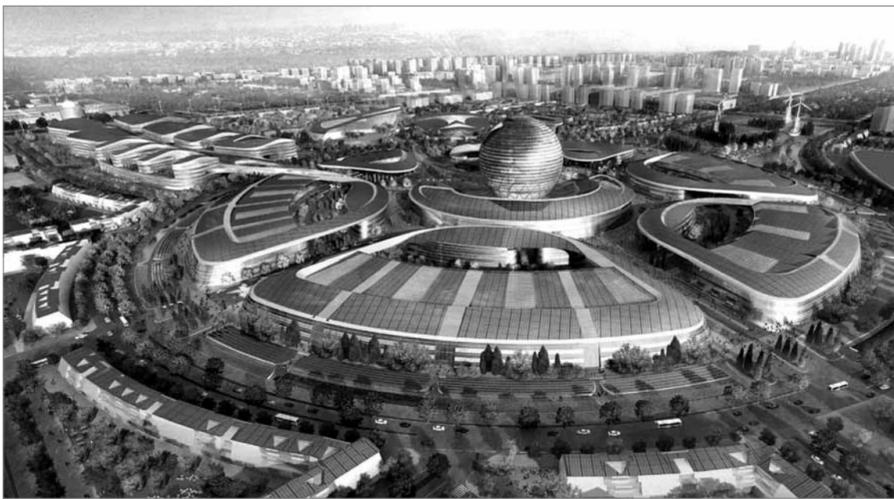
Государство регламентировало арест средств на банковских счетах.

Согласно одной из ключевых статей законопроекта, «на деньги и другое имущество физического или юридического лица (за исключением банков, страховых (перестраховочных) организаций, лишенных полномоченным органом лицензии и (или) находящихся в процессе принудительной ликвидации, а также добровольных накопительных пенсионных фондов, лишенных лицензии на управление инвестиционным портфелем с правом привлечения добровольных пенсионных взносов), находящиеся в банке, арест может быть наложен не иначе как на основании постановлений органов дознания и предварительного следствия и постановлений судебных исполнителей, санкционированных

судом, а также постановлений, решений, приговоров, определенных судов. При наложении ареста в обеспечение исковых требований сумма денег, на которые налагается арест, не должна превышать сумму иска и размер государственной пошлины и расходов, связанных с исполнением решений, приговоров, определений и постановлений суда. При наложении ареста судебным исполнителем в обеспечение исполнения исполнительного документа сумма денег и стоимости имущества, на которую налагается арест, не должна превышать сумму, необходимую для погашения присужденной взыскательной суммы, а также штрафов, наложенных на должника в процессе исполнения исполнительного документа, сумм оплаты деятельности частного судебного исполнителя и расходов по исполнению исполнительного документа. Не допускается наложение ареста на деньги, находящиеся на банковском счете, предназначенном для зачисления пособий и социальных выплат, из государственного бюджета и Государственного фонда социального страхования, жилищных выплат, денег, внесенных на условиях депозита нотариуса».



Может ли быть успешной фондовая реформа сверху



МФЦА создаст свою биржевую инфраструктуру

Биржа

Проект создания Международного финансового центра обсуждался на прошлой неделе в Астане в ходе специальной сессии Экономического форума и на Совете иностранных инвесторов. Как всегда у больших проектов, инициируемых сверху, есть плюсы и минусы, связанные с этим. Плюсом выглядит то, что астанинская площадка автоматически получает преимущества, связанные с предстоящей приватизацией активов ЕНПФ частным управляющим компаниям. Минусом — то, что пенсионные деньги и приватизация остаются предметом главных надежд на оживление со стороны существующего стагнирующего фондового рынка, для которого МФЦА может стать инородным телом.

Денис КРАВЦОВ

В ходе обсуждения на специальной сессии Астанинского экономического форума директор департамента Ближнего Востока и Центральной Азии МВФ Масуд Ахмет отметил, что, возможно, не стоит строить слишком длинные стратегии развития центра, поскольку следующие десять лет не будут похожи на предыдущие. Другой именитый представитель международных финансовых институтов — вице-президент ЕБРР Бетси Нельсон также отметила, что перед будущими участниками центра не должно ставиться никаких предварительных условий, поскольку их решения будут зависеть от того, как будет развиваться МФЦА. Управляющий будущим центром Кайрат Келимбетов также в этом духе акцентировал внимание на прагматизме и на том, что центр должен находить свою коммерческую нишу и вряд ли должен сопоставляться напрямую с крупнейшими мировыми финансовыми столицами. Г-н Келимбетов, например, не уверен в том, что напрямую может заимствоваться их опыт в момент возникновения в 80-е или 90-е годы прошлого века не только из-за принципиальной разницы в масштабах, но и из-за огромных технологических изменений в финансовом секторе. В то же время, например, опыт Дубая, связанный с тем, как сделать центр привлекательным для финансистов, изучается весьма тщательно, вплоть до того, что может быть предложено в свободное время — от ресторанов до шоппинга.

Фундаментальными предпосылками для создания МФЦА, которые были обозначены г-ном Келимбетовым как «колонны», были названы направления, связанные с рынком капитала, управлением активами, благосостоянием частных лиц, исламское финансирование и финансовые технологии. Кроме того, у Астаны есть предпосылки стать официальным финансовым центром евразийской интеграции.

Участовавший в дискуссии министр экономики Евразийской экономической комиссии Тимур Сулейменов отметил, что «хорошая идея Московского финансового центра пока не реализуется, возможно, в силу политических причин». Возможно, в этом есть какой-то дополнительный шанс для Астаны.

В выступлении на заседании Совета иностранных инвесторов г-н Келимбетов упомянул, что в вопросе о передаче в управление частным структурам пенсионных средств и средств Нацфонда речь идет именно о внешних управляющих, очевидно к разочарованию многих участников казахстанского рынка ценных бумаг, которые рассчитывали на несколько иные подходы. Сергей Перепечка, партнер и управляющий директор компании BCG, отметил к тому же, что концепция предусматривает наличие только одной биржи в стране, которая должна быть биржей МФЦА, и консолидацию фондового рынка. В ходе дискуссии был упомянут опыт Германии, где произошло слияние двух бирж под эгидой столичной. В том же комментарии по поводу итогов закрытого круглого стола с участием председателя Нацбанка и главы холдинга «Байтерек» говорили, что тема МФЦА обсуждалась там вскользь и консолидация фондового рынка не является непременным требованием с чьей-либо стороны (исключением является, похоже, только позиция консультантов). МФЦА, однако, совершенно точно намерен создать собственную «высокотехнологичную биржевую инфраструктуру» совместно со стратегическим партнером из числа ведущих бирж мира. Центр уже провел активные переговоры с ведущими биржами мира: Лондонской фондовой биржей и биржей металлов, NASDAQ, Чикагской товарной биржей, NASDAQ Dubai, Нью-Йоркской фондовой биржей.

В чем-то шаги МФЦА выглядят параллельными тому, что делает KASE, например в части создания площадки для горнорудных компаний, в то время как МФЦА также заявляет, что будет создана площадка для недропользователей на примере биржи Торонто, где каждая компания сможет привлечь капитал для развития своего проекта.

В целях повышения ликвидности локального рынка капитала центр планирует провести IPO «национальных чемпионов» и приватизацию привлекательных квазигосударственных компаний посредством публичного размещения акций на своей будущей бирже. Таким образом, противоречия между создаваемым сверху МФЦА, ориентированным во многом на глобальных игроков, и существующим локальным фондовым рынком объективно очень велики.

Председатель правления «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров, комментируя создание МФЦА для «КЪ», высказал надежду на успешную интеграцию местных игроков. По его словам, создание МФЦА де-юре уже узаконено принятием указа президента о плане совместных действий правительства и Нацбанка. Проект уже финансируется, и в его создании нет никаких сомнений. Важно, чтобы МФЦА не просто состоялся, а достиг поставленных перед ним целей и развивался в будущем. Вовлечение местных игроков фондового рынка является одной из главных задач. Иностранные участники в зависимости от конъюнктуры могут приходить на наш рынок и уходить.

А местные должны оставаться на нем вне зависимости от ситуации на фондовых рынках. Еще одной целью вовлечения иностранных игроков является внедрение на наш рынок и развитие финансовых услуг на высокомеждународном уровне. Таким образом, участие местных игроков должно обеспечить преемственность и развитие финансовых услуг на качественно новом уровне.

Главный директор представительства компании Schldershoven Finance Роман Маргацкий, комментируя ситуацию для «КЪ» после сессии, посвященной МФЦА, отметил, что применительно к управлению пенсионными активами, возможно, идеальным решением является создание совместных управляющих компаний. Все-таки речь идет о пенсионных накоплениях, и, возможно, неправильно отдавать их в управление полностью иностранным компаниям. Эта идея, по словам спикера, обсуждается со многими заинтересованными структурами в Казахстане и во многих случаях воспринимается с заинтересованностью. (Создание СП наряду с ГЧП действительно становится одной из наиболее модных тем применительно к уменьшению роли государства в экономике. На Астанинском экономическом форуме о роли СП как об отдельном классе инвесторов в ходе приватизации определенных активов рассуждали топ-менеджеры «Самрук-Казыны».) При этом роль иностранных партнеров в совместных управляющих компаниях является привнесением опыта и инвестиций и комплаенс-контроля. Наш собеседник достаточно скептически относится к возможности передачи пенсионных активов полностью казахстанским управляющим компаниям. Его мнение: «Мы уже проходили этот этап, когда управляли частные пенсионные фонды, которые отдавали в управление пенсионные средства частным управляющим компаниям, которые, как мы видели, были де-факто аффилированы. Управление было крайне неэффективным. Основной проблемой мы считаем отсутствие опыта и отношения братства, когда в рамках одного финансового холдинга существуют банк, страховая компания и пенсионный фонд и деньги вкладчиков могли использоваться для поддержки ликвидности группы». На недавней конференции KASE, несмотря на призывы представителей биржи слезть с пенсионной иглы, мнение представителей рынка состояло в том, что передача управления именно казахстанским компаниям является очень важным фактором, причем должна быть серьезная диверсификация и присутствие не менее десяти таких управляющих. Г-н Маргацкий отметил, что он не считает правильным подходом ориентацию регулятора исключительно на уровень рейтингов и капитала потенциальных иностранных управляющих, поскольку у них может быть все прекрасно с этими показателями, а доходность управления быть существенно ниже рыночной. Плюсмом представляемой им структуры является опыт управления пенсионными активами на разных рынках и умение показывать высокую доходность. Казахстанское регулирование, однако, основано на жесточайших критериях, связанных с рейтингами, капиталами и размерами средств, для иностранных компаний, претендующих на определенные мандаты в управлении частью портфелей ЗВР или Нацфонда.

Свой карточный домик

Финансы

Агентство эффективного управления и развития конкурентоспособности планирует предложить Национальному банку и правительству РК создание национальной платежной системы. Об этом в ходе Астанинского экономического форума заявила президент агентства Гульнара Курбанбаева.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Казахстане вновь заговорили о создании национальной платежной системы (НПС). Соответствующий послыл был озвучен президентом ТОО «Международное агентство эффективного управления и развития конкурентоспособности Profi-T» Гульнарой Курбанбаевой на прошедшем Астанинском экономическом форуме. Примечательно, что само товарищество создано 22 февраля текущего года и базируется в городе Караганда. В числе учредителей значатся физлица, занимавшие или занимающие далеко не последние посты в руководстве национальной палаты предпринимателей «Атамекен».

Выступая в рамках сессии «Безналичные платежи на потребительском рынке: приоритет № 1 для ритейла, банков и государства», спикер прямо заявил: создание НПС обеспечит не только безопасность транзакций, но также уменьшит объем теневой экономики.

«Сейчас фактически, подтверждается платежа происходит за пределами Казахстана. Поэтому, если международная платежная система примет решение об отказе обслуживания пользователей из Казахстана, держатели карт не смогут пользоваться своими деньгами», — буквально обозначила проблематику Гульнара Курбанбаева.

Согласно исследованию, проведенному ТОО, доля безналичных расчетов в США составляет 80%, тогда как в Дании и Швеции этот показатель превышает 90%. Причем, как подчеркивают в ТОО, доля безналичных расчетов прямо пропорционально влияет на рост налоговых поступлений внутри страны.

В Казахстане пока ситуация с безналичными платежами довольно плачевна. По данным Национального банка РК, в декабре прошлого года объем транзакций и использованием платежных карточек составил 896 млрд тенге. Из них 101,5 млрд тенге — безналичные платежи. Оставшиеся 768 млрд тенге — операции по снятию наличных денег.

«При средней комиссии в 1,35% в месяц из страны утекает 1,37 млрд тенге, а в год — 16,5 млрд тенге», — продолжает Гульнара Курбанбаева. — Доход платежных систем в среднем составляет 30% от комиссии. Следовательно, в год международные платежные системы зарабатывают в Казахстане 5 млрд тенге».

Глава ТОО также представила общественности план развития и финансирования проекта казахстанской НПС. Для этого планируется задействовать государственный бюджет и частных инвесторов. Сама НПС будет создана в форме АО, 15%



Строители национальной платежной системы пока не подсчитали бюджетные инвестиции

акций которой будет впоследствии выставлено в рамках IPO на Казахстанской фондовой бирже.

В дальнейшем предполагается привлечение иностранных инвесторов и продажа им части акций. Имеет ли Гульнара Курбанбаева сторонников этой идеи в правительстве и Нацбанке, пока не ясно. Вопрос «КЪ» относительно размера бюджетных инвестиций в проект создания НПС Гульнара Курбанбаева оставила без ответа.

«Значительно уменьшится комиссия, благодаря тому что для осуществления транзакции ваши деньги не будут отправляться за границу, вы сразу сможете их снять или оплатить что-либо. Для бизнеса это развитие рынка кредитования МСБ», — подчеркнула собеседница «КЪ».

Противоположного мнения относительно создания НПС придерживается глава Центра макроэкономических исследований (ЦМИ) Олжас Худайбергенов. «Если смотреть с точки зрения национальной безопасности, то сейчас транзакции производятся без вывода средств за границу, как считают многие. Если смотреть с финансовой точки зрения, то для потребителя никаких изменений [размера] комиссий не последует», — прямо заявил экономист.

По мнению эксперта, использование платежных систем Visa или MasterCard не сильно влияет на стоимость комиссий. «Дело в том, что банки привлекают клиентов. Они заинтересованы в большем количестве пользователей, хранящих деньги. Чтобы данные средства пускать в оборот. Для этого банки снижают комиссию за те или иные транзакции, здесь речь идет даже о доплате со стороны услугодателей», — подчеркивает Олжас Худайбергенов.

С ним солидарен и директор W1 Kazakhstan Асет Нурпеисов, который также не видит веских причин для ее создания.

«Тратить огромные деньги на создание системы, чтобы сэкономить 5 млрд тенге в год, а потом и вовсе продать часть акций иностранным инвесторам — довольно сомнительная затея. Мы просто вернемся к тому, откуда пришли», — подчеркивает бизнесмен.

По его мнению, внедрение подобной системы актуально только тогда, когда большинство людей осуществляет платежи через данные карточки. «Сегодня многие держатели карт используют счета только для хранения денежных средств. Большую часть платежей казахстанцы осуществляют через

электронные кошельки», — уточняет г-н Нурпеисов.

В мировом масштабе конфигурация несколько другая. По данным компании международной PPRO Group (платежный сервис. — «КЪ»), на сегодня 53% всех платежей осуществляются через платежные карты, 22% — посредством электронных кошельков и лишь 11% — наличными деньгами. При этом больше всех платежными картами пользуются жители Северной Америки (67%), а услугами электронного кошелька — жители Юго-Восточной Азии, Австралии и Океании (34%).

«Сегодня в Казахстане насчитывается порядка 4 млн пользователей электронных кошельков. В среднем одна транзакция составляет 2668 тенге. Также в стране 11 банков осуществляют эмиссию электронных денег», — привел цифры «КЪ» Асет Нурпеисов.

«Если ее и создавать, то нужно, чтобы казахстанские пользователи перешли как можно быстрее на данную систему. При этом экономика страны должна быть более крепкой и стабильной, для того чтобы национальная платежная система могла конкурировать с Visa и MasterCard. Только тогда мы сможем говорить об успешности данной инициативы», — подытожил в свою очередь глава ЦМИ.

Идея создания собственной платежной системы не является новшеством для стран ЕАЭС. С такой необходимостью столкнулась Россия, которая в результате присоединения Крымского полуострова попала под экономические санкции со стороны западных стран. В частности, международные платежные системы Visa и MasterCard остановили обслуживание карт нескольких российских банков в торговых точках и банкоматах международной сети.

Одной из контрмер стало создание собственной платежной системы «Мир». Сейчас «Миру» подключено только 29 банков, 13 из них на сегодня могут эмитировать карты. Еще 90 банков планируют присоединиться.

В апреле нынешнего года представителями платежной системы «Мир» было объявлено, что с 1 июля комиссия составит 0,3%, что, как заверяют в НПС, для россиян в 10 раз дешевле пользования международными платежными системами. На этом клиентские плюсы заканчиваются. Число партнеров, которые принимают оплату через эту карту, пока невелико. В их число, по сообщениям российских СМИ, входят авиакомпания «Аэрофлот» и сотовый оператор «МегаФон».

flyqazaq.com

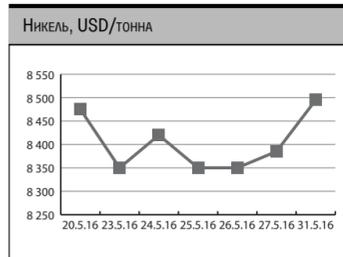
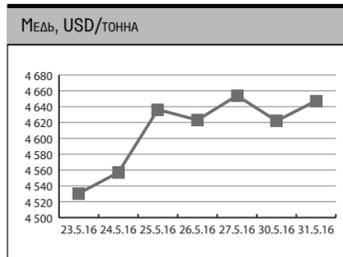
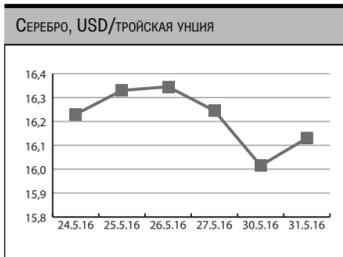
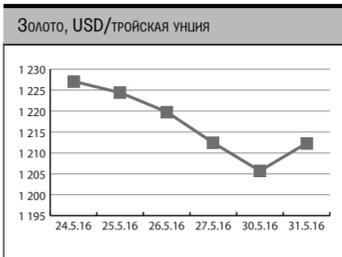
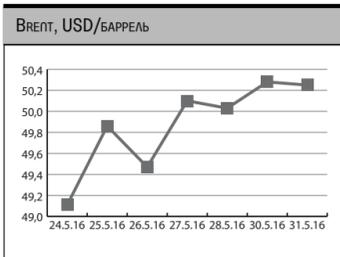
Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:

➔ Алматы – Семей
➔ Алматы – Қызылорда
➔ Алматы – Қостанай
(аптасына 2 мәрте / 2 раза в неделю)

Билеттерді flyqazaq.com сайтынан, әуекомпанияның сату орталығының телефону +7 (727) 356 14 14, Otrar Travel қызмет көрсетуші агенттігі немесе қала агенттіктерінен брондауға болады.

Забронировать билеты можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж по телефону +7 (727) 356 14 14, а также в обслуживающем агентстве Otrar Travel, либо в агентствах города.

ИНДУСТРИЯ



Цены на нефть подкосили ТШО



По итогам первого квартала 2016 года прямые выплаты компании «Тенгизшевройл» государству сократились за год в 4 раза

Итоги квартала

Финансовые результаты компании «Тенгизшевройл» за 2015 год оказались слабыми. По итогам первого квартала 2016 года также наблюдается существенное снижение некоторых показателей. В частности, значительно снизились прямые выплаты предприятия государству.

Элина ГРИНШТЕЙН

Аналитики в слабых финансовых результатах компании за прошлый год обвиняют, в основном, цены на нефть. Они послужили причиной существенного снижения выручки и чистой прибыли ТШО. В частности, выручка компании за 2015 год упала на 44% — до \$12,8 млрд, а чистая прибыль снизилась на 56% — до \$3,9 млрд. Замдиректора аналитического департамента Альпари Наталья Мильчакова говорит о том, что в результате данного снижения сократилась и рентабельность компании по чистой прибыли — с 38 до 30%.

«Эти результаты вполне бьются с совокупными результатами корпорации Chevron, которой принадлежит 50% в «Тенгизшевройл». Из-за снижения цены на нефть у Chevron в 2015 году упала выручка на 35%, а чистая прибыль — на 76%, при этом свободный денежный поток сократился на 38%. Кроме того, на фоне некоторых российских корпораций, у которых за 2015 год рентабельность по чистой прибыли упала до 7% (например, у «Роснефти»), результаты «Тенгизшевройл» выглядят не такими уж неудачными», — говорит Мильчакова.

Вместе с тем, эксперт говорит о том, что чистая прибыль ТШО снизилась к 2014 году не так сильно, как у всей корпорации. «По всей видимости, это связано с тем, что «Тенгизшевройл» в условиях снижения цен на нефть более значительно экономил на затратах. Отсюда и резкое снижение прямых выплат Казахстану, которое складывается из затрат на зарплату казахстанским сотрудникам, прямые закупки у казахстан-

ских поставщиков, налоги и сборы, а также дивиденды казахстанскому партнеру («КазМунайГаз»). Выручка упала, затраты сократились, соответственно, Казахстан существенно недополучил выплат от этой компании, но всему виной было падение цен на нефть», — считает аналитик.

Поясняя слова Мильчаковой, необходимо сказать о том, что по итогам первого квартала 2016 года прямые выплаты компании «Тенгизшевройл» государству сократились за год в 4 раза — с \$3 млрд в первом квартале 2015 года до \$750 млн в первом квартале 2016 года. Всего же в прошлом году сумма прямых выплат компании Республике составила \$8,2 млрд.

Однако по мнению эксперта-аналитика АО «ФИНАМ» Алексея Калачева, ситуация не будет выглядеть так драматично, если рассматривать суммы не в долларах, а в тенге, и учитывать произошедшую девальвацию национальной валюты. «За доллар давали 31.03.2015 года 185,65 тенге, а 31.03.2016 уже 343,06 тенге, то есть в 1,85 раза больше. Другими словами, за первый квартал 2015 года «Тенгизшевройл» выплатил государству эквивалент 556,95 млрд тенге, а за первый квартал 2016 года — эквивалент 256,29 млрд тенге, или в 2,16 раза меньше, чем годом ранее», — считает Калачев.

Что касается краткосрочных прогнозов для компании, по мнению аналитиков, по итогам 2016 года ситуация может улучшиться как для «Тенгизшевройл», так и для Казахстана, поскольку цены на нефть в начале года росли и, по прогнозам, продолжат рост. В частности, аналитики инвестиционного банка Goldman Sachs считают, что до конца 2016 года мировые цены на нефть имеют все шансы закрепиться на уровне \$50 за баррель, а прогноз на конец 4 квартала 2017 года был озвучен на уровне

\$60 за баррель. Еще более оптимистично звучат прогнозы аналитиков Citigroup, считающих, что к концу 2017 года котировки черного золота могут дойти до \$65 за баррель.

Вместе с ростом цен на нефть в Казахстане рассчитывают увеличить и объемы добычи. По словам министра энергетики РК Каната Бозумбаева, за первый квартал 2016 года объем добычи нефти в РК составил 20,1 млн тонн. «Мы идем с опережением текущего квартального плана на 4%. План на 2016 год — 74 млн тонн с учетом цены на нефть 30 долларов за баррель», — заявил министр на прошлой неделе в ходе отчетной встречи перед общественным советом топливно-энергетического комплекса и экологии.

Бозумбаев также отметил, что в министерстве ожидают стабилизации уровня добычи черного золота с 2017 года с последующим увеличением. При этом, основной прирост объемов добычи по стране будет обеспечиваться компаниями «Каракаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.», «КМГ Кашаган Б.В.» и «Тенгизшевройл».

По словам министра, в 2015 году ТШО достиг рекордного показателя по объему добычи нефти — 27,1 млн тонн. При этом, согласно отчету компании, в первом квартале 2016 года объемы добычи сырой нефти составили 7,37 млн тонн.

Также Бозумбаев сообщил, что в ближайшие месяцы должно быть принято решение по финансированию проекта будущего расширения ТШО. «Прогнозный срок ввода в эксплуатацию новых объектов ТШО — 2022 год. Это позволит увеличить добычу нефти до 39 млн тонн и на период строительства создать порядка 24 тыс. рабочих мест, что очень важно в Атырауской и Мангистауской областях», — уточнил глава минэнерго.

ТОО «Тенгизшевройл»

Сформировано 6 апреля 1993 года на основе соглашения между РК и компанией Chevron для разработки Тенгизского нефтегазового месторождения. Месторождение Тенгиз занимает в Казахстане второе место по запасам нефти (после Кашаганского месторождения). На сегодняшний день партнерами ТОО «Тенгизшевройл» являются компании «Шеврон» — 50%, АО НК «КазМунайГаз» — 20%, «ЭксонМобил Казахстан Венчурс Инк.» — 25% и СП «ЛукАрКо» — 5%.

Недра не пустят с молотка

МИР РК отменил планируемый аукцион на получение права недропользования

Недропользование

В Министерстве по Инвестициям и развитию РК сообщили о том, что аукцион на получение права недропользования не состоится в связи со слабым интересом со стороны инвесторов — из-за недостаточного количества поданных заявок на участие в МИР проведении аукциона сочли нецелесообразным.

Эрика НАРМОНОВА

Данный аукцион планировалось провести в рамках VII Международного горно-металлургического конгресса Astana Mining & Metallurgy-2016, который состоится 15–16 июня в Астане. А прием заявок проходил в период с 19 апреля по 26 мая. Всего на торги был выставлен 101 объект, причем, большинство из них — на разведку.

По мнению Бакыта Муратова, руководителя ТОО «ТЕФРА», занимающегося проведением геологической разведки и изысканий, именно в этом и кроется причина низкой заинтересованности инвесторов. «Разве инвесторы отказываются от такого предложения?», — удивляется г-н Муратов, перечисляя, какие «лакомые кусочки» были выставлены на аукцион — 44 месторождения благородных металлов, 23 месторождения меди, залежи полиметаллов, свинца и цинка, месторождения титана, марганца, железа, бокситов, редкоземельных элементов и даже месторождение алмазов. «Для меня очевидно — при том, что МИР РК создает весьма благоприятные условия в недропользовании, даже расчетливые китайцы не заинтересованы в разведке недр Республики. И дело не в отсутствии инвестиций или мировом кризисе. А все потому, что из выставленного на аукцион 101 объекта, 88 — на разведку. А это, как известно, развитие геологии, финансовые риски, рабочие места, социальные обязательства, налоги и большие головные боли. По 13 ме-



сторожениям на добычу, вероятно, тоже не все так легко и просто», — говорит Муратов.

Напомним, ранее министр по инвестициям и развитию РК Асет Исекешев говорил о том, что на аукцион выставляются именно малоизученные участки недр, требующие дополнительных поисковых работ. По словам министра, участки специально выбираются около моногородов с оснащенной ресурсной базой для того, чтобы создать и сохранить рабочие места в этих регионах.

Отмененный аукцион должен был состояться в первом по счету — первый был проведен в декабре прошлого года. Тогда на торги было выставлено 49 объектов, 18 — на добычу полезных ископаемых, 31 — на разведку. По состоянию на 36 лотом в бюджет РК было привлечено более 1,5 млрд тенге в качестве подписных бонусов.

Как отметил вице-министр по инвестициям и развитию РК Альберт Рау, первый аукцион прошел достаточно успешно. «Но сейчас действительно мало заявок, и только на те участки, на которые сами

недропользователи заявлялись. Но нужна и вторая заявка, чтобы конкурс состоялся. В общем, не было критической массы». При этом, по словам Рау, срок, на который перенесли несостоявшийся аукцион, пока не определен.

А вот председатель наблюдательного совета Aurora Minerals Group Саид Султанов говорит о том, что интерес к данному аукциону был у многих. «Быть может причина в Земельном кодексе и поднятном в связи с этим шумом. Так или иначе данные аукционы необходимы, наряду с принятием Кодекса о недрах и недропользовании», — считает Султанов.

Примечателен также тот факт, что, по словам Исекешева, на сегодняшний день аукцион является одной из наиболее открытых, прозрачных форм конкурса, когда оглашение решений происходит публично, однако с принятием нового Кодекса о недрах и недропользовании, право недропользования больше не будет предоставляться по результатам аукционов и тендеров. Приобрести его можно будет только в упрощенном порядке.

Месторождения

На отмененный аукцион были выставлены 44 месторождения благородных металлов; 23 месторождения меди, полиметаллов, свинца и цинка; 2 месторождения титана, титановой и титано-циркониевой руды; 9 месторождений марганца и железа; 6 месторождений нерудного сырья; 10 месторождений редкоземельных элементов (олова, лития и других); месторождение алмазов; 4 месторождения бокситов; месторождение графитов.

РД КМГ оставило акционеров без дивидендов

Выплаты

АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» сообщило о том, что, согласно решению общего годового собрания акционеров, компания не будет выплачивать дивиденды по простым акциям по итогам 2015 года.

Эстер ЛИВАНСКАЯ

По привилегированным же акциям, в соответствии с Уставом РД КМГ, будет выплачен годовой минимальный гарантированный размер дивиденда. Он составляет 25 тенге на акцию, включая налоги, удерживаемые в соответствии с законодательством РК. Это в 17,6 раза меньше размера дивиденда, выплаченного за 2014 год.

По информации компании, общая сумма начисленных дивидендов по итогам 2015 года составит 52 млн тенге (около \$153 тыс.). Для сравнения, в 2014 году компания направила на выплаты дивидендов около 30 млрд тенге (\$162 млн, а размер минимального дивиденда по простым и привилегированным акциям составлял 440 тенге на акцию. Согласно данным АО «Казакстанская фондовая биржа», на сегодняшний день в обращении находятся почти 67,7 млн простых акций компании и более 2 млн — привилегированных.

При этом не выплачивать дивиденды по простым акциям ранее рекомендовал и совет директоров компании. Как пояснили в пресс-службе компании, данная рекомендация была «обусловлена тем, что с конца 2014 года наблюдается резкое снижение цены на реализуемую нефть, в результате чего денежный поток и финансовый результат от операционной деятельности компании стали отрицательными. Налоговые обязательства и себестоимость добычи на основных активах РД КМГ остаются высокими». Директор департамента аналитики АО «Фридом Финанс» Ерлан Абдикаримов также обратил внимание на переход компании на

схему самостоятельного процессинга и реализации нефтепродуктов в апреле текущего года, что повышает уровень операционных расходов. А вот независимые директора РД КМГ, в свою очередь, рекомендовали по итогам 2015 года выплатить дивиденд значительно большего размера, а также существенный специальный дивиденд. Но совет директоров компании данное предложение не поддержал.

По мнению г-на Абдикаримова, в целом, компания приняла решение, которое смотрится вполне логично на фоне сокращения капитальных затрат в мировой нефтяной индустрии. «К примеру, такая компания как Shell продолжает сокращать расходы на персонал и CapEx бюджет на 2016 год на 10%. А компания Exxon сократила бюджет на целых 25%, понизив число буровых установок с 60 до 16, отложив сланцевую добычу. Компании пытаются сохранить накопленный кэш и сократить расходы, закладывая худший сценарий дальнейшего развития ситуации на нефтяном рынке, действуют по принципу «ожидая лучшего — готовясь к худшему», — сказал эксперт.

Вместе с тем, по итогам 2015 года РД КМГ входит в тройку лидеров по объему добычи нефти в Казахстане. С учетом долей компании в ТОО «СП «Казгермунай», АО «Каражанбасмунай» и «ПетроКазахстан Инк.» объем добытой ею нефти в 2015 году составил 12,35 млн тонн — это практически соответствует уровню 2014 года. Размер чистой прибыли РД КМГ составил в 2015 году 243,67 млрд тенге. Для сравнения, в 2014 году компания получила 47 млрд тенге чистой прибыли.

В компании увеличение чистой прибыли в 2015 году объяснили де-

вальвацией тенге в течение года, полным списанием активов АО «Озенмунайгаз» в 2014 году и снижением налогов, кроме налога на прибыль. А вот выручка в РД КМГ по сравнению с 2014 годом снизилась на 37%, составив 530 млрд тенге (\$2384 млн). Среди основных причин этого в компании перечислили снижение цены нефти Brent на 47%, а также снижение средней цены поставок на внутренний рынок на 23% — с 48 тыс. тенге за тонну в 2014 году до 37 тыс. тенге за тонну в 2015 году и уменьшение доли экспортных поставок, что было частично компенсировано увеличением среднего обменного курса тенге к доллару США на 24%.

По мнению аналитиков инвестиционной компании АО BCC Invest, дальнейшее увеличение поставок на внутренний рынок и рост операционных расходов окажут негативный эффект на финансовые показатели РД КМГ в 2017–2020 гг. «Мы ожидаем отрицательный денежный поток от операционной деятельности РД КМГ в долгосрочной перспективе. В связи с ростом поставок на внутренний рынок до 45% к 2020 году выручка компании от экспорта будет снижаться и замещаться доходами от поставок на внутренний рынок, которые реализуются по меньшей цене. Мы ожидаем роста операционных расходов в 2017–2020 годах в среднем на 5%, а также отрицательной доли в результатах ассоциированной компании и совместных предприятий», — заявили в компании.

Что касается дивидендных выплат, то аналитики считают, что в 2017–2020 годах они будут минимальными. «По нашим ожиданиям, компания будет распределять приблизительно 15–25% от чистой прибыли», — сказали в BCC Invest.

АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз»

По итогам 2015 года компания входит в тройку лидеров по объему добычи нефти в Казахстане. С учетом долей в компаниях ТОО «СП «Казгермунай», ССЦЕЛ (АО «Каражанбасмунай») и «ПетроКазахстан Инк.» объем добычи РД КМГ в 2015 году составил 12,4 млн тонн (251 тыс. баррелей в сутки). Объем доказанных и вероятных запасов РД КМГ, без учета долей в совместных предприятиях, по состоянию на конец 2015 года составил 152 млн тонн (1 115 млн баррелей).



www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе

«Сюрприз» при приеме на работу



Главной целью использования необычных вопросов на собеседовании является не сам ответ, а именно критическое мышление и подход к решению поставленной задачи

Собеседование

Отбор кандидатов является серьезным и креативным процессом. Ярким примером служит практика постановки необычных вопросов на собеседованиях.

Айгерим УРДАБАЕВА

Согласно исследованиям Glassdoor, в 2016 году компания Topshop заняла первое место в британском рейтинге «Топ — 10 сложнейших вопросов при собеседовании на 2016 год», задавая потенциальным сотрудникам следующий вопрос: «Какой магической силой вы бы хотели обладать?» В то время, как в США лидером среди оригинальных вопросов стала компания, занимающаяся производством космических ракет Space Exploration Technologies. У проходивших собеседование кандидатов на позицию специалиста по разработке двигателей спрашивали: «Когда хот-дог (при нагревании) расширяется, в каком направлении он рассекается и почему?»

Главной целью использования необычных вопросов на собеседовании является не сам ответ, а именно критическое мышление и подход к решению поставленной задачи, как и личные качества кандидата. В Казахстане HR-специалисты и руководители «вопросы-кейсы» задают, как и в международных, так и в местных компаниях.

К примеру, специалист по подбору персонала компании «Делойт» Алина Пак узнает у потенциальных сотрудников следующее: «Что вы выберете: быть самым лучшим в работе, но при этом находиться в недружелюбном коллективе или, наоборот, быть рядовым сотрудником и пользоваться популярностью у коллектива?» Неожиданные вопросы задаются с целью оценить поведение кандидата в непривычной или стрессовой для него ситуации, проверить его находчивость. «Как правило, человек забывает все подготовленные и отточенные фразы», — добавляет

Алина. Вопросы, так же как и их использование в целом, могут меняться в зависимости от вакансии.

Генеральный директор БХК «Балхаш Нан» Александр Цой предпочитает задавать каверзные вопросы в тот момент, когда человек при собеседовании раскрывается. Интересно, что при приеме на работу сотрудника женского пола у руководителя всегда возникает «большой» вопрос о её семейном положении и планах деторождения. Для руководителя выгодно «вкладывать силы и знания» в того кандидата, который через 9 месяцев не уйдет в декретный отпуск.

Также Александр Цой проверяет будущих кандидатов на отношение к деньгам. «У меня было на практике, что проверяли кандидата на моральную чистоплотность. При диалоге незначительный отрывок портфель с крупными суммами денег, и я наблюдал реакцию. Или открывался сейф, когда оттуда высыпались деньги», — добавляет спикер. Кандидат получал должность, если относился спокойно к деньгам, «как к вещи». Соответственно, потенциальные сотрудники, у которых «расширились зрачки», и поведение становилось подозрительным, не получали желаемую должность, потому что для компании важно исключить на стадии отбора таких кандидатов, которые впоследствии могут оказаться мошенниками.

Американский рейтинг	
Компания:	Вопрос:
Whole Foods Market.	Что бы вы предпочли: вести бой с тушкой размером с лошадь, или же с лошадью размером в 100 уток?
Dropbox	Если бы вы были управляющим компании, какие первые три вещи вы бы проверили о бизнесе с утра?
Urban outfitters	Как бы вы назвали свой дебютный альбом?
J. W. Business Acquisitions	Как бы вы продали горячий какао во Флориде?
HubSpot	Если бы я дал вам \$400,000 для открытия своего бизнеса, чем бы вы занялись?
Trader Joe's	Что бы вы сделали, если бы нашли пингвина в холодильнике?
Boston Consulting Group	Если бы вы были брендом, какой был бы ваш мотто?
Delta Air Lines	Сколько баскетбольных шаров поместится в комнате?
Uniqlo	Если бы у вас было \$2,000, как бы вы устроили их в 2 раза за 24 часа?

Источник: Glassdoor

Управляющий директор по экономике и развитию АО «АЛСЕКО» Елена Сахарчук задает неожиданные вопросы только в том случае, если необходимо проверить искренность будущего работника фирмы. «Кроме того, если соискатель претендует на вакансию, связанную с активной коммуникационной деятельностью или достаточно тесную работу с заказчиками, такие неожиданные вопросы задаются, чтобы проверить, насколько быстро он найдет с ответом на нестандартный, неожиданный или неприятный вопрос. Иногда неожиданные вопросы задаются для того, чтобы немного расслабить обстановку, ведь собеседование — достаточно серьезный, эмоционально волнующий процесс», — добавляет спикер. Данные вопросы варьируются в зависимости от обстоятельств, личности соискателя и его эмоционального настроения.

Некоторые руководители не задают неожиданные вопросы в силу специфики работы или же личных предпочтений. У генерального директора ОФ «Центр социального анализа и партнерства» Алмы Коновой ситуаций, когда приходилось спрашивать что-нибудь оригинальное на собеседовании, не было. А президент МА «Великий шелковый путь» Казыбек Маткеримов и вовсе не видит надобности в дополнительных вопросах, не касающихся специализации.

Поколение Y: проблема или возможность

HR-стратегия

Эксперты расходятся во мнениях, какие изменения в управлении могут нести в себе представители поколения Y. В тот момент, когда молодым сотрудникам важен элемент «геймификации» на работе, только 5% опрошенных студентов одного из университетов Алматы осознанно подошли к выбору профессии.

Бота АКАЖАНОВА

Стык систем ценностей — одна из ключевых проблем, которую выделяет региональный менеджер компании «Flow Kazakhstan» Дмитрий Дмитриев, когда речь заходит о смене поколений X, Y и их трудовых отношениях. «С одной стороны, они где-то самоуверенные, слишком амбициозные, слишком индивидуальные. С другой, как правило, проявляют инициативу, хотят всего и сразу», — уточняет спикер.

Когда для поколения X, а это по большей части менеджмент среднего звена, такой фактор как стабильность, является важным, например, в силу того, что люди пережили непростые 90-е, представители поколения Y «избалованы», потому что изначально имеют больше возможностей ввиду технологического процесса и улучшения экономической ситуации.

Спикер отмечает несколько факторов, которые являются ключевыми проблемами или задачами для HR-директоров. Поскольку рынок перенасыщен экономистами и юристами, которые по актуальности уступают спросу на представителей IT-профессии, казахстанским ритейл-банкам приходится усерднее работать над построением качественного бренда работодателя. Также в обучении и мотивации поколения Y важно выстроить систему, популярно объясняющую «прозрачность миссии компании, которая делает правильные вещи». Более того, для работников поколения Y важен элемент «геймификации», и когда данный запрос не удовлетворяется, молодые сотрудники уходят с работы в течение полугода или усредняются.

Стоит отметить, что исполнительный директор ООО «Казахстанская ассоциация независимых экспертов» Раушан Раисханова также делает акцент на том, что «принцип прозрачности и этики» — фактор, способствующий высокой эффективности работников всех поколений, и как следствие, гарант успешности самой компании. «Прозрачность штатного расписания, штатной расстановки, заработной платы, всех вознаграждений — это должно быть нормой не только для норвежских чиновников, но и для каждого первого работника в Казахстане», — добавляет Раушан Раисханова.

Однако директор Казахстанской ассоциации молодых предпринимателей Асхат Абжанов утверждает, что

проблемой поколения Y является незнание или неправильный выбор профессии. По результатам опроса одного из казахстанских ВУЗов Алматы, только 5% студентов осознанно подошли к выбору профессии, когда остальные 95% учатся только для наличия степени бакалавра. В данной ситуации спикер также отмечает, что страхи и невнимательность большинства родителей и не дают детям пойти по тому пути, который им предназначен.

В свою очередь директор по маркетингу и операциям Microsoft Алия Назаркасымова рассматривает поколение Y как возможность для роста успеха корпораций. «Порой им требуется очень частый coaching (наставничество — прим. «КЪ»), — поясняет спикер, — У них нет рамок, это та положительная часть, которая мне сильно нравится»

По мнению HR-директора Shosofamily Лейлы Ушууровой, при рассмотрении кандидатов поколения Y необходимо подойти многогранно к процессу отбора для того, чтобы рассмотреть потенциал и суметь его раскрыть. Более того, для привлечения и мотивирования сотрудников управляющий партнер Рамиль Мухораялов и HR-команда пришли к следующему стратегическому решению. «1 января 2016 года мы запустили опционную систему. Теперь в компании мы к друг другу обращаемся никак иначе, как партнеры. Теперь мы партнеры, собственники бизнеса, всё, что мы делаем, мы делаем для себя, а не для босса», — рассказала Лейла Ушуурова.

It's the men's world

Топ-менеджмент

Все чаще социологи со всех сторон изучают ситуацию, когда кресло руководителя занимает женщина, и все чаще делают вывод, что представительницы слабой половины человечества нередко добиваются больших успехов, нежели мужчины.

Элина ГРИНШТЕЙН

Например, в компании Zenger/Folkman, консультирующей руководителей по вопросам развития, пришли к такому выводу, проведя тщательное исследование. Экспертами была проанализирована работа 7280 лидеров успешных и прогрессивных компаний со всего мира, в числе которых были общественные и частные организации, государственные и коммерческие учреждения. При этом количество руководителей мужского и женского полов, участвовавших в анализе, составило 4651 (63,9%) и 2629 (36,1%) человек соответственно, что подтверждает некоторые стереотипы. Вместе с тем, при исследовании было выявлено, что чем выше должность, тем чаще руководителем — мужчина. В исследуемой группе среди топ-менеджеров было 78% мужчин, уровнем ниже (прямые подчиненные топ-менеджеров) — 67% и 60% — в группе руководителей следующего звена.

Примечательно также, что 64% лидеров компаний были из США, а остальные 36% — из других стран мира, но в обоих случаях тренды показывают одинаковую динамику. Данные, полученные по итогам исследования, основаны на результатах теста «Экстраординарное лидерство 360°», который прошли все участники. Это тестирование от-

ражает мнения начальников, коллег и прямых подчиненных оцениваемых руководителей. И, согласно результатам, мужчины, как правило, составляют преобладающий процент в топ-менеджменте, а также занимают должности, отвечающие за предоставление докладов для высшего руководства.

Что касается представительниц слабого пола, то из 15 должностей, указанных в исследовании общей лидерской эффективности по признаку пола и должности, женщины были позитивно оценены в 12 категориях. Авторы анализа отмечают, что некоторые наибольшие расхождения оказались, как правило, в рабочих позициях, где доминируют мужчины (продажи, разработка продукта, юридический отдел, инжиниринг, IT, девелопмент). При этом, в усилении таких профессиональных качеств, как обучение других и выстраивание взаимоотношений, женщины превосходят мужчин. Также женщины были оценены более позитивно, чем мужчины, и согласно индексу по общей лидерской эффективности. Президент компании Zenger/Folkman Джозеф Фолкман отметил, что «в то время как мужчины добиваются успехов на технической и стратегической арене, у женщин имеется превосходство в таких важных областях, как взаимоотношения и коммуникации. Они также преобладают в повышении результативности. Данный факт противоречит здравому смыслу многих мужчин».

Подводя итоги данного исследования, Джек Зенгер и Джозеф Фолкман заявили: «Это известный факт, что женщины представлены на старшем уровне управления в недостаточном количестве. Однако данные указывают на то, что при увеличении количества женщин повысится общая эффективность руководящей команды».

А аналогичному выводу пришли и исследователи из Института мировой экономики Петерсона, про-

анализовавшие, как присутствие женщин в составе совета директоров компании влияет на ее прибыльность. Исследователи изучили почти 22 тысячи фирм по всему миру. При этом, в советах директоров почти в 60% рассматриваемых компаний не было женщин, а примерно в половине фирм состав высшего руководства и вовсе был полностью мужской, и только во главе 5% компаний стояла женщина.

«Мы выяснили, как приведенные выше цифры оказывают влияние на прибыльность бизнеса. Когда мы проанализировали предприятия из нашего списка с высокой рентабельностью (чистая прибыль которых в среднем составила 6,4%), оказалось: увеличение присутствия женщин в руководстве (в совете директоров или на посту гендиректора) с 0% до 30% влечет за собой повышение чистой прибыли на 1%, что для обычной компании означает 15%-ный прирост доходности», — рассказал вице-президент института Маркус Ноланд.

При этом результаты проведенного исследования говорят о том, что на посту генерального директора женщины оказывают более существенное влияние на организацию, чем в составе совета директоров или на иных должностях. «Мы установили, что женщины — главы компаний показывают те же результаты, что и мужчины, не отличаясь от них ни в лучшую, ни в худшую сторону», — сказал Ноланд.

Исследователи выделили два работающих способа повысить производительность и конкурентоспособность компаний в результате усиления присутствия в них женщин-лидеров. «Во-первых, разнообразие навыков и умений топ-менеджеров позволит более эффективно управлять кадрами. А во-вторых, уменьшение дискриминации по половому признаку в рядах управленцев поможет компаниям принимать на работу, продвигать и удерживать талантливых специалистов», — отметил глава института.

Феномен «вайнеров» в мире рекламы

Перспектива

На текущий год 55% интернет-трафика занимает видеоконтент. Эксперты прогнозируют растущий тренд в данной области до более 66%, что, собственно, и привело к увеличению рекламных «вайнов» и их монетизации.

Айгерим УРДАБАЕВА

С середины 2014 года в Казахстане такое направление как «вайны» стало прорывом в мире интернет-контента. К примеру, в преддверии праздника дня Святого Валентина нативную видеорекламу на соответствующую тематику просмотрели более 1,2 млн пользователей сети Instagram. Примечательно, что сотрудники прокламированной цветочной компании «Заказ букетов» в день праздника физически не могли справиться с 60% клиентских заказов.

«Вайнеры» — это блогеры, создающие видеоконтент продолжительностью до 1 минуты, ориентированный преимущественно на молодежную аудиторию. На мой взгляд, средняя продолжительность времени просмотра самых популярных видео в Интернете

составляет 1,5 минуты. В отличие от Youtube, где пользователи «прыгают» от видео к видео, Instagram задерживает аудиторию в своей новостной ленте, ограничивая хронометраж роликов. В Instagram зрители смотрят ролики до конца», — отмечает управляющий директор группы коммуникационных агентств Dentsu Aegis Network Kazakhstan Виктор Елисеев. По мнению спикера, на текущий год 55% интернет-трафика занимает видеоконтент, когда на следующий год данные показатели составят более 66%. «Монетизация видео в формате «вайнов» была лишь вопросом времени», — подчеркивает Виктор Елисеев.

Прежде всего, «вайнеры» — это обычные студенты, которые посредством коротких креативных видео зарабатывают на рекламе. Согласно данным Instagram, на данный момент наибольшее количество подписчиков имеется у казахстанских «вайнеров» Yufame. Охват аудитории команды составляет 1,1 млн человек. Ряд таких клиентов, как TOO «Caspian International Restaurants Company» (KFC, Hardee's, Costa Coffee), Garnier, Mars Kazakhstan, Galanz bottlers, Kinopark, Nurbank, LG, Burger king обращаются к услугам «вайнеров» многократно. «Мы снимаем только видео и не делаем публикации в формате фото», — добавил участник команды Yufame Расул Абдуллаев.

Команда студентов Yufame по-

делилась финансовой составляющей сотрудничества с компаниями. В среднем, за рекламный пост в единственном формате компании платят «вайнерам» 350 тыс. тенге, за продукт-плейсмент — 200 тыс. тенге. Также одним из маркетинговых ходов, которыми пользуются организации, является реклама на страницах участников команды Yufame, и её ценовые требования равны продукт-плейсменту. Самой дорогой услугой за 650 тыс. тенге является съемка ролика на канале Youtube.

PR-менеджер одной из компаний, пользующихся услугами «вайнеров», «KFC Kazakhstan», Айман Шорман отказалась отвечать на запрос «КЪ», ссылаясь на конфиденциальность «маркетинговых и финансовых данных». Единственное, по сотрудничеству с «вайнерами» она отметила, что размещение рекламы на страницах «вайнеров» — тренд, приносящий положительные результаты для компаний.

Охват аудитории другого «вайнера» — Нурлана Батырова достигает 1 млн подписчиков. Размещение трех видеороликов на странице варьируется от 100 до 500 тыс. тенге.

На Instagram страницу студента «вайнера» Женыса Омарова подписано около 459 тыс. пользователей. Услуги размещения рекламы на странице студента составляют 150 тыс. тенге. «Пока я работал только на бартере, на определенную

сумму брал еду. А вот, к примеру, этим летом языковая школа Global Student Center отправляет «вайнеров» в Европу на две недели», — рассказал спикер.

У другой команды популярных пользователей «вайнеров» под логотипом Abduken охват аудитории составляет 235 тыс. пользователей. Они также рекламируют компании TOO «Caspian International Restaurants Company», Kinopark. Также сайты бесплатных объявлений «Маркет» и «Колеса», развлекательный парк «Evrikum», высокогорный курорт «Ак Булак», TOO «Белый медведь», Caspian University, TOO «Albi bottlers» размещают рекламу на страницах «вайнеров». «Фиксированной цены нет, так как она периодична. На сегодня она составляет 100 000 тенге», — комментирует участник команды Abduken.

Виктор Елисеев подчеркивает, что коммерческий спрос на услуги «вайнеров» способствует развитию «естественной» рекламы. «Речь идет о ненавязчивой интеграции брендов в эксклюзивный контент, сделанный креативно и со вкусом. С этой точки зрения «вайнерам» удается очень тонко совмещать в своем продукте эмоциональный посыл с коммерческой составляющей. Подобного рода непрямого реклама на выходе дает гораздо больший уровень доверия целевой аудитории к рекламному сообщению, эффективнее форми-

рует лояльность», — комментирует спикер.

С экспертом согласна и директор компании образовательного учреждения «W.E. for you» Меруерт Избасарова. Спикер отмечает, что для продвижения такого продукта, как образовательные поездки за границу, затраты составляют около \$5 000 в традиционном маркетинге, а через «вайнеров» — почти \$15 000, при том, что затраты на проживание и перелет команды покрывается самой компанией. Как отмечает Меруерт Избасарова, затраты на рекламу через «вайнеров», превышенные в целях 3 раза, окупаются за счет приобретенной лояльности аудитории. Также продажи увеличились на 50% по сравнению с периодом, когда данная акция не использовалась.

Стоит отметить, что на 2016 год размещение нативной (естественной) рекламы на казахстанском портале Nur.kz обходится компаниям на сумму от 165 до 660 тыс. тенге, когда единица измерения варьируется от суток до недели. Стоит отметить, что за дополнительное размещение в социальных сетях за сутки компания платит от 20 до 500 тыс. тенге. Такие данные были предоставлены сервисом интернет-статистики ZERO.kz. На сайте Tengri News услуги баннерной рекламы на месячный период составляют 300 тыс. тенге, когда прайс-лист на размещение реклам-

но-информационных материалов варьируется от 100 тыс. до 1 миллиона тенге. На сайте Gismeteo услуги рекламы на период недели стоят от 250 до 500 тыс. тенге. На сайте частных бесплатных объявлений OLX за 70 000 показов прайс-лист рекламы варьируется от 46,2 до 140 тыс. тенге, когда за мини-форматную рекламу на период одной недели услуги оцениваются в 150 тыс. тенге.

Однако, по мнению Виктора Елисеева, судить об эффективности вложений в рекламу через «вайнеров» сложно. «Вайны» способствуют построению знания о бренде, усиливают лояльность, но это точно не инструмент для прямых продаж. Не стоит забывать, что в сети присутствует масса возможностей для манипуляций за счет накрутки подписчиков и охватов. Доступные и дешевые методы позволяют очень быстро нарастить подписчиков в социальных сетях путем покупки «мертвой» аудитории интернет-ботов», — отметил спикер.

В свою очередь Расул Абдуллаев отмечает, что при количестве подписчиков более миллиона, рекламный ролик, который включает в себя непрямою рекламу, набирает 700 000 просмотров, собирает комментарии и «лайки». В то время, как простые аккаунты «выдают контент за 15 тыс. тенге» и не несут такой экономической ценности.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Алиса в Зазеркалье»: Безумное Чаепитие продолжается

Кино

Алиса, Шляпник, Чеширский Кот, Абсолем, Красная и Белая королевы возвращаются на экран в новой постановке Disney и Тима Бертона...

Елена ШТРИТЕР



Алисе (Миа Васиковска) снова предстоит вернуться в Страну Чудес, вход в которую теперь за зеркальной гранью, для того, чтобы помочь Шляпнику (Джонни Депп), который «всегда был не в себе, но сейчас ушел в себя, и от этого ему не по себе». Для этого ей придется навестить Время (Саша Барон Коэн) («Ты хочешь, чтобы я нашел немного себя на разговор с тобой?»), умыкнуть у него хроносферу, без которой существование собственно времени, а равно и всего Зазеркалья, невозможно, и, как следствие, в последний момент спасти Страну Чудес...

Надо сказать, что сюжет этой сказки кардинально отличается от той, что написал когда-то Льюис Кэрролл. У последнего, к примеру, Алиса не возвращается в Страну Чудес, а попадает совершенно в новый мир. И встречается там совершенно с другими персонажами. Здесь же мы встретим знакомых героев, к которым Алису приведет преобразившийся — он теперь синяя бабочка — Абсолем (кстати говоря, в оригинале он еще говорит голосом Алана Рикмана).

В принципе, с точки зрения создателей картины, этот шаг вполне понятен: первая «Алиса» принесла в прокате \$1 млрд (22 место в списке самых кассовых фильмов). Соответственно, ей было просто предопределено стать франшизой со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Впрочем, если не по тексту, то по духу «Зазеркалье» Бертона вполне соответствует «Зазеркалью» Кэрролла: алогичный сюжет, много психоделики, и такое притягательное, осязаемое безумие. В общем, мир вокруг продолжает становиться все «страннее и страннее».

Не совсем понятно, что побудило Тима Бертона сменить режиссерское кресло на команду продюсеров, но занявший его место Джеймс Бобин («Маппеты») со своей задачей вполне справился. Правда, скорее всего под пристальным надзором маэстро — слишком уж бертоновской получилась постановка. С присущим ему волшебством в малейших деталях, легких штрихах.

Прежде всего «Алиса в Зазеркалье» — это картинка. Яркая и безумная. Ни капли не претендующая на реалистичность. И конечно же, динамичная. В кадре постоянно что-то происходит. Если не на переднем плане, то в фоновом режиме. Знакомые по прошлому фильму герои перестают быть однозначными, обретают некую глубину — мы в какой-то степени увидим их предысторию. Познакомимся с семьей Шляпника, узнаем причину ссоры Красной и Белой королевы и истоки Безумного Чаепития.

Говоря об актерском составе, в первую очередь хочется отметить Сашу Барона Коэна, который отошел от привычных пошлых персонажей

и показал новую грань своего актерского мастерства. Время в его исполнении получилось ироничным, немного истеричным, великодушным и необыкновенно мудрым.

Джонни Депп, как всегда, прячется за фрикотивным макияжем. И как всегда, это не раздражает. В данной фантазмагории это к месту — слово «чересчур» здесь неуместно. И конечно же, в свойственной только ему манере блестяще обыгрывает двусмысленность отношения своего персонажа с Алисой.

Миа Васиковска стала более эмоциональной и открытой. Хелена Бонем Картер и Энн Хэтвуд подняли отношения своих героинь на новый уровень, сделали их человечнее и живее.

В общем, весь фильм смотришь на экран широко раскрытыми глазами — происходящий там сюр затягивает с первых кадров и не отпускает до самого конца. И вот очень хочется узнать, как сложится жизнь в Стране Чудес дальше... И судя по всему, отсутствие продолжения у Кэрролла для Disney уже не помеха. Так что вполне возможно, это Безумное Чаепитие еще не закончилось.

«Зита и Гита» по-казахстански

Сериал

Обычный больничный коридор. На столе дежурной лежат какие-то справки и результаты анализов. На стенах плакаты о том, как правильно оказать первую медицинскую помощь и на прочие приличествующие месту темы. Кушетки у стен. Уютная ординаторская. Солнечная палата, в которой сидит самая обычная девушка...

Анна ЭМИХ

На первый взгляд — обычная больница. Вот только запах тут не больничный. Так скорее пахнет театральное закулисье: пылью, красками и еще чем-то неуловимым, но определенно волшебным. Да и за окном палаты вовсе не солнечное утро, а... фанерный лабиринт, в котором потерялись гостиные, спальни, кабинеты...

Да, это не больница, а съемочный павильон «Казахфильма», и сейчас здесь снимают сериал «Айман и Шолпан». 100-серийная история расскажет историю жизненных перипетий двух близняшек, которые и не подозревали о существовании друг друга. «Айман и Шолпан» — не первый проект, который студия «Коркем фильм» снимает по заказу телеканала «Казахстан». Пару лет назад в эфир вышел сериал «Сыргалым», который был признан «Лучшим сериалом 2014 года», а с марта в эфире фильм Ильхама Джалилова «Аяулы арман» («Право на мечту»).

«Возможно, наш фильм будет переключаться с другими фильмами, поскольку сам сюжет далеко не нов — за годы существования кинематографа фильмов о путанице с близнецами было снято очень много. Сюжет был обыгран не раз, но в основном все комичные моменты происходили, когда они были рядом. Мы же своих близнецов разделили. Одновременно в кадре он будут появляться очень редко. По большому счету, зритель будет следить за развитием двух разных сюжетов. Кое-где они перекликаются, но у наших близняшек разные семьи, разные судьбы, разные города (одна из них в Алматы, вторая — в Астане)», — рассказал один из режиссеров картины Айбек Дайырбеков. И подчеркнул, что «Айман и Шолпан» — исключительно отечественный продукт.

Роль обеих главных героинь досталась профессиональной актрисе,



а по совместительству солистке группы «Арнау» Салтанат Бакаевой.

На самом деле, сначала на роли главных героинь съемочная группа старалась найти близнецов. При чем актеров для сериала искали не только по всему Казахстану, но также в Лондоне, Татарстане и даже Барселоне. Однако, как заметила кастинг-директор кинокомпании «Коркем фильм» Аида Джанетова, неожиданно это оказалось очень большой проблемой: «Во-первых, внешность (все-таки, главные героини должны быть яркими и запоминающимися), во-вторых, нам нужно было отличное знание казахского языка, чтобы девушки не только говорили, но и думали на нем (мы сразу же пишем чистой звуком), в-третьих, в каждом из регионов Казахстана свое произношение, а нам надо, чтобы девушки говорили без акцента. В конце концов, многие из пришедших на кастинг девушек были просто не игровыми».

Впрочем, это все лирика. Съемочный процесс — действие завораживающее, и говорить о нем можно очень долго. Но помимо этого есть и более насущные вопросы. В частности, насколько востребован подобный продукт на рынке? Ведь сейчас в эфире ежедневно можно увидеть сериалы, как говорится, всех мастей.

«Насколько востребованы казахстанские сериалы, можно судить по их рейтингам — считает генеральный продюсер «Коркем фильм» Рустам Азаматов. — К примеру, наша картина «Аяулы арман» буквально бьет все рекорды. С начала показа фильм занимает первое место среди сериалов собственного производства на казахском языке на всем отечественном телевидении. Причем по результатам рейтинга, аудитория именно сериала «Аяулы

арман» больше мужская. Или еще одно детище «Коркем фильм» — сериал «Сыргалым»... Его ежедневная аудитория составила более миллиона человек. Кстати, «Сыргалым» стал первым казахстанским сериалом, который продали за границу. Поэтому все наши многосерийные картины — это вызов времени и запросы самих зрителей».

Кроме того, господин Азаматов отметил, что отечественные сериалы снимать в разы дешевле, чем заграничные: «Даже в сравнении с российским кинопроизводством, ценовая политика наших многосерийных картин на порядок ниже. Но это никак не отражается на качестве. Качество в деталях. Декорации, сценарий, художественная работа. В наших декорациях нет голых стен за спиной актеров. У нас каждый задник — это кропотливая работа художника. Каждый костюм — это характер актера».

На самом деле, с последним утверждением нельзя не согласиться: детали интерьера действительно поражают продуманностью. Чего стоит, к примеру, коллекция монет на стене одного из буфетных кабинетов. Мелочь, но создает полную иллюзию обжитого личного пространства...

Что же касается успеха «Айман и Шолпан», то здесь говорить что-либо пока рано. Для начала картине все же надо выйти на суд зрителя. К тому же сам режиссер пока не знает, чем она закончится: «Дело в том, что часто персонажи сериалов с развитием сюжета начинают жить своей жизнью, и сценаристам приходится что-то переделывать. Поэтому пока ничего говорить не буду».

Что ж, будем надеяться, что все в судьбе, как самого сериала, так и его главных героинь, закончится хорошо.

В Алматы прошел VIII Оперный бал



Событие

28 мая в Ballroom отеля The Ritz-Carlton Almaty, прошел, ставший уже традиционным, VIII ежегодный Оперный бал. Программа вечера включала в себя выступления дебютантов, два спектакля от «Имперского Русского балета» и выступление финалиста шоу «Голоса Украины» Влада Сытника.

Ольга ЗНАМЕНСКАЯ

Выступить в шикарных балльных нарядах и фраках смогли 48 пар дебютантов. Молодые люди, которые проходили предварительный кастинг, танцевали польку-тройку, вальс, галоп, а также греческий сиртаки и русскую польку. Интересно, что за время проведения бала участие в кастинге приняли 37 600 человек, но только чуть более 1 000 человек удалось стать полноправными участниками бала.

«В этом году у Бала новое место проведения, а значит, совершенно другая атмосфера и аура места. Для нас было важно сохранить традиционность проведения Бала в очень непростое время, и мы очень благодарны партнерам за поддержку. Уверен, гости непременно оценят программу, которую мы подготовили», — поделился перед началом мероприятия основатель Оперного Бала Марат Умаров.

Главным украшением бала стали спектакли от «Имперского русского балета» под руководством заслуженного деятеля РФ Гедиминаса Таранды. «Половцеи пляски» из оперы «Князь Игорь» Бородина и «Шехерезада» Римского-Корсакова

покорили зрителей изумительной музыкой, классической хореографией и невероятными костюмами. Причем зрители смогли наблюдать настоящее совмещение двух культур: обе постановки прошли под аккомпанемент фольклорно-этнографического оркестра им. Н. Тлендиева «Отрар Сазы».

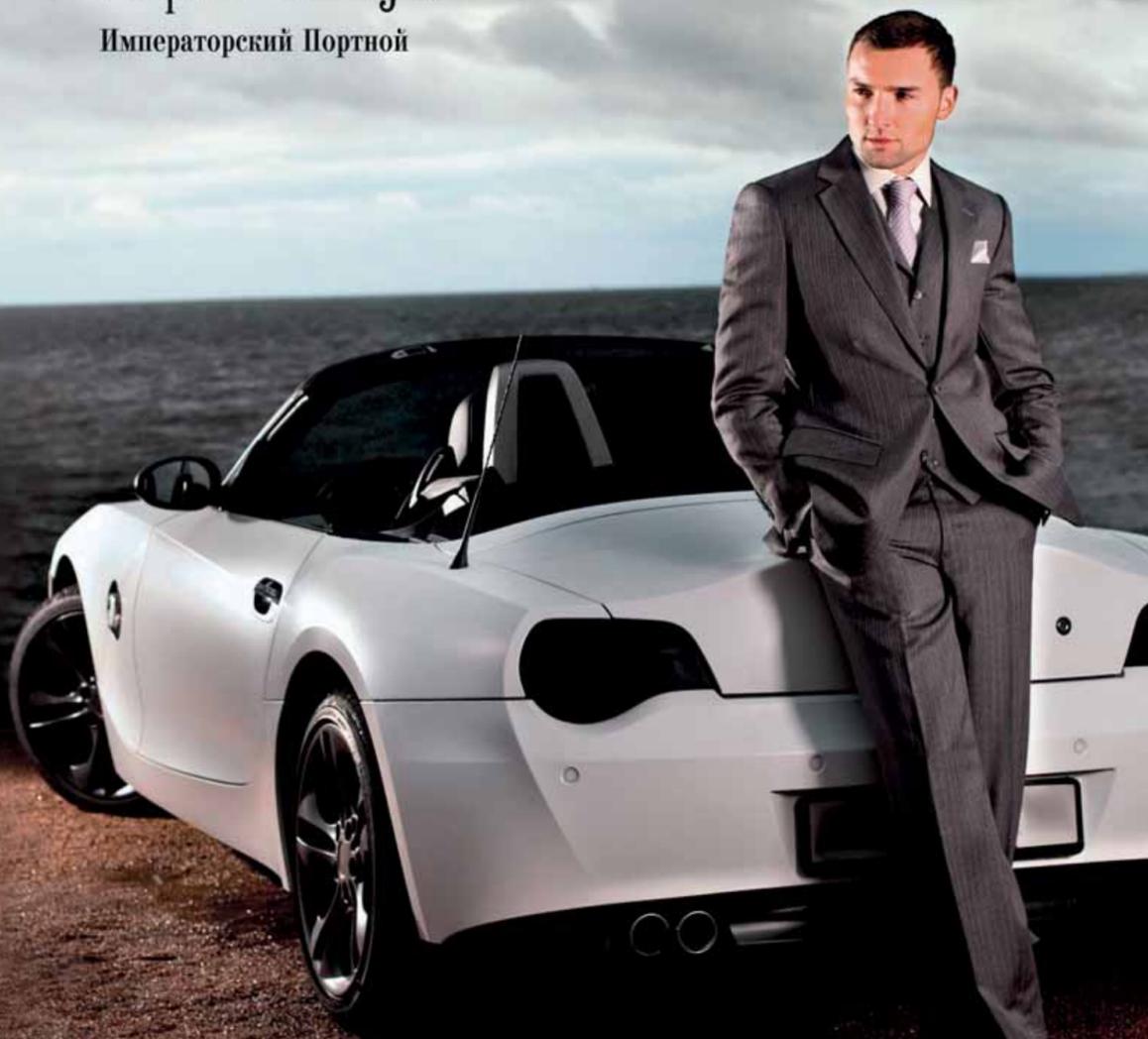
Приглашенных гостей в этом году было намного меньше, чем в прошлый раз — всего 240 человек. Но даже для такого количества народу пришлось приложить необыкновенные усилия. В организации мероприятия были задействованы 200 человек, а изысканные угощения для гостей подготовили 4 известных повара — Альдо Ритрватто из Милана, Рональд Петружка из Дубаев, Эсат Акылдыз и Виталий Медведев из Алматы.

Среди гостей было много известных личностей: бизнесменов, политиков и представителей шоу-бизнеса. «Невероятно красивое мероприятие. Я впервые на балу, и для меня это новый опыт и новые ощущения. Говорят, что в этом году бал собрал меньше гостей, чем в предыдущие годы. Но я не думаю, что это связано с кризисом. На мой взгляд, наоборот, когда случаются такие времена, люди желают видеть что-то красивое, хотят отдохнуть, переключиться на что-то легкое, радующее взгляд. Очень рад, что мне удалось посетить этот бал», — поделился впечатлениями управляющий директор ДБ АО «Сбербанк» Алексей Акимов.

Оперный Бал (ранее Благотворительный Венский Бал) проходит в Алматы ежегодно с 2007 года. В разные годы его посещали в качестве выступающих и гостей Алессандро Сафина, Лара Фабиан, Дмитрий Хворостовский, сэр Роджер Мур, Суми Чо, Мисс Вселенная 2014 Паулина Вега, Робертини Лоретти и другие.



The Imperial Tailoring Co.
Императорский Портной



Мужская одежда ручной работы из лучших итальянских и английских тканей
Вы можете назначить встречу с портным в любое удобное для Вас время

г. Алматы, ул. Кабанбай Батыра, 88/1, уг. ул. Уалиханова, тел.: (717) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru
г. Астана, ул. Достык, 1, ВП-11, тел.: (7172) 524 292, 524 472, моб.: +7 777 2275598, e-mail: astana@mytailor.ru
г. Атырау, моб.: +7 777 077 04 00, e-mail: atyrau@mytailor.ru

www.mytailor.ru