АРТИ ОТС, ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КСЕЛЛ»: «НАШ БИЗНЕС – ЭТО, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, НАШИ КЛИЕНТЫ» » СТР. 5

WWW.KURSIV.KZ

"Курсивъ" № 41 (670)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 41 (670), ЧЕТВЕРГ, 17 НОЯБРЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ДЕНЬГИ ЧИНОВНИКАМ
>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА
>>> [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
РЫНОК ПОСЛЕ ВЫБОРОВ – ОРИЕНТИРЫ
>>> [стр. 4]

КАРЬЕРА/ МЕНЕДЖМЕНТ:
НА ТЕСТЫ ПО-НОВОМУ
>>> [стр. 6]

* Бриф-новости

Кардинальное изменение

Центр развития и защиты конкурентной политики опубликовал научно-практический комментарий к антимонопольным законодательным изменениям в Предпринимательский Кодекс. Документ, размещенный на веб-сайте Национальной палаты предпринимателей, детально разъясняет изменения в конкурентном регулировании, которые вступили в законную силу до августа этого года.

>>> [стр. 2]

Бюджетные посулы

В первой декаде ноября нижняя палата парламента утвердила главный финансовый документ страны. Проект остается утвердить в сенате, после чего бюджет на ближайшую трехлетку подпишет президент. Расходы государства в следующем году рискуют вырасти более чем на 215 млрд тенге. Как изменились направления бюджетных расходов после кадровых перестановок в правительстве, разбирался «Къ».

>>> [стр. 3]

Репутация в сети

Социальные сети уже стали нашей реальностью, частью жизни и работы. Но пока еще не многие понимают и осознают «публичность» социальных сетей, а также возможные последствия и реакцию на информацию, которой человек делится с миром. Участившиеся скандалы и недоразумения, связанные с публикациями в социальных сетях, явно показывают: настало время осознанно подходить к вопросу социальной репутации.

>>> [стр. 6]

Деньги в молоко

В Казахстане активно развивается сельское хозяйство, в частности животноводство. Одним из важнейших в данной отрасли является молочное производство. Эксперты считают, что отечественные товаропроизводители имеют ряд проблем, касающихся в первую очередь знаний и навыков.

>>> [стр. 7]

Между Сциллой и Харибдой

14 ноября Национальный банк принял решение о снижении базовой ставки с 12,5 до 12% с сохранением ширины процентного коридора в +/-1%. Ставки по операциям предоставления ликвидности теперь составляют 13%, а по операциям изъятия ликвидности — 11%. Несмотря на снижение, эксперты полагают, что базовая ставка находится еще на очень высоком уровне, чтобы говорить о влиянии на рост кредитования.

>>> [стр. 8]

Потянет ли бюджет самозанятых лечить?

С января 2018 года в Казахстане планируют ввести обязательное медицинское страхование. Отчисления с зарплат казахстанцев в фонд начнутся за год до этого. За безработных государство само должно будет вносить средства. Что же касается 2,2 млн самозанятых, то здесь каждый сам за себя. Вопрос только в том, не «переквалифицируются» ли самозанятые в безработных, чтобы получать лечение. И как это отразится на бюджете страны?

>>> [стр. 9]

Красивым быть не запретишь

Рынок пластической хирургии в Казахстане существует уже более 20 лет и, по словам экспертов, с каждым годом только растет. Экономический кризис не сильно повлиял на объемы продаж услуг компаний — спрос на красоту все равно остается.

>>> [стр. 11]

Мусорный РОП

Новый скрытый налог может увеличить стоимость товаров

Налоги

Участники экспертного клуба Raimbek вновь бьют в набат, призывая Министерство экономики РК и общественность обратить внимание на проблемы производителей и импортеров товаров. На этот раз камнем преткновения стала инициатива правительства по расширению ответственности производителей по утилизации упаковки.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Производителям предлагается два варианта реализации РОП: либо уплата утилизационного сбора оператору, либо организация собственного цикла переработки отходов

По словам участников клуба, непродуманность существующей системы законодательства в сфере управления отходами ставит под вопрос реализацию Концепции по переходу РК к «зеленой экономике», поскольку внедряется расширение ответственности производителей (РОП) по утилизации упаковки. По сути, отмечают участники мероприятия, это новый налог, который в конечном итоге приведет к подорожанию всех продуктов, которые в настоящее время реализуются в упаковке.

«Введение РОП может привести к сокращению объемов производства, что в свою очередь приведет к массовым увольнениям. Это также отрицательно скажется на налоговой базе. Кроме того, компании с иностранным участием, которые постоянно занимаются реинвестированием, не смогут больше вкладывать средства в развитие предприятий»,— высказала предположение исполнительный директор Ассоциации производителей безалкогольных напитков **Алия Мамытбаева**, по словам которой суть проблемы заключается в том, что производители безалкогольной продукции, закупая сырье за рубежом, с переходом на «плавающий курс» и так оказались в убытке, поскольку подняли цены на свои товары лишь на 25%.

В качестве примера эксперт привела опыт зарубежных стран, где введение утилизационного сбора шло постепенно, а не галопом, как это сейчас происходит у нас. «Производители понимают, что должны нести ответственность за товар, утративший свои потребительские свойства, понимают, насколько важен утилизационный сбор. Но законодательно еще не все прописано. К примеру, непонятно, каким образом будут рассчитываться размеры платежей по РОП»,— говорит Алия Мамытбаева, отмечая, что в реальности на сегодняшний момент более-менее подготовлены документы лишь для автомобильного утилизационного сбора.

Особняком встает и вопрос о деятельности, созданной в январе текущего года, уполномоченной организации — ТОО «Оператор РОП». По словам директора по корпоративным отношениям и связям с правительством «Эфес Казахстан» **Чингиза Каскеева**, методика расчетной платы постоянно колеблется. На вопрос, в каком материальном размере выражаются сборы по РОП, спикеры пояснили, что высчитывать ставку предлагается по новой схеме: масса, умноженная на 1 МРП и на некий коэффициент. Пока обещают, что в ближайший год коэффициент будет равен нулю. Но размер в виде 1 МРП появился в расчетах РОП пару недель назад. До этого времени оператор, подсчитав свои затраты на создание перерабатывающих мощностей, исходил из расчета цены — 12 тенге за 1 кг стекла, что примерно составляет 4 тенге за 1 бутылку. Затем ставка снизилась до 0,70 тыин. Если исходить из среднего арифметического, то общий объем средств, который по идее должен будет собирать «Оператор РОП», составляет порядка 21,5 млрд тенге в год. Как отмечает Чингиз Каскеев, такой непонятный подход по ставкам — вначале увеличение, затем снижение — вызывает опасение у производителей, поскольку наперед невозможно предугадать, какая очередная идея придет в «умные» головы чиновников в ближайшем будущем. «Сегодня ставка РОП снижается, завтра снова повысится. Понимаете, нет прозрачности в принятии решений»,— говорит Чингиз Каскеев.

В данный момент производителям предлагается два варианта реализации РОП: либо уплата утилизационного сбора оператору,либо организация собственного цикла переработки отходов. Однако второй вариант подходит далеко не всем, поскольку организовывать сбор мусора, его транспортировку и утилизацию придется с нуля. По словам г-на Каскеева, согласно статьям Экологического кодекса, производители по идее могут сами собирать и перерабатывать упаковку. Но эти нормы не работают на территории Казахстана, где очень большие расстояния и не всегда проработана логистика. Таким образом, государство фактически вынуждает предпринимателей либо преодолевать многокилометровые расстояния, собирая упаковочную продукцию в утиль, либо пользоваться услугами оператора. И так, и эдак компании получают дополнительное финансовое бремя, поскольку понесенные расходы в любом случае никак не связаны с производством. В связи с чем производители просят государство предоставить им альтернативу. «В России, где система утилизации начала внедряться практически вместе с нами, прописано существование нескольких региональных операторов, которые занимаются утилизацией. Следовательно, у производителей есть система выбора оператора. У нас же этого нет. Определен только один — ТОО «Оператор РОП»,— заметила Алия Мамытбаева.

Непроработанность ключевых вопросов, отсутствие анализа регуляторного воздействия, неэффективность существующей системы управления отходами на уровне местных исполнительных властей — все это, по мнению участников клуба, наглядно демонстрирует, что в настоящее время ни само государство, ни бизнес-сообщество, ни заинтересованные отрасли, ни общество объективно не готовы к внедрению принципа РОП.

ГЧП на практике: много слов, мало дел

Сотрудничество

В Алматы при поддержке бизнеса планируют построить ледовый дворец, теннисные корты и новый учебный центр. Радует, что бизнес становится социально ориентирован. Но выгодно ли сегодня в условиях кризиса казахстанским предпринимателям участвовать в подобных проектах? Насколько эффективна схема ГЧП и работает ли она на практике?

Олеся БАССАРОВА

В рамках ГЧП

Акимат города Алматы подписал ряд меморандумов на строительство и реконструкцию социально значимых объектов, сообщает официальный сайт Алматы. Так, согласно подписанным документам, ТОО «МаслоДел» построит для мегаполиса новую ледовую арену площадью 1 800 кв.м. на пересечении улиц Райымбека батыра и Сейфуллина. После ввода в эксплуатацию ледовое покрытие будет использовано под игру в хоккей и фигурное катание.

Кроме того, согласно заключенному Меморандуму с РОО «Федерация тенниса РК», планируется строительство 8 теннисных кортов площадью 1 га в мкр. «Мамыр-1» Ауэзовского района: 4 корта открытого и 4 корта закрытого типа.

«Особенно радует то, что бизнес сегодня социально ориентирован. С 2016 года вступил в силу кодекс, где регламентирована предпринимательская ответственность, и мы сегодня в рамках ГЧП и в рамках социальной ответственности бизнеса очень тесно взаимодействуем. Мы большое внимание уделяем образованию и поэтому должны предлагать в городе всю палитру образовательных услуг, потому что инвестиции в образование это и есть будущая конкурентоспособность государства»,— отметил аким.

стр. 2 >>>

ГЧП на практике: много слов, мало дел

До сих пор в Казахстане разговоров о ГЧП много, а реализованных проектов мало

<<< стр. 1

Также в рамках взаимовыгодного сотрудничества акимат подписал Меморандум с ТОО «Global Building Contract» о строительстве учебного центра по обучению и повышению квалификации сотрудников коммунальных предприятий. Кроме того, компания реконструирует насосную станцию в Медеуском районе с дальнейшей передачей в коммунальную собственность города Алматы.

Вместе с тем, компания «Allur Group» в рамках Соглашения установит 40 электрических автозаправочных пунктов, которые послужат дополнительным стимулом и пропагандой в пользу выбора горожанами «зеленых технологий».

Главное — без крайностей

Жителей Алматы подобная активность бизнеса и государства может только радовать. Однако многие из казахстанцев задались в комментариях вполне логичным вопросом. Так, один из пользователей написал: «Все хорошо, все молодцы. Одно не могу понять, в чем выгода бизнеса? Почему «Масло-Дел» у нас ледовый дворец строит? Больше некому? Нет, я не против еще одного ледового покрытия в городе, но в наших казахстанских реалиях все это больше напоминает принудиловку».

Общественный деятель **Марат Толибаев** говорит, что его, как гражданина, радует появление новых спортивных объектов в городах нашей страны.

«Но как бизнесмена меня тревожат новости о строительстве таких объектов под патронажем акимата и с участием частных компаний. Подсознательно чувствую, что речь идет о понуждении бизнеса к спонсорству или негласных сделках. Не хотелось бы, чтобы это было так. Предприниматели, заплатившие налоги, должны считаться свободными от всяких дополнительных обязательств перед государством и обществом,— отмечает он.— Фраза «социальная ответственность бизнеса» меня вообще пугает. От нее веет социализмом. Конечно, нельзя бросаться в другую крайность и запрещать спонсорство и меценатство со стороны бизнеса. Но это должно быть исключительно добровольное и безвозмездное действие. Когда за строительство спортивной площадки или развязки частная компания получает государственный заказ или участок земли без аукциона, то это не благотворительность, это коррупция в красивой обертке».

По мнению экономиста **Жараса Ахметова**, «если компания делает это добровольно, если ее финансовый результат позволяет участвовать в социальных проектах, то все нормально. Если же она делает это под давлением администрации, а такое часто бывает в нашей жизни, то это — государственный прессинг, против которого предостерегает президент страны».

По поводу государственного прессинга экономист не стал вдаваться в подробности, уточнив: «У меня в жизни такое бывало, но конкретные примеры, чтобы не ссориться,— жизнь-то продолжается,— приводить не буду».

Подмена понятий…

Чтобы понять, в чем суть, мы обратились к партнеру юридической фирма «GRATA» **Шаймердену Чиканаеву**. По его словам, проекты Акимата, о которых заявили городские власти, не являются ГЧП, так как частный бизнес в них не получает никакой прибыли.

«В последнее время тема ГЧП очень популярна, но сам термин ГЧП многими, в том числе чиновниками, понимается неправильно, а именно как любая форма сотрудничества между государством и частным бизнесом, в том числе благотворительность и социальные проекты,— отмечает он.— Большинство детских садов, которые в новостях заявлены как ГЧП, например, с юридической точки зрения не являются ГЧП. Договор ГЧП является предпринимательским договором, а само ГЧП является предпринимательской деятельностью, предполагающее распределение рисков и доходов между государством и бизнесом, а также строгое соблюдение процедур по выбору лучшего частного партнера для реализации проекта».

Шаймерден Чиканаев поясняет, что сам механизм ГЧП не является панацеей от всех проблем, но при грамотном, а главное системном подходе, очень эффективен. По его мнению, ГЧП может помочь стране решить такую проблему, как коррупция.

«Чиновники в Казахстане, как и во всем мире, тоже люди, и им, конечно, легче и выгодней работать в рамках закона о государственных закупках. ГЧП для чиновника — это сложно, долго и не дает возможность получить откаты. Кроме того, решится вопрос с эффективностью оказания общественных услуг (в том числе в области образования, медицины, ЖКХ и т.д.). Человек, который рискует своими деньгами, в отличие от денег государства, очевидно, будет болеть душой за дело. При этом важно четко прописать KPI (ключевые показатели эффективности) так, чтобы доходы частного партнера зависели от повышения эффективности оказания общественных услуг,— говорит он.— В рамках заявленной программы приватизации, кстати, нужно максимально использовать именно передачи неэффективно используемых государством объектов в частную собственность не через торги, а через механизм ГЧП, так как он позволят государству лучше контролировать целевое использование и эффективность использования имущества».

Кроме того, создание инфраструктуры и привлечение частных инвестиций и ноу-хау выгодны для общества, так как частный партнер приносит свои знания в этой области, а также создает за свой счет объект инфраструктуры сегодня, а государство за счет бюджета

рассчитывается в будущем и частями на протяжении длительного промежутка времени (то есть, по сути, государство может сегодня эти деньги направить на более срочные задачи).

Всего один проект за 10 лет!

Однако до сих пор в Казахстане, к сожалению, разговоров о ГЧП много, а реализованных проектов мало. Закон о концессиях был принят в 2006 году, закон о ГЧП в 2015 году, каждый год заявляются десятки, если не сотни проектов. Но, сколько было реализовано?

«На сегодня реализован всего лишь один ГЧП-проект — пассажирский терминал в аэропорту г. Актау в рамках концессионного договора,— говорит г-н Чиканаев.— Были другие проекты в разных сферах экономики, в том числе реализованные при моем участии, но эти проекты являются ГЧП-проектами де-факто, но не де-юре, так как выбор частного партнера и подписание соответствующих договоров с государством было осуществлено в рамках Гражданского кодекса Казахстана, а не специального ГЧП/концессионного законодательства. Один реализованный в рамках ГЧП-законодательства «настоящий» ГЧП-проект за десять лет, конечно, не очень хороший показатель».

По словам эксперта, если ничего не менять, что будет дальше спрогнозировать несложно: как у нас в Казахстане часто бывает, разговоры о ГЧП так большей частью и останутся разговорами, а все крупные инфраструктурные проекты будут реализованы за счет государственного бюджета. Парадоксально, что в целом законодательная база для ГЧП в Казахстане на сегодня хорошая. Но, как обычно, воплотить в жизнь написанное на бумаге, нам что-то мешает.

«На мой взгляд, все портят три основные причины. Во-первых, низкое качество отбора и подготовки проектов,— поясняет он.— Часто ради галочки и к какой-нибудь дате или событию акиматы и государственные органы, а также их консультанты, в спешке готовят проекты, а потом удивляются, почему нет не только конкурса, а даже одного заинтересованного частного партнера. Во вторых, это отсутствие системного подхода. В целом, мне кажется, проблема нашего государственного управления, отличающегося, зачастую, большим вложением в составление планов, их невыполнением и вместо доведения работы до конца, составлением новых планов».

Как отмечает эксперт, сегодня нужна политическая воля на высшем уровне, а также четкие правила игры и соблюдение правил игры именно государством, а также четкие KPI в контексте реализованных ГЧП проектов и персональная ответственность профильных министров и акимов за выполнение планов по ГЧП по результатам каждого года.

Третье причиной г-н Чиканаев отмечает отсутствие длинных и дешевых денег, а именно тенге. «Нужно наконец-то начать использовать, конечно, не полностью и в рамках установленных лимитов, пенсионные накопления населения через инфраструктурные облигации. Это, во-первых, даст толчок к развитию рынка ценных бумаг в Казахстане и активы, куда пенсионные фонды (нужно, кстати, вернуть конкуренцию, которой нет из-за ЕНПФ) смогут выгодно вкладываться на долгосрочной основе, а также позволит развить инфраструктуру за счет предоставления инвесторам долгового финансирования в местной валюте, что важно, учитывая постоянный риск девальвации»,— заключает он.

Кардинальное изменение

Монополии

Центр развития и защиты конкурентной политики опубликовал научно-практический комментарий к антимонопольным законодательным изменениям в Предпринимательский Кодекс. Документ, размещенный на веб-сайте Национальной палаты предпринимателей, детально разъясняет изменения в конкурентном регулировании, которые вступили в законную силу до августа этого года.

Нурлан РЫСКУЛОВ

Центр развития и защиты конкурентной политики разместил в публичном пространстве «Научно-практический комментарий» по вопросам недавних антимонопольных законодательных изменений, которые вступили в силу до августа этого года, в частности, по поправкам к Предпринимательскому Кодексу. С комментарием можно ознакомиться на веб-сайте КРЕМиЗК, по заказу которого было разработано данное руководство, а также на порталах самого центра и Национальной палаты предпринимателей «Атамекен».

В авторский коллектив комментария вошли эксперты центра, представители антимонопольного органа, а также представители научной и экспертной среды. В практикуме детально разъясняются последние законодательные изменения в сфере антимонопольного регулирования.

Как известно, государство радикально изменит подход в развитии конкуренции, перейдя от ценового регулирования к более предметному исследованию рынков в случае их дестабилизации с точки зрения ценообразования. Кроме того, в КРЕМиЗК обещают уйти от затратного метода расчета стоимостной цепочки естественных монополий к сравнительному, чтобы уменьшить мотивацию на раздутие тарифных заявок. Под жестким надзором антимонопольного органа останутся сферы газоснабжения, железнодорожных перевозок, электроэнергетики, некоторых аэропортовых услуг. Остальные секторы экономики останутся под дистанционным надзором ведомства по развитию конкуренции.

В научно-практическом комментарии специалисты Центра развития и защиты конкурентной политики обращают внимание бизнесменов на наиболее актуальные изменения в антимонопольном регулировании, которые могут затронуть предпринимателей. Большинство норм Предпринимательского кодекса, касающиеся этого законодательного направления, охвачены в четвертом разделе документа в главах по конкуренции, монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции и защите соревновательности рынков, участии государства в бизнесе, расследовании нарушений конкуренции и их пресечения.

Трест ради клиентов

По мнению одного из авторов комментария, главы Центра развития и защиты конкуренции **Алдаша Айтжанова**, в целом принятие Предпринимательского кодекса внесло новизну в антимонопольное регулирование государства. Благодаря нововведениям, в законодательстве изменились критерии определения доминирующего положения субъектов рынка, постепенно сокращается реестр монополий, который будет полностью отменен с начала 2017 года, а также внедряются институты уведомления, предостережения, предварительного рассмотрения проекта соглашения на рынках, образования согласительной комиссии для рассмотрения итогов расследований.

Согласно одному из нововведений, с недавнего времени участники какого-либо рынка могут заключать между собой соглашение, если оно будет способствовать совершенствованию производства и сбыту товаров, увеличению конкурентоспособности товаров на мировых рынках. Кроме того, важным критерием для возможности заключения рыночного соглашения является создание преимуществ для потребителей услуг или товаров на соответствующем сегменте рынка. При этом рыночное соглашение должно утверждаться антимонопольным комитетом в течение 30 дней со дня подачи добровольного обращения рыночных субъектов.

Предостережение без последствий

Кроме того, за КРЕМиЗК сейчас закрепляется право на упреждающий надзор в форме предостережения о недопустимости нарушения конкурентного законодательства. Основанием для такого предостережения может стать публичное заявление участника рынка, центрального или местного госоргана. Такого рода инструмент сможет оказывать влияние на планируемое поведение на товарном рынке, если оно может нарушить законодательство о конкуренции. Предупреждения должны направляться антимонопольным органом в течение десяти рабочих дней после получения сигнала о потенциальном несоответствии.

В комментарии поясняется, что «публичным следует признать такое заявление должностного лица хозяйствующего субъекта, которое адресовано неопределенному кругу лиц и (или) сделано в условиях, позволяющих получить информацию, содержащуюся в таком заявлении, неопределенному кругу лиц». То есть, такого рода коммуникация может быть оформлена в виде сообщения на конференции, интервью, размещенном в СМИ, публикации на веб-сайте или другими способами. Таким образом, публичным заявлением можно считать распространение любым способом информации, содержащейся в заявлении должностного лица субъекта рынка, государственного органа, местного исполнительного органа о планируемом поведении участников рынка для широкой аудитории.

Исходя из юридической оценки, предостережение должно содержать выводы о наличии оснований для его направления и нормы законодательства Республики Казахстан в области защиты конкуренции, которые могут быть нарушены. «При этом применение института предостережений в отношении планируемых действий и уведомлений практически можно будет применять, скорее всего, после полной отмены реестра субъектов с начала 2017 года,— указывают специалисты.— Тогда будет требоваться оценка наличия доминирующего положения у субъекта рынка, которому будет направлено предостережение».

«Фактически в течение 10 дней это сделать невозможно, поэтому исключением здесь могут быть лишь государственные монополии, а также крупные субъекты рынка на олигополистических рынках. При этом ответственность за неисполнение предостережения законодательством не установлена, так как для этого нужны доказательства и проведение отдельного расследования»,— отмечается в научно-практическом руководстве Центра защиты и развития конкуренции.

Уведомление как предчувствие

Недавние изменения в законодательстве также предполагают введение в силу такого антимонопольного инструмента, как уведомление о наличии в действиях или бездействии участника рынка признаков нарушения норм конкуренции. Это менее энергозатратная мера, нежели проведение расследования и привлечение к ответственности, которая является больше профилактической и упреждающей по природе и в намерениях. Порядок выдачи и форма уведомления утверждается КРЕМиЗК. При этом профильный орган имеет право в течение 10 рабочих дней провести расследование, если хозяйствующий субъект не отреагировал на тревожный сигнал от антимонопольного агентства.

По мнению экспертов Центра развития и защиты конкуренции, введение такого института приобретает актуальность с получением права антимонопольного органа определять и выявлять монопольное или доминирующее положение в рамках проводимого расследования, а также ввиду отмены реестра субъектов рынка. При этом он не накладывает административную ответственность, ведь следствием игнорирования субъектами рынка предупреждений антимонопольного органа будет являться возбуждение расследований. Кроме того, эксперты отмечают, что уведомление выдается только субъектам рынка, занимающим доминирующее или монопольное положение, и лишь при наличии признаков нарушений. Интересно, что уведомления не могут выдаваться повторно одному субъекту рынка в течение одного года. Если же выявятся признаки повторных злоупотреблений, то расследование в отношении этого участника рынка будет проведено без дополнительных извещений.

В этом инструменте законодательство также не устанавливает какую-либо дополнительную ответственность за неисполнение уведомления. В случае, если субъект рынка, занимающий доминирующее или монопольное положение, не устранит признаки нарушений, то антимонопольный орган начинает расследование нарушений норм антимонопольного законодательства. Только после проведения расследования, в случае достаточности доказательств о нарушении законодательства в области защиты конкуренции, нарушителей могут привлекать к ответственности. При этом неисполнение уведомления не может являться отягчающим административную или иную ответственность обстоятельством, так как на дату направления уведомления административное правонарушение в сфере защиты конкуренции еще не было доказано.

В качестве реального бизнес-кейса в комментарии приводится пример уведомления КРЕМиЗК в отношении АО «Севказэнерго», которое отказалось заключить договор с ТОО «Кызылжар Су» в СКО, обладая такой возможностью и занимая монопольное положение на рынке. Данное уведомление было исполнено АО в установленные сроки и между АО и ТОО «Қызылжар Су» был заключен договор купли-продажи электрической энергии.

Согласительное решение

Подробно в научно-практическом комментарии отражена и описательная часть принятия решения антимонопольного органа по результатам расследований нарушений конкурентного законодательства. После тщательных изысканий и экономических расчетов по признакам злоупотребления рыночным положением КРЕМиЗК должен подготовить заключение, на базе которого будет принято решение. Среди вариантов решения могут рассматриваться такие меры, как прекращение расследования, возбуждение административного дела, вынесение предписаний, передача материалов в правоохранительные органы для возбуждения уголовного дела.

Не менее чем за 7 дней до окончания расследования его объект может попросить антимонопольный орган обратиться в согласительную комиссию, которая является консультативно-совещательным органом при ведомстве, и представить на ее рассмотрение проект заключения по результатам расследования антимонопольных нарушений. В течение пяти дней комиссия должна изучить предварительные результаты заключения на предмет его полноты и качества приведенных в нем доказательств фактов несоблюдения конкурентных норм с приглашением на заседание лиц, участвующих в расследовании. Ответственным должностным лицам, задействованным в изучении фактов и сборе данных, комиссия может вынести свои замечания и рекомендации, которые должны быть приняты в работу.

В научно-практическом руководстве поясняется, что состав согласительной комиссии должен включать представителей антимонопольного органа, отраслевого государственного органа, Национальной палаты предпринимателей и других независимых экспертов. Комиссию возглавляет руководитель ведомства антимонопольного органа. Во время отсутствия руководителя антимонопольного органа его функции выполняет лицо, исполняющее его обязанности. Заседания комиссии могут считаться правомочными, если на них представлено не менее половины от общего числа членов комиссии. Ее состав формируется по каждому обращению объекта расследования решением руководителя ведомства антимонопольного органа. Число членов не должно превышать семи человек. Кроме сотрудников антимонопольного органа, в ней должны быть представлены независимые эксперты, включая представителя, назначаемого объектом расследования. Все заседания согласительной комиссии должны протоколироваться.

Согласно разъяснению экспертов, комиссия до окончания расследования и принятия решения по нему должна будет заслушать аргументацию участников рынка, в отношении которых начато разбирательство. При рассмотрении возражений представителя объекта расследования члены комиссии должны высказывать свое мнение по поводу их принятия или непринятия, мотивируя его нормами законодательства Республики Казахстан. Решение комиссии принимается простым большинством голосов. Право голоса имеют только ее члены согласно формуле «один член — один голос», где участник коллегиального образования, назначенный приказом антимонопольного органа в качестве представителя организации, не имеет права делегировать право голоса своему внутрикорпоративному коллеге.

В целом практика работы согласительных комиссий показывает, что во многих случаях наличие инкриминируемого нарушения конкурентного законодательства подтверждается, и в результате позиция антимонопольного органа поддерживается. К такому решению в недавних разбирательствах согласительные комиссии пришли в ходе обсуждения расследований в отношении ТОО Carlsberg Kazakhstan, АО «Международный аэропорт Астана», ТОО «Павлодарский нефтехимический завод».

В других конкурентных спорах, которые рассматривались согласительной комиссией при антимонопольном органе в этом году, отмечается отсутствие инкриминируемого нарушения и рекомендуется прекратить расследование.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 17, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
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:
Динара ШУМАЕВА
Тел. +7 (727) 232-45-55,
d.shumayeva@kursiv.kz

Коммерческий директор департамента развития интернет-проектов:
Руслан ИСМАИЛОВ
Тел. +7 707 171 12 24,
r.ismailov@kursiv.kz

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

Редакция:
«Власть и бизнес»
Арман ДЖАКУБ
«Компании и рынки»
Анна ШАТЕРНИКОВА
«Банки и финансы»
Михаил ЦОЙ
«Индустрия»
Элина ГРИНШТЕЙН
«Культура и стиль»
Елена ШТРИТЕР

Служба распространения:
Рамазан БАЙРАМОВ,
r.bairamov@kursiv.kz

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО,
Евгения ТРЫШКОВА

Представительство в г. Астане:
г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,
оф. 201 В, БЦ «Держава»,
по вопросам размещения рекламы обращаться
по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель регионального представительства:
Рустем АЛИЕВ
Тел. +7 701 422 04 15,
astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане:
Ербол КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Бюджетные посулы

Анализ

В первой декаде ноября нижняя палата парламента утвердила главный финансовый документ страны. Проект остается утвердить в сенате, после чего бюджет на ближайшую трехлетку подпишет президент. Расходы государства в следующем году рискуют вырасти более чем на 215 млрд тенге.

Султан БИМАНОВ

В одобренном проекте республиканского бюджета на 2017–2019 годы заложены ежегодные гарантированные трансферты в бюджет на уровне 2,88 трлн тенге, что в пересчете по базовому курсу (360 тенге за $1) составляет традиционные $8 млрд. В 2017 году к ним следует добавить 440 млрд тенге целевого трансферта.

Соответственно, в текущей версии главный финансовый документ страны прямо говорит, что никакой смены в концепции использовании средств фонда, столь ожидаемой с весны текущего года, ждать не приходится. Даже если на следующий год, где поступления в фонд запланированы на уровне чуть более 1,2 трлн тенге, а изъятия — более чем в 3,32 трлн тенге, «нефтяная кубышка» сократится примерно на 2,12 трлн тенге (около $6 млрд). По данным Нацбанка РК, активы Нацфонда на начало ноября составляли $62,2 млрд. С учетом исполнения обязательств по трансфертам в текущем году они, весьма вероятно, также снизятся к $60 млрд к концу года.

Чистый отток средств может привести к снижению Нацфонда до $54–55 млрд. И в условиях сохранения текущей конструкции доходной части бюджета перспектива существования фонда будущих поколений стоит под большим вопросом.

Доходы бюджета в 2017 году ожидаются на уровне 7,89 трлн тенге. Это почти на 460 млрд тенге больше запланированных годовых поступлений, заложенных в текущем бюджете (2016–2018 гг.). Среди источников допвыручки казны значатся НДС (+220 млрд тенге), корпоративный подоходный налог (+170 млрд тенге) и таможенные пошлины (+124 млрд тенге). Обратная динамика ожидается по неналоговым доходам — минус 44 млрд тенге.

Расходы казны при этом вырастают на скромные 215 млрд тенге. При этом дефицит бюджета в номинальном выражении практически не изменился (+22 млрд тенге). В сравнении с текущим бюджетом на трехлетку можно выделить наращивание расходов на здравоохранение (+284 млрд тенге), транспорт (+224 млрд тенге) и ЖКХ (+104 млрд тенге).

В числе середняков умеренного прироста расходов также следует упомянуть оборону (+64 млрд тенге), общественный порядок (+50 млрд тенге) и сельское хозяйство (+34 млрд тенге). Аутсайдерами можно назвать сферы соцобеспечения (–27 млрд тенге) и образования (– 4 млрд тенге).

Основные бюджетные перераспределения отмечены в сфере здравоохранения, образования, сельского хозяйства и транспорта. Примечательно, что почти все обозначенные сектора не так давно поменяли своих кураторов в правительстве на уровне вице-премьеров.

Говоря о здравоохранении, следует отметить прежде всего наращивание расходов на обеспечение населения медпомощью в рамках Единой системы здравоохранения (с 605,5 млрд до 808,5 млрд тенге). Далее идут расходы на реформу системы здравоохранения (+19,8 млрд тенге) и системы соцмедстрахования (+6,12 млрд тенге).

В образовании, несмотря на незначительное сокращение расходов, идет сильный перекос в сторону средней школы. Так, обеспечение доступности качественного школьного образования потяжелело втрое, с 37 млрд до 131,3 млрд тенге. Взамен были порезаны расходы на обеспечение кадрами с высшим и послевузовским образованием (с 152 млрд до 139 млрд тенге), а также сокращены целевые вклады в Назарбаев Интеллектуальные школы (–7,2 млрд тенге) и Назарбаев Университет (–16,4 млрд тенге).

В сельском хозяйстве идет крен в сторону финансирования повышения доступности финансовых услуг — с 28,5 млрд до 72,6 млрд тенге. Примечательно, что оператором запланированных в 2015 году расходов на кредитование субъектов АПК на 60 млрд тенге вместо АО «НУХ «КазАгро» теперь значится его «дочка» — АО «Аграрная кредитная корпорация».

Сфера транспорта получит дополнительный бюджетный стимул преимущественно за счет развития автодорог республиканского значения (рост в 1,7 раза, до 286 млрд тенге). Вдвое сокращены расходы на развитие метрополитена в Алматы (до 5,3 млрд тенге), зато будет профинансирована «Новая транспортная система» в Астане — на 54,15 млрд тенге, где конечным получателем средств, как сообщали СМИ, станет консорциум китайских компаний.

Из других сфер стоит обратить внимание на увеличение расходов на обеспечение общественного порядка и боеготовность армии на 33% (до 101,3 млрд тенге) и 21% (до 367 млрд тенге) соответственно. Также заметно вырастет поддержка массовых и национальных видов спорта (с 321 млн до 7,4 млрд тенге) по линии Минкультспорта. Вдвое подрастет финансирование обеспечения деятельности президента, премьер-министра и других должностных лиц — с 25,8 млрд до 44,8 млрд тенге.

Основной прирост бюджетных трат идет за счет сокращение правительственного резерва — с 1,05 трлн до 166,4 млрд тенге. В этой связи примечательно, что в сфере межбюджетных отношений в следующем году почти в 1,5 раза вырастут субвенции региональным бюджетам, до 1,48 трлн тенге. В отсутствие пояснительной записки к бюджету сложно понять, куда и кому в большей степени идут запланированные средства.

Другим каналом притока ликвидности на местах станет жилищное хозяйство. Финансирование реализации мер в этой сфере в рамках Программы развития регионов до 2020 года вырастет в 4 раза — с 30 млрд до 119 млрд тенге. К этому следует добавить снижение объема бюджетных изъятий из регионов-доноров на 33,2 млрд тенге, почти до 240 млрд тенге. На этом фоне размер целевого перечисления в АО «Астана ЭКСПО-2017» сократится на 20 млрд тенге, до 77 млрд.

Деньги чиновникам

Кадры

С 2018 года в Казахстане для государственных служащих планируется внедрение факторно-балльной системы оплаты труда. Сделано это будет в рамках программы «Модернизация государственного аппарата». Как заявляют уполномоченные ведомства, в Казахстане и дальше будет повышаться уровень зарплат госслужащих.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Казахстане полным ходом идет реализация I направления Плана нации «Модернизация государственного аппарата». Для достижения поставленных целей планируется внедрение факторно-балльной шкалы оплаты труда для госслужащих.

«Одним из механизмов перехода на оплату труда по результатам является разрабатываемый проект факторно-балльной шкалы. В отличие от действующей тарифной сетки факторно-балльная шкала позволит выстроить оплату труда, учитывая масштаб, ответственность и сложность выполняемых функций. Такой подход полностью отвечает принципу «равная оплата за равный труд». Ее завершение (разработки) планируется в 2017 году»,— заявила заместитель председателя Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции **Айгуль Шаимова**.

Председатель Регионального хаба в сфере государственной службы **Алихан Байменов** сообщил, что организация принимает участие в разработке новой модели оплаты труда госслужащих: «Все мы знаем, что у госслужащих, занимающих низкие чины, невысокая заработная плата. В мире есть два мнения, одно из них — высокая заработная плата снижает риск коррупции, но в некоторых странах сначала снижают уровень коррупции и только потом поднимают зарплату. Поэтому оба этих понятия должны рассматриваться на одном уровне. Главное — построить госслужбу, которая будет служить народу».

Айгуль Шаимова заявила, что на сегодняшний день действует система эффективности деятельности госслужащих: «Принцип справедливости при оплате труда очень важен. Для повышения ответственности за результаты введена система оценки эффективности деятельности госслужащих. Ее итоги являются основанием для принятия решений о выплате бонусов либо о применении поощрения к работникам. К примеру, оценка служащих корпуса «А» основана на реализации принципов ежегодного соглашения. Служащие корпуса «Б» оцениваются на основе индивидуального плана, который составляется непосредственно его руководителем».

«Стоит отметить, что служащие корпуса «Б» оцениваются ежеквартально,— продолжает спикер.— На сегодняшний день уже проведены две промежуточные оценки. Оценке подверглись 64 тыс. госслужащих (в Казахстане под это определение подпадают 98 886 человек). По ее итогам мы установили, что «превосходно» работают 11% служащих, «эффективно» — 63% и «удовлетворительно» — 26%».

По словам Айгуль Шаимовой, наибольшее количество положительных оценок получили представители Министерства по инвестициям и развитию РК, Министерства юстиции РК, а также работники акиматов Астаны и Алматы: «Хотелось бы напомнить, что уже сегодня первым руководителям предоставлено право в пределах лимита штатной численности самостоятельно принимать решения об оптимизации численности государственных служащих. Образуемую при оптимизации экономию по фонду оплаты труда и другим административным расходам они (руководители) вправе использовать на выплату премий и надбавок».

Не так давно Региональный хаб в сфере государственной службы совместно с Глобальным центром Программы развития ООН представили книгу «Глобальные и региональные тренды в развитии государственной службы». Руководитель Глобального центра ПРООН по совершенствованию государственной службы в Сингапуре **Филлипс Макс** отметил, что один из важнейших факторов эффективности государственного управления — это мотивация служащих.

«Если посмотреть на Сингапур или любые другие страны, которые активно инвестируют в эффективную госслужбу, то можно увидеть, что является ключевым фактором. Поэтому реформы, которым уделено внимание в этой книге, очень важны. Есть две основные вещи (в государственном управлении). Первое — это мотивация госслужащих, второе — усиление важности методологий для развивающихся стран»,— заявил Филлипс Макс.

Заместитель руководителя Администрации президента РК **Талгат Донаков**, еще будучи министром по делам государственной службы РК, заявил, что в Казахстане заработную плату госслужащим будут повышать поэтапно.

«Думаю, что по мере укрепления и расширения финансовых возможностей страны государство будет принимать дополнительные меры по повышению оплаты труда. Также отмечу, что новый закон «О государственной службе» предусматривает возможности выплаты бонусов и надбавок. В настоящее время внедрена система оценки государственных служащих. Сейчас она проходит период адаптации, а со следующего года мы планируем, что она заработает в полном объеме. Думаю, что государство будет поэтапно принимать меры по повышению уровня поощрения наших государственных служащих»,— заявил экс-министр.

«Оплата труда государственных служащих и вообще всех работников в бюджетной сфере всегда зависит от действий и финансовых возможностей государства. Вы уже знаете, что государство на протяжении многих лет поэтапно обеспечивает социальную защиту государственных служащих и повышает уровень оплаты труда»,— добавил он.

По данным Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции, на сегодняшний день 11 из 15 шагов Плана нации, касающиеся программы «Модернизация государственной службы», уже выполнены. В ее рамках предусмотрена карьерная модель госслужбы. Это позволило сократить внеконкурсные назначения в ведомствах в 25 раз. Также теперь вышестоящие должности можно занимать, лишь имея опыт работы на нижестоящей.

Айдын Рахимбаев: «Нам нужен строительный спецназ, а не стройбат»

BI Group повышает эффективность своих подрядчиков для борьбы на внешних рынках

Вчера в Астане состоялся III Форум поставщиков и подрядчиков компании BI Group Development, где руководство последней обсудило со своими бизнес-партнерами вектор сотрудничества и взаимодействия. Как ни странно, своей главной целью компания ставит повышение эффективности своих подрядчиков. И готова оказывать всю необходимую помощь. Возможности, обрисованные топ-менеджментом BI Group, обещают большие перспективы.

Султан БИМАНОВ

Примечательно, что сам Форум начался с инструктажа по технике безопасности на случай чрезвычайной эвакуации из здания, что по казахстанским стандартам мероприятий выглядит не совсем привычно. Председатель Совета директоров BI Group **Айдын Рахимбаев** в своем приветственном слове отметил, что зачастую, несмотря на кажущуюся скучность подобного «ликбеза», он является одним из базовых стандартов как на Западе, так и Востоке.

«Чем больше растут объемы (строительных работ), тем выше потенциал нештатных случаев на производстве, в том числе и несчастных. На сегодня у нас в 2 раза меньше таких ситуаций по сравнению с прошлым годом. И я очень рад, что культура безопасности приходит к нам»,— подчеркнул важность техники безопасности глава стройхолдинга.

Прибыльная себестоимость

В текущем году BI Group построит порядка 1,1 млн м² жилья, что ставит ее в пятерку крупнейших по объему стройкомпаний стран СНГ,— рассказывает о динамике роста Айдын Рахимбаев. Причем компания не только активно осваивает рынок Казахстана, но и выходит на рынки соседних России и Грузии.

Говоря о текущей ситуации, бизнесмен отмечает, что рынок в целом и строительство в частности в результате финансовых катаклизмов привыкает к здоровой рентабельности в пределах 10%. Хотя и она, по меркам западных компаний, относительно высока, признается он.

«Раньше мне доводилось слышать от коллег: меньше 20% рентабельности не работаем. Эти времена прошли. И как бы мы ни пытались строить из себя крутых предпринимателей, мы должны спуститься на землю, ситуация сильно изменилась. Лет пять назад одна международная компания сваталась к нам, пытаясь купить одну из наших компаний. И тогда зарубежные коллеги были впечатлены, что мы зарабатывали 10–13%. Когда мы знакомились с ними, нас в свою очередь поразил размер их прибыли в 4%. Это здоровая прибыль, реальный рынок, к чему сегодня приходим и мы. Сейчас (у нас) настоящий рынок. История бизнеса, поверьте, начинается именно сейчас»,— описывает конъюнктуру рынка глава BI Group.

Красной нитью Форума стала тема перестройки взаимоотношений компании со своими партнерами-подрядчиками, которым уже переданы в аутсорсинг порядка 70% всех строительных работ холдинга. И главная задача нового сотрудничества — поднять эффективность своих бизнес-партнеров. И это, считает он, можно сделать через внедрение Lean-технологий: опыт применения кайдзен застройщик перенимает в Японии, где, по признанию Рахимбаева, он увидел новый потенциал роста строительного сектора.

«Мы видели, с какой эффективностью работают коллеги из Японии. Я боюсь представить, что будет с нашими компаниями, если мы перенесем сюда хотя бы половину этой эффективности. Вы работаете по контракту, мы примерно так же ограничены стоимостью заказа. Выше контракта цену поднять нельзя. Есть себестоимость, которая дает заработать не больше 10%. Но вот эту расходную часть (показывает на пальцах.— **«Къ»**) можно уменьшить. Это единственный способ, чтобы компания была прибыльной. И наша задача — заработать с вами эти лишние 5% рентабельности»,— емко описал задачу Айдын Рахимбаев.

Более того, опираясь на японский опыт, BI Group намерен передать на аутсорсинг до 85% своих работ, оставив для себя скромные 15%. Как и за счет чего достичь намеченных планов?

Ничего лишнего

В работе с партнерами BI Group пытается строить равноправный диалог, для чего создал так называемый Совет бизнес-партнеров. К слову, он появился в начале года на предыдущем Форуме поставщиков, где контрпартнеры предложили создать диалоговую площадку.

«Сейчас в рамках Совета бизнес-партнеров регулярно обсуждается и улучшается наше сотрудничество», — рассказывает гендиректор дивизиона МЖК «Премиум» и председатель Совета **Арман Ахметов**. «Одной из ключевых задач, решенных в рамках Совета, стала систематизированная база данных подрядчиков и система их оценки», — продолжает г-н Ахметов.

«В Совете состоят 24 партнера. Регламент встреч — ежемесячно. Плюс раз в квартал проводится расширенное заседание. Система оценки позволяет ранжировать наших поставщиков, создавать так называемые short- и long-листы. Главные преимущества short-листа — 10%-ная скидка коллегам и приоритет при выборе на тендере. То есть система позволяет определить наиболее надежных партнеров и закрепить за ними заслуженные привилегии», — поясняет плюсы новшеств председатель Совета бизнес-партнеров.

Всего у BI Group порядка 1800 подрядчиков, из которых 675 уже числятся в long-листе и 117 — в short. Нахождение в них зависит как от количества реализованных проектов, так и от оценки, полученной по их реализации. Соответственно, попасть в short-лист можно только с оценкой не ниже 4–5 баллов и в случае реализованных 2 и более проектов. И, по признанию Армана Ахметова, этот список по мере роста компании будет расти.

«Когда подрядчик выполняет работу неэффективно — страдаем мы, репутация BI Group. Идет отставание, (падает) качество и компетенция. Это все сказывается на всем проекте и на конечном потребителе. Мы сначала сделали ликбез у своего инженерного состава. Теперь задача поднять уровень компетенций подрядчиков. Если мы доверяем вам работу, время и деньги, нужно этому статусу соответствовать. Нам стройбат уже не нужен. Нужен спецназ, который будет мобильным и эффективным. И такие команды мы будем привлекать на проекты в Санкт-Петербурге, на ТШО и других участках»,— сделал ремарку Айдын Рахимбаев.

Для этого BI Group с 2016 года приступила к обучению специалистов подрядных компаний на базе собственного Корпоративного университета, который подготовил и повысил квалификацию свыше 2,5 тыс. дипломированных специалистов для своей материнской компании.

«Нам важно, чтобы больше людей обучалось. Наши программы дешевле имеющихся предложений на рынке, мы субсидируем эту работу. Наша задача — не заработать на них, а повысить эффективность наших партнеров, мы уже опробовали их на себе»,— подчеркивает глава BI Group.

Другой важной задачей Совета бизнес-партнеров является дальнейшее внедрение Lean-технологий в практику компании. И судя по выступлениям, компания обнаружила в этом клондайк безграничных возможностей. Гендиректор «МЖК-Астана» **Руслан Мергалимов** рассказывает, что вся эта работа идет в тесной спайке с IT-технологиями, которые доводят процесс до автоматизма. Это кажется, что потерь мало, на самом деле первичный инструмент Лина — картирование процессов — может удивить любого профессионала.

«Я был поражен результатами картирования, замера рабочего процесса подрядной организации, укладывавшей канализацию. Оказалось, что 49% рабочего времени рабочие находились просто в ожидании — материалов, команды и т. д. При этом они в срок выполнили работу. Это говорит о том, что за этот же отрезок времени они могли сделать в два раза больше. Это помогает нам более эффективно осуществлять планирование. При этом главная цель лин — повышать производительность»,— продолжает г-н Мергалимов.

По словам Айдына Рахимбаева, картированию подвергнутся все бизнес-процессы компании, для чего со следующего года будет сформирована команда из 40 человек, которые будут изучать, искать и внедрять новшества.

Другой нишей в части оптимизации себестоимости станет новая система качества контроля и 3D-моделирования.

«Для нас важно сделать один раз работу и не возвращаться и переделывать. Мы разработали новые стандарты контроля. Разработан чек-лист, на основании которого будут приниматься работы. Всего 84 стандарта качества, которые позволят оценить, нормально ли произведены СМР»,— поделился планами глава «МЖК-Алматы» **Айдос Мукатаев**.

Планы на жизнь

Под занавес Форума не остались без внимания и планы компании на ближайшую перспективу. По словам председателя правления **Амангельды Омарова**, в следующем году компания инвестирует 160 млрд тенге против 138 млрд в текущем.

Основной акцент внутри Казахстана BI Group Development ставит на увеличение своей доли на рынке Алматы — с нынешних 15% до 30% в ближайшие 4 года.

Устойчивый рост бизнеса группы будет обеспечивать реализацию проектов в России, где компания намерена довести объем строительства до 600 тыс. м² жилья в Москве и Санкт-Петербурге. Внутри Казахстана — расширять линейку жилищного «лоукостера» Otau Group, а также довести объем сдаваемых квартир в чистовой отделке до 40%.

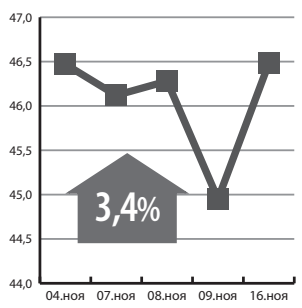
«Если смотреть на разницу цен на вторичное жилье и первичное, то последние 10 лет преимущество было у «первички», на 10–30% дешевле вторичного. После кризиса цены на «вторичку» и «первичку» сравнялись. И все те ошибки в производственном плане, которые раньше прощались за счет разницы цены, сейчас уже будут роковыми. Поэтому мы так долго говорили сегодня о Лин-технологиях. Все эти задачи невозможно выполнить без персонала, а 70% работ делается вашими руками. Поэтому мы ставим эти вопросы перед вами и готовы в свою очередь помогать вам расти профессионально», — резюмировал итог Форума Амангельды Омаров.

ИНВЕСТИЦИИ

Официальные курсы валют на 16/11/16

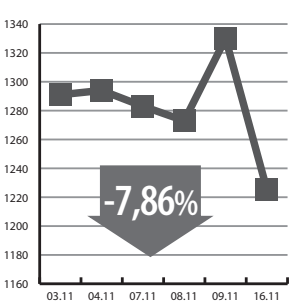
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	260.25	1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	93.82	1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	1134.54	1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	84.38	1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.74	1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	37.73
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYN / KZT	176.25	1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	344.56	1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	5.01	1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	91.87	1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	105.25	1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	346.47
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	100.24	1 ЕВРО	EUR / KZT	372.02	1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	MXN / KZT	16.88	1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.26	100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	11.06	1 ЮЖНО-АФРИКАНСКИЙ РАНД	ZAR / KZT	24.32
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	12.01	1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	5.09	1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	17.2	1 СДР	XDR / KZT	470.74	1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	13.24	100 ЮЖНО-КОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	29.6
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	49.99	1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	50.3	1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	40.91	1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	244.32	1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	13.78	1 ЯПОНСКАЯ ЙЕНА	JPY / KZT	3.18

BRENT (03.11-09.11)



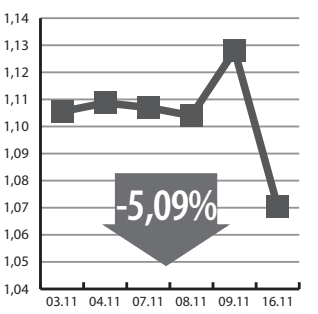
Рост котировок связан с информацией о том, что страны ОПЕК приступили к окончательному этапу согласования соглашения по сокращению добычи нефти.

GOLD (03.11-09.11)



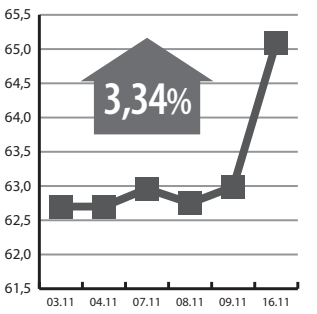
Восемь тысяч тонн «бумажного» золота, а это почти в два раза больше годового объема мировой добычи, было продано в день выборов в США.

EUR/USD (03.11-09.11)



Рост доллара ускорился после победы Дональда Трампа на президентских выборах в США.

USD/Rub (03.11-09.11)



Рубль проходил испытание бегством из российских облигаций и ослаблением валют развивающихся стран после победы Дональда Трампа.

Обзор сырьевого рынка

Шокирующая победа Трампа

Оле Слот ХАНСЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке

Шокирующая победа Дональда Трампа на выборах привела рынки в изумление, но это было не совсем то, чего ожидали многие инвесторы.

Это была еще одна безумная неделя на политическом и финансовом фронте. Неожиданная победа Дональда Трампа на выборах во вторник, 8 ноября, вызвала ударную волну на мировых рынках. Все рынки — от валютных и фондовых до сырьевых и в особенности рынки облигаций — пытаются понять, каким теперь будет будущее.

Пожалуй, лучше всего начать этот еженедельный обзор с анализа некоторых значимых изменений на рынках, которые произошли с вечера вторника, до того как по всей стране начали закрываться избирательные участки. Самой большой новостью с момента объявления результата выборов стало то, что Дональд Трамп пообещал открыть государственный кошелек и выделить свыше $500 млрд на инфраструктурные проекты, предназначенные для «восстановления Америки».

Сочетание планов по увеличению бюджетных расходов и сокращению налогов вызвало резкий скачок доходности по облигациям США, так как это означает увеличение нагрузки по финансированию и риск роста инфляции. За последние два торговых дня продажи на рынке облигаций распространились с развитых рынков на развивающиеся, так как эпоха дешевого долларового финансирования, по всей видимости, подошла к концу.

Сырьевое пространство настраивалось на победу Хиллари Клинтон и в связи с этим полагало, что в ближайшие четыре года ничего не изменится. Победа Трампа, как ожидалось (ошибочно, как выяснится позже), приведет к росту цены золота и падению цен на сырьевые товары, зависящие от экономического роста, в частности на промышленные металлы.

Предположения оказались в корне неверными, так как до выборов все внимание было приковано к личности Трампа, а не к возможным рыночным последствиям его политической программы.

Вместо прорыва золота сквозь нисходящий тренд от 2011 года мы увидели резкий скачок цены меди, которая показала лучший результат недельного роста за многие десятилетия.

Улучшившаяся китайская статистика, обещания Трампа инвестировать в инфраструктуру и подъем спекулятивного спроса на биржах от Нью-Йорка до Лондона (в особенности в Шанхае) — все это помогло меди достичь максимального ценового значения за 16 месяцев. До этого на протяжении последнего года цена на данный промышленный металл все время колебалась. Растущее предложение негативно сказывалось на общем состоянии рынка, где спрос был нестабильным.

Сразу после объявления результата выборов цена выросла приблизительно на 13%.

В итоге именно медь, а не золото, пробила пятилетний нисходящий тренд и показала свой лучший результат по итогам недели за несколько десятилетий.

Долгосрочные тренды на рынках меди и золота

9 ноября с рынка золота поступали вводящие в заблуждение сигналы, когда стало известно о неожиданной победе Трампа. До выборов победа Трампа воспринималась как положительный для золота фактор, так как она несла с собой неопределенное будущее. Как и в случае с неожиданным результатом голосования в Великобритании в июне, по мере того как начали появляться данные по штатам, цена золота росла, а котировки акций и курс доллара снижались.

Цена золота прошла уровни сопротивления $1308 и 1328 за унцию, но еще даже до того, как о победе Трампа было официально объявлено, большинство рынков повернули назад. В своем официальном заявлении после окончания выборов Дональд Трамп взял примирительный тон, но при этом подчеркнул свое намерение восстановить Америку и пообещал с этой целью увеличить расходы на инфраструктуру.

В итоге золото прошло в обоих направлениях $70, а на рынке фьючерсов Comex был зафиксирован рекордно высокий объем торговли. На момент окончания торгового дня цена золота практически не изменилась.

Рост доходности по облигациям не сулит ничего хорошего для золота, если только он не сопровождается ростом инфляции. В результате колебаний доходности по 10-летним облигациям реальная ставка доходности повысилась до 0,25%, что соответствует самому высокому с июня значению.

Низкая реальная доходность в этом году была важным источником поддержки золота, но в зависимости от ожиданий в отношении инфляции эта поддержка, по крайней мере на данном этапе, значительно уменьшилась. Повышение ставок доходности по американским облигациям и зреющий кризис на развивающихся рынках вызвали высокий спрос на доллар после выборов, и это стало еще одним негативным фактором для золота.

Повысившийся спрос на медь и другие промышленные металлы оказал поддержку наполовину драгоценному, наполовину промышленному серебру, в результате чего его превосходство по динамике за прошедшую неделю составило 5%, а соотношение золота и серебра понизилось до трехмесячного минимума.

События последних двух дней после выборов продолжают создавать препятствия для золота. Они будут сохраняться до тех пор, пока рынки, включая облигации и доллар, не стабилизируются. Дональду Трампу еще только предстоит рассказать о своих планах на ближайшие четыре года, и повышенная неопределенность в связи с этим может помочь золоту восстановить свою привлекательность как актива-убежища.

Инвестиционный спрос через биржевые индексные продукты снова послужит важным показателем того, какой позиции в отношении золота придерживаются долгосрочные инвесторы после финансового землетрясения, произошедшего на прошлой неделе.

Поразительная неспособность золота удержать полученные первоначально достижения и последующие препятствия в виде повышения доходности по облигациям и курса доллара могут привести к тому, что металл снова протестирует ключевой уровень поддержки $1250 за унцию. В случае прорыва этого уровня следующим на горизонте появится уровень $1211 за унцию. Здесь проходит половина пути наверх, который золото прошло за последние 11 месяцев.

Сырая нефть оказалась заложницей идеального шторма из негативных новостей, и с каждой новой потерей в цене ОПЕК становится все сложнее претворить в жизнь план значительного сокращения добычи. Помимо результата выборов в США, который сразу спровоцировал падение цен почти на 5%, прежде чем они восстановились, дополнительное давление оказали новости о запасах и добыче.

В своем последнем еженедельном отчете о состоянии нефтяного рынка Служба энергетической информации США заявила, что вторую неделю подряд запасы сырой нефти выросли больше, чем ожидалось. Тем временем добыча, согласно оценкам, увеличилась на 170 тыс. баррелей в сутки, что стало самым большим приростом за неделю с мая прошлого года.

Как сообщило агентство Bloomberg, внутри ОПЕК Иран заявил об увеличении добычи в октябре на 210 тыс. баррелей в сутки. Это самый значительный месячный прирост с момента снятия санкций и больше, чем страна нарастила за пять предыдущих месяцев. Возможно, таким образом страна хочет присоединиться к сделке ОПЕК по замораживанию добычи, находясь на более высоком уровне, нежели сейчас оценивают вторичные источники.

Лидеры роста и падения (03.11 – 09.11)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
АО "Банк ЦентрКредит"	0,64%	АО "KEGOC"	-2,66%
KAZ Minerals PLC	12,70%	АО "Казахтелеком"	-0,01%
АО "Народный сберегательный банк Казахстана"	-1,60%	АО "КазТрансОйл"	4,55%
АО "Кселл"	-0,87%	АО "Разведка Добыча "КазМунайГаз"	2,93%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Chevron Corp	1,23%	McDonald's Corp	2,90%
Wal-Marr Srores Inc	0,28%	Cisco Systems Inc	1,08%
Caterpillar Inc	3,54%	Procter & Gamble Co/The	-2,70%
JPMorgan Chase & Co	8,37%	Pfizer Inc	0,34%
El du Pont de Nemours & Co	-2,35%	Int. Business Machines Corp	2,49%
American Express Co	5,44%	General Electric Co	3,64%
Goldman Sachs Group Inc/The	9,61%	Travelers Cos Inc/The	4,58%
Apple Inc	-3,40%	UnitedHealth Group Inc	7,27%
Exxon Mobil Corp	1%	Coca-Cola Co/The	-1,94%
Boeing Co/The	2,17%	Merck & Co Inc	4,73%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Applied Materials	1,64%	O Reilly Automotive	1,48%
Ulta Salon Cosmerics & Fragrance	3,44%	Stericycle	1,52%
Bed Bath & Beyond	9,40%	Illumina	2,75%
Skyworks Solutions	2,22%	The Krafr Heinz Company	-4,47%
TripAdvisor	-4,95%	Tractor Supply	7,04%
Activision Blizzard	-4,03%	Discovery Communicatıon a	7,33%
Biomarin Pharmaceutical	0,41%	PayPal	-5,62%
Fiserv	1,02%	21st Century Fox (A)	-0,03%
		21st Century Fox (B)	0,26%
Akamai Technologies	-1,59%	Discovery Communications C	6,16%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Anglo American PLC	-7,17%	Ashtead Group PLC	3,50%
Srandard Charrered PLC	-2,80%	Whirbread PLC	-1,24%
Glencore PLC	-0,59%	Persimmon PLC	-0,23%
BHP Billiron PLC	-5,23%	J Sainsbury PLC	1,99%
Fresnillo PLC	-21,45%	Intu Properties PLC	-2,10%
Rio Tinto PLC	-1,48%	Next PLC	0,84%
Prudennial PLC	9,08%	Marks & Spencer Group PLC	3,36%
Direct Line Insurance Group PLC	-2,54%	Taylor Wimpey PLC	1,44%
3i Group PLC	-3,81%	Rolls-Royce Holdings PLC	-2,90%
Randgold Resources Ltd	-17,42%	Imperial Brands PLC	-3,75%

ММВБ

рост	изм. %	падение	изм. %
Башнефть АНК	1,12%	ТМК	0,81%
Норникель	-0,47%	АЛРОСА	-0,14%
Новатэк	2,53%	Сбербанк	2,41%
АФК «Система»	0,96%	ФосАгро	2,10%
Транснефть (прив.)	-1,14%	ПИК	-0,57%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Sumco Corp	24,92%	MEIJI Holdings Co Ltd	-10,88%
Nomura Holdings Inc	23,55%	Takara Holdings Inc	14,22%
Shinsei Bank Ltd	18,71%	Kikkoman Corp	2,30%
IHI Corp	14,15%	KDDI Corp	-1,20%
Fukuoka Financial Group Inc	14,87%	Nichirei Corp	-4,40%
Nippon Sreel & Sumiromo Meral Corp	16,13%	Seven & i Holdings Co Ltd	3,75%
Sumiromo Mitsui Trust Holdings Inc	25%	Nippon Suisan Kaisha Ltd	0,42%
Mitsumi Electric Co Ltd	16,98%	Nisshin Seifun Group Inc	4,99%
Resona Holdings Inc	23,73%	Ajinomoto Co Inc	-1,81%
Mitsui OSK Lines Ltd	19,12%	Odakyu Electric Railway Co Ltd	8,40%

RTC

рост	изм. %	падение	изм. %
Норникель	9,70%	ФосАгро	5,72%
Башнефть АНК	2,77%	ТМК	5,45%
Новатэк	4,19%	Россети	5,18%
ВТБ	-1,01%	ПИК	-0,99%
СОЛЛЕРС	-2,44%	МегаФон	-4,81%
АФК «Система»	-1,02%	Сбербанк (прив.)	1,74%
Башнефть АНК (прив.)	-1,62%	Polymetal International	-12,60%
Сургутнефтегаз	0,90%	ММК	5,11%
Транснефть (прив.)	-6,47%	M.Video	4,53%
ЛУКОЙЛ	0,99%	Верхнесалдинское МПО	3,55%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Chesapeake Energy	4,85%	Harman Int. Industries	28,60%
Southwestern Energy	14,41%	Newmont Mining	-8,45%
Marathon Oil	5,51%	Gap	8,86%
Murphy Oil	10,54%	Autodesk	3,47%
Range Resources	3,99%	Nasdaq	0,47%
Transocean	5,56%	Skyworks Solutions	-2,22%
ONEOK	1,03%	F5 Networks	2,29%
Freeport-McMoRan	7,11%	Starbucks	0,01%
Apache	9,27%	Allergan	-7,77%
Devon Energy	3,16%	Alcoa	5,19%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	13,77%	Deutsche Boerse AG	5,89%
thyssenkrupp AG	2,60%	Fresenius Medical Care AG & Co KGaA	-6,66%
Volkswagen AG	4,38%	ProSiebenSat.1 Media SE	-5,00%
Commerzbank AG	13,44%	Vonovia SE	-5,50%
Bayerische Mororen Werke AG	5,99%	Deutsche Lufthansa AG	3,73%
Daimler AG	2,22%	Henkel AG & Co KGaA	-3,18%
Continental AG	-0,09%	Beiersdorf AG	-3,03%
BASF SE	1,79%	adidas AG	-1,84%
Linde AG	-0,29%	Fresenius SE & Co KGaA	-5,38%
Infineon Technologies AG	0,28%	Merck KGaA	-3,70%

EURO STOXX 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Societe Generale SA	3,16%	Vivendi	5,98%
Deutsche Bank	13,77%	Fresenius	-6,66%
BNP Paribas	0,40%	Orange	-2,84%
AXA	5,22%	Banco Santander Central Hispano	-1,47%
Volkswagen vz	4,38%	Sanofi	-0,01%
LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton	-1,15%	Telefonica	-5,30%
BMW	5,99%	Banco Frances SA	-8%
ING Group NV	1,04%	Inditex	-0,37%
Schneider Electric	0,64%	Eni	-2,34%
Daimler	2,22%	Iberdrola	-5,29%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	1,12%
Dow Jones	2,11%
FTSE 100	-2,32%
NASDAQ	0,47%
Nikkei 225	9,91%
S&P500	2,29%
RTC	-0,81%
Hang Seng	-0,60%
ММВБ	1,37%
IBOVESPA	-11,80%

Сырье

	изм.%
Light	4,50%
Natural Gas	3,64%
Алюминий	-0,89%
Медь	5,59%
Никель	0,09%
Олово	-5,36%
Палладий	3,31%
Платина	-8,36%
Серебро	-5,84%
Цинк	5,91%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	0,05%
Eur/Jpy	1,73%
Eur/Kzt	-0,47%
Eur/Rub	0,43%
Eur/Usd	-1,98%
Usd/Chf	2,14%
Usd/Jpy	3,82%
Usd/Kzt	0,34%
Usd/Rub	2,44%

Валютный обзор

Александр ЕГОРОВ, ведущий аналитик ГК «ТелеТрейд»

Неожиданная победа республиканца Дональда Трампа в президентской гонке в США не только спровоцировала высокую волатильность, но и привела к серьезному перепозиционированию на международном валютном рынке. В течение нескольких дней доллар США значительно укрепился против всех мировых валют. Индекс доллара США DXY ICE превысил отметку в 100 пунктов, обновив годовой максимум. Особенно пострадали валюты стран с развивающейся экономикой. В лидерах падения мексиканский песо, что вполне закономерно в рамках планов избранного президента построить стену на южных границах США. Индекс валют EM, рассчитываемый JPMorgan, по итогам прошедшей недели (с 7 по 13 ноября) потерял 3,4%, что является худшим показателем с сентября 2011 года. Рост доходности по государственным облигациям из-за потенциального усиления инфляционного давления указывает на массовый отток капитала с долгового рынка по всему миру. Даже в США доходность по 10-летним государственным облигациям достигла отметки 2,2%. Все сырьевые площадки находятся под давлением: золото снизилось к уровню $1200 за тройскую унцию, североморская смесь нефти Brent торгуется вблизи уровня $45.

Доллар США

Американская валюта оказалась основным бенефициаром победы Трампа. В своей победной речи избранный президент отметил основные пункты своей экономической программы. Снижение налогов для корпораций и граждан, рост военных затрат, а также увеличение государственных расходов на инфраструктурные проекты, по замыслу Трампа, приведут к росту занятости на 25 млн рабочих мест в течение ближайших 10 лет. Это послужит основой для ускорения роста ВВП до 4% в год, что в 2 раза выше действующих темпов. Реализация этих пунктов неизбежно приведет к росту инфляции и, вероятно, более активному, чем ожидалось ранее, повышению ставок в США. Эти ожидания и формируют потоки капитала в доллар США и американские акции. В ближайшие дни индекс доллара США DXY ICE, вероятно, продолжит тяготеть к достигнутой психологической отметке в 100 пунктов. И не исключены попытки закрепиться выше этого уровня.

Евро

Пара евро/доллар активно пробила вниз поддержку на 1,0850 и протестировала район годовых минимумов около уровня 1,0700. Не только Трамп, но и внутренние политические события в Европе провоцируют исход из евро. Резко снизился рейтинг президента Франции, в Италии приближается конституционный референдум, который может привести к отставке действующего правительства. Пока не до конца ясны и перспективы дальнейшего сотрудничества в рамках НАТО. В предвыборных речах Трамп называл альянс отжившей свой век структурой, а стран — членов организации — неблагодарными союзниками, которые процветают за счет американских налогоплательщиков. На этом фоне могут обостриться и экономические проблемы, что может повлиять на перспективы денежно-кредитной политики ЕЦБ и удлинение периода монетарного стимулирования. Евро находится в зоне риска дальнейшего снижения в направлении 1,0500 после периода коррекционной стабилизации.

Иена

Иена в новых реалиях как защитный актив утратила свою привлекательность. Несмотря на позитивный отчет по экономической активности за III квартал, в котором ВВП вырос на 0,5% в квартальном выражении, курс доллара против иены стремительно вырос до отметки 108,50. Еще большую неразбериху на валютный рынок внес Банк Японии. Выступая в г. Нагоя, глава регулятора Харухико Курода заявил о том, что готов снизить ставку еще больше вглубь отрицательной территории. А затем добавил, что в будущем все-таки ее повысит. Актуальный торговый диапазон для пары доллар/иена сместился вверх к границам 107,50–109,50 с возможным продолжение вплоть до 111,00.

Фунт

Британский фунт наиболее спокойно реагировал на события последних дней. Победа Трампа на выборах в США отвлекла инвесторов от последствий Брекзита. К тому же избранный президент высказывал свою симпатию новому британскому премьеру. Укрепление связей с США может улучить переговорную позицию Великобритании с ЕС и сгладить экономические последствия выхода из союза. Пара фунт/доллар, вероятно, продолжит консолидацию в границах 1,2425–1,2675.

Российский рубль

Курс рубля по-прежнему в большей степени определяется ситуацией на нефтяном рынке. Снижение нефтяных котировок и усиление доллара на международном рынке свели на нет ожидаемый эффект от так называемых керри-трейд-операций нерезидентов, когда займы под низкий процент в валюте использовались для покупок рубля и высокодоходных российских облигаций. Курс доллара на локальном рынке достиг максимума с лета текущего года около уровня 66,50. Очередные заявления представителей ОПЕК об отсутствии альтернативы заключению соглашения по нефти оказывают поддержку. До прояснения ситуации с предполагаемой заморозкой мировой добычи нефти рубль, вероятно, будет консолидироваться в границах 64,50–66,50, отражая динамику нефтяных фьючерсов.

Инвестидея

Рынок после выборов – ориентиры

Несмотря на очередной повод для рыночного «шторма», аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» считают, что влияние выборов переоценено и рынок имеет все шансы вернуться к растущему тренду и обновить максимумы до конца года.

Аналитики АО «Фридом Финанс»

— После объявления победы Трампа на выборах рынок акций США резко пошел вниз. Почему так произошло?

— Основная причина для коррекции в среду — несомненно, уход от неопределенности: рынки воспринимали Клинтон как кандидата с предсказуемым политическим и экономическим курсом, а Трамп — это фактор неопределенности, от которой рынок имеет тенденцию «уходить» — большинство пока не знают, чего можно ожидать от нового лидера США. На ранних торгах в среду мы увидели «уход от риска» — резко погрузились вниз фондовые фьючерсы, до –5% (однако затем быстро отыграли примерно половину снижения), сырье — до –4,8% (Трамп намерен поддержать сланцевую отрасль в США) и доллар (для многих теперь рост ставок в декабре не очевиден), при одновременном росте всех safe heaven активов — росли золото, казначейские облигации и иена. Уже к середине дня большинство активов начали обратную реакцию и корректировали дневные импульсы.

— Какие сегменты фондового рынка акций продолжают расти после выборов?

— Технологический сектор, по мнению большинства, не имеет негативных последствий от избрания Трампа. Напротив, некоторые налоговые инициативы Трампа могут даже стимулировать возврат налоговых поступлений в юрисдикцию США. А соответственно, крупнейшие компании из этого сектора могут вернуться к растущему тренду раньше остальных. Мы говорим о FB, GOOGL, AAPL, AMZN и большинстве технологических компаний средней и крупной капитализации. Потребительский сегмент (Consumer discretionary), на наш взгляд, имеет все шансы продолжить восстановление, начавшееся в последние недели. Это хорошо отчитавшийся Starbucks, растущий Disney и Amazon, Time Warner и Netflix.

— В каких секторах может наблюдаться падение котировок?

— Под давлением может оказаться сильно выросший за последние месяцы финансовый сектор. Сомнения по поводу роста ставок в декабре могут прервать основной драйвер финансового ралли. Сектор перекуплен и нуждается в коррекции. Альтернативная энергетика — еще одна жертва выборов. Клинтон продвигала снижение зависимости от ископаемых видов топлива, субсидии для альтернативной энергетики и обещала установить 500 млн солнечных панелей в случае ее избрания. Соответственно, все эти драйверы сектора сходят на нет.

— Какие компании выиграли от победы Трампа?

— Инфраструктура — возможно строительство массивных пограничных стен на южных границах, компании ожидают получить контракты на строительство стены. Нефтяные и сервисные компании могут извлечь определенные выгоды (в особенности производители сланцевой нефти) — Трамп собирается смягчить нормативы по буровым работам и геологоразведке. Сектор здравоохранения и биотехнологий становится интересен (хотя Клинтон была настроена решительно, но Трамп высказывался и о нем тоже) — он весьма перепродан, и незначительный позитив может вызвать рост сектора по многим недооцененным бумагам (IBB, JNJ, PFE).

— Какие основные инвестиционные идеи вы предлагаете в IV квартале 2016 года?

— Мы продолжаем рекомендовать флагманов технологического сектора, компании потребительского сегмента и крупные компании — лидеры в своих секторах.

Арти Отс,

главный исполнительный директор АО «Кселл»

Родился в Эстонии, г. Таллинн, дата рождения 5 мая 1977 года.

Арти Отс назначен CEO «Кселл» 19 декабря 2014 года Советом директоров, приступил к обязанностям 9 февраля 2015 года после получения разрешения на работу.

До назначения в «Кселл» являлся вице-президентом по вопросам коммерческого развития и развития бизнеса в TeliaSonera Eurasia с мая 2014 года.

С февраля 2012 года по май 2014 года работал в должности главного исполнительного директора компании Elion – подразделении широкополосных услуг TeliaSonera в Эстонии.

До этого работал в Elion в течение 10 лет, в том числе с 2004 по 2012 год на позиции директора по маркетингу.

Арти Отс имеет степень MBA (Henley Business School), Великобритания.

Нет смысла строить две дороги в одном направлении

На казахстанском рынке сотовой связи воцарилось стратегическое перемирие. Экономический кризис дал понять — успешным будет только тот, кто не боится отойти от привычных и навязанных шаблонов. Отечественные операторы все больше сконцентрированы на повышении качества собственных услуг, и даже готовы к взаимному сотрудничеству. О здоровой конкуренции, клиентоориентированности, а также о том, каким будет оператор будущего «Къ» рассказал главный исполнительный директор АО «Кселл» Арти Отс.

Компании должны найти более продвинутые возможности и методы экономить расходы, но не экономить на качестве

Ирина ЛЕЛЯВСКАЯ

— Расскажите, пожалуйста, как отразился кризис на вашей компании?

— В целом экономический кризис на нас не оказал особого влияния. Мы работали и решали текущие проблемы в условиях стремительно меняющейся экономической ситуации. Но наш бизнес — это, прежде всего, наши клиенты, поэтому мы видим некоторые изменения в потребительском поведении. Например, если год назад казахстанцы покупали новые модели iPhone, и, к примеру, самой популярной маркой 2015 года был iPhone 6, то в этом году большим спросом пользовался iPhone 5. Пришло осознание того, что траты должны быть разумными. Конечно, до того самого момента, пока в продажу не поступил iPhone 7 (улыбается).

— Неужели люди готовы сегодня тратить деньги на дорогие телефоны?

— Хочу отметить, что рынок телефонов класса люкс не падает даже в тяжелые времена. Казахстанцы любят iPhone. Во-первых, иметь новую версию такого смартфона престижно. Во-вторых, так как мы являемся крупнейшим дистрибьютором iPhone в Казахстане, мы первыми завезли в страну «белые» телефоны iPhone 7 по цене в три раза дешевле, чем их продавали «серые поставщики». Сегодня самая ходовая модель в наших Kcell Store стоит 359 тыс. тенге, самая дорогая — 419 тыс. тенге. В-третьих, приобрести такой телефон можно в рассрочку уже с пакетом услуг. С учетом сегодняшней ситуации, для наших пользователей — это очень гибкое решение, которое позволяет, с одной стороны, приобрести совершенно новый любимый телефон, но при этом распределить траты по времени в очень гибком режиме.

— Несмотря на такой гибкий подход и клиентоориентированность, в третьем квартале 2016 года чистая прибыль Kcell снизилась на 71% по сравнению к тому же периоду 2015 года. Объем продаж упал на 13,6%, доход от услуг — на 11,6%. В чем главные причины?

— Давайте вспомним, в конце лета прошлого года (а это как раз и есть третий квартал 2015 года) в Казахстане прошла девальвация. Финансовая отчетность у нас в тенге, но надо учесть, что всю прибыль мы обычно конвертируем в валюту (доллары США). Поэтому большая прибыль в третьем квартале прошлого года — результат работы финансовых инструментов. Вторая причина в том, что в течение последних двух лет в Казахстане велась очень серьезная ценовая война между операторами. Чтобы завоевать сердца и кошельки казахстанцев компании стремились снижать цены. Но бесконечно это делать невозможно, потому что мы обслуживаем клиентов в тенге, а инвестируем в долларах. С одной стороны — такая сильная конкуренция играет на руку нашим клиентам: сотовая связь и Интернет становятся дешевле. (Кстати, сотовая связь у нас одна из самых дешевых в мире). С другой стороны — прибыль сотового оператора постоянно падает, в итоге он не в состоянии будет инвестировать, и тогда качество услуг впоследствии будет снижаться.

— Как тогда в случае низких цен выйти из ситуации?

— Мы подумали и решили, что весь спектр наших услуг должен быть более сегментирован. То есть у нас не может быть какого-то среднего потребителя, а следовательно — у нас нет одного продукта на всех. К примеру, есть клиенты, которые используют только голос и немного интернета. Есть те, кто часто звонит на номера других операторов, те, кто предпочитает международные звонки и так далее. Есть сегмент, который использует все и очень много. Отсюда у нас появились такие продукты, как «Беседа», «Активный», «Престиж» для Kcell-клиентов, которые часто пользуются роумингом. Я думаю, что сегментирование продукта — хороший выход из ситуации, когда цены очень низкие.

— И тем не менее, количество ваших клиентов за год сократилось на один миллион (июнь 2015 к июню 2016 года), а потом в третьем квартале 2016 года стало расти. В чем главные причины такого поведения?

— Отток абонентов связан с жесткой конкуренцией на рынке, другими словами — с ценовыми войнами, которые вели операторы еще в прошлом году. Для себя мы определили — никакие войны Kcell не нужны. Мы понимаем, что у нас есть ответственность на рынке. И как лидер рынка мы не можем пойти в этом ценовом противостоянии до конца, снижать стоимость услуг бесконечно нет смысла. Через пару лет здесь попросту не будет хорошей качественной связи. Никто не будет иметь возможность инвестировать. Рынок должен развиваться в режиме честной конкуренции. Это когда все операторы работают на нормальном уровне доходности, которая позволяла бы инвестировать.

— Вы постараетесь вернуть клиентов?

— Мы уже это делаем. В третьем квартале этого года численность абонентской базы выросла на 157 тысяч пользователей. И все это благодаря сегментированному подходу к услугам. Мы были действительно удивлены, насколько популярной стала наша «Беседа». «Беседа» — это продукт, который позволяет за 590 тенге в месяц разговаривать безлимитно, а также покупать отдельно интернет и звонки на других операторов. Сейчас это один из самых популярных продуктов на activ. Кроме того, мы увеличили наши точки в рознице на порядок. Это 3–4 тысячи новых мест, где мы продаем наши SIM-карты. Была проведена действительно колоссальная работа.

— Какую роль сыграла в оттоке абонентов отмена «мобильного рабства» с 1 января 2016 года?

— Отмена «мобильного рабства» не оказала особого влияния. По MNP от нас ушло порядка 70 тысяч клиентов. И мы уважаем этот выбор. Запуск переносимости номеров был правильным решением. Потому что есть места, в которых есть покрытие только одного оператора. Для корпоративного сегмента это очень важный момент. Ведь на постоянной связи должен быть каждый сотрудник, кроме того — всегда необходимо быть на связи со своими клиентами. Ежегодно в Казахстане SIM-карты меняет более 10 миллионов пользователей. Поэтому 70 тысяч — не критичная, но честная и правильная цифра. Все имеют право на выбор, это честные отношения между потребителем и оператором, когда никто никого искусственно не заставляет быть пользователем той или иной связи.

— Как вы думаете, какую цель для себя ставили государственные органы, отменяя так называемое «мобильное рабство»? По вашему мнению, достигнута ли цель?

— Прежде всего, госорганам удалось добиться свободы выбора для абонентов мобильной связи. Возможно, именно этим десяткам тысяч человек было очень важно поменять оператора, чтобы самим убедиться, а так ли хорошо в новых условиях, с новым оператором, как о нем говорят. Я знаю, что некоторые из наших бывших клиентов вернулись к нам снова. Лично для меня это очень хороший опыт, и, конечно, этот шаг сделал рынок еще более конкурентным.

— Вы постоянно говорите о том, что конкуренция должна быть честной. А что для вас означает словосочетание «честная конкуренция», какой смысл вы вкладываете в него?

— Для меня честная конкуренция — это то, что мы видим сегодня на рынке операторов мобильной связи Казахстана. В этом году никто не демпингует, все честно общаются с клиентами. Например, если говорят, что они дают 10 Гб, то дают именно этот объем. Нет хитрых схем, к примеру, по дополнительному пополнению баланса. Для меня это очень здоровые отношения. Еще один момент, это когда все операторы более сфокусированы на своих клиентах, а не на конкурентах. Например, мы в «Кселл» в этом году провели колоссальную работу над качеством сетей. Вы сами понимаете, что для сотового оператора — это самое главное. Мы видели, особенно здесь в Алматы, что потребление интернета растет огромными темпами, а удовлетворенность абонентов — нет. Мы ежемесячно опрашиваем наших клиентов, принимаем во внимание их отзывы, и в результате направляем свои усилия на повышение качества услуг, качества сервиса, которое традиционно очень высокое в нашей компании. И это тоже часть здоровой конкуренции, когда операторы больше думают, как понять своих клиентов, фокусируются на своих продуктах, сервисном обслуживании своих клиентов.

— Насколько быстро работает такая обратная связь от абонентов и как она помогает в решении проблем?

— Этим летом мы проводили технические работы по внедрению новой усовершенствованной платформы биллинга AMDOCS. Стоит отметить, что каждый оператор должен менять систему биллинга каждые десять лет. В период стабилизации нового биллинга мы регулярно получали звонки с недовольными отзывами наших клиентов. И все эти отклики очень важны для нас, мы очень серьезно относимся к уровню удовлетворенности наших клиентов. Мы понимаем, что для клиента не важно, какие проблемы у нас существуют, главное, что они платят за услуги, и эти услуги должны быть высокого качества. И пользуясь возможностью, я хочу сказать спасибо нашим абонентам, нашим клиентам за то, что они с терпением и пониманием отнеслись к этому достаточно сложному периоду. Если провести аналогию, то смена биллинга — это как замена сердца в живом организме. Требуется время, чтобы этот орган прижился, чтобы все внутренние системы к нему подключились и организм начал работать так, как будто это родное сердце.

— В последнее время много говорится о том, что мобильные операторы работают в условиях переноса доходности из сегмента голосовых услуг в сегмент передачи данных. В этой связи как в будущем будет выглядеть казахстанский сотовый оператор?

— В будущем все операторы будут сотрудничать на уровне сетей. Потому что сеть для клиентов — это не конкурентное преимущество, качество сетей будет примерно одинаковым. Все внимание будет сфокусировано на сервисах: музыка, книги, телевидение, финансовые услуги. Вы будете платить абонентскую плату за интернет, а голос будет бесплатным. Уже сегодня можно увидеть, что операторы дают голосовую связь безлимитно внутри своих сетей. Вам будет необходим только интернет-пакет. Также очень важным станет обслуживание клиентов. Я имею в виду то, что операторам потребуется больше мест, куда бы клиент мог прийти, посмотреть и сравнить разные модели телефонов. У нас есть Kcell Store — это наши новые концептуальные магазины, где вы можете не просто купить новый смартфон, а получить информацию обо всех его возможностях, протестировать их, сравнить и остановить свой выбор на наиболее подходящей для вас модели.

Мы также связываем свое будущее с корпоративным сегментом, в котором мы очень активно двигаемся вперед. Рост в нем по сравнению с прошлым годом (третий квартал 2015 на третий квартал 2016 года) составил порядка 25%. С B2B клиентами мы работаем в направлении предоставления универсальных мобильных решений для бизнеса. Одному из банков, например, мы предложили такое решение. Если клиент банка вдруг оставил свою банковскую карту в банкомате, ему сразу придет SMS-сообщение с информацией об этом. В будущем услуги такого характера будут еще более разнообразными.

— Похоже, что бизнес услуг мобильной связи должен уже сегодня готовиться к серьезным переменам.

— Совершенно верно. И прежде всего бизнес должен отойти от привычных и навязанных шаблонов. В период кризиса, когда доходы снижаются, необходимо задуматься над своими расходами. Что я имею в виду? Существуют решения, которые позволяют компаниям разделить свои расходы не только со своими партнерами, но и с конкурентами. Отличный пример тому — наша работа с «Билайн Казахстан» по совместному использованию сети 4G/LTE. Для «Кселл» — это очень важный проект не только потому, что он позволяет снизить расходы и предоставить клиентам возможность получить качественную услугу в более короткие сроки и по максимально доступной цене. И это совсем не значит, что мы не можем инвестировать в качество, просто необходимо спрогнозировать тенденции рынка и адекватно оценить перспективы. Если говорить о сетях, то совсем скоро проникновение интернета станет настолько обширным, что мы даже не сможем представить себя без него, как без электричества.

— Говоря о сотрудничестве с Beeline Казахстан, в чем вы видите плюсы данного тандема?

— Здесь есть три положительных момента сотрудничества. Первый — это то, что мы можем строить сеть в два раза быстрее, чем если бы мы это делали сами. Второй момент — после девальвации без такого тандема нам было бы очень сложно инвестировать в строительство сети нового поколения. В результате наши клиенты получили покрытие сети 4G/LTE на большей территории и в гораздо лучшем качестве. Третий момент — это инновационная модель бизнеса, которая позволяет в долгосрочной перспективе конкурировать на уровне сервиса, и в то же время позволяет увеличить среднее качество сетей везде по стране. Я думаю, что это правильная модель. Компании должны найти более продвинутые возможности и методы экономить расходы, но не экономить на качестве. Нет смысла дублировать инвестиции. То есть нет смысла строить две дороги в одном направлении.

— Какие дополнительные возможности появятся у абонентов «Кселл» в связи с запуском 4G?

— Мобильные сети четвертого поколения позволяют пересылать гигабайты важной информации моментально. Например, файл размером в 100 Мбит можно будет загрузить на файлообменник за несколько секунд. С помощью таких сетей можно будет смотреть на смартфоне интернет-телевидение в HD качестве. Все, что нужно для этого — 4G/LTE устройства: смартфоны, роутеры. Поэтому нашу сеть мы строим с фокусом на городах с наиболее высокой долей пользователей таких смартфонов. Мы сделали коммерческий запуск сети 31 августа этого года, и сейчас она есть уже в 13 городах. В следующем году мы планируем продолжать покрытие 4G/LTE в крупных городах. В целом, с момента запуска пилотных зон у нас в сети зарегистрировано порядка полутора миллионов уникальных LTE пользователей.

— Какие услуги операторов сотовой связи сейчас наиболее востребованы в Казахстане? Какие продукты компания внедрила в этом году?

— В этом году мы внедрили много корпоративных продуктов мелких, но очень таргетированных, например, в банковском секторе. В сегменте розницы, для массового рынка мы вывели на рынок три популярных продукта — это mobi music, mobi TV и Bookmate от activ. За 8 месяцев на них подписалось более 134 тысяч пользователей. Мы находимся в постоянном исследовании новых возможностей для бизнеса. В частности, наши развлекательные сервисы помогают нам отслеживать потребности их пользователей: какую музыку слушают, какие книги предпочитают читать, какие передачи любят смотреть. Мы анализируем все эти данные и постоянно добавляем в наши сервисы что-то новое — ту самую музыку, которую они хотят слышать, те самые полезные для них книги, которые они хотят читать, интересное видео, которое вызывает наибольший их интерес. И такими вещами не занимается ни один стандартный мобильный оператор. При этом мы не навязываем все и сразу. У наших клиентов есть выбор. Кто-то платит за определенный сервис отдельно. Есть клиенты, для которых эти сервисы — часть набора услуг, включенных в условия тарифного плана. К примеру, в линейку тарифных планов «Престиж» включены и мобильное телевидение, и мобильная музыка, и Bookmate. То есть они входят в объем ежемесячной абонентской платы, и чтобы воспользоваться ими абоненту ничего дополнительно платить не надо. Получается достаточно хорошая, сбалансированная синергия развлекательных и традиционных мобильных сервисов. Также мы очень активно исследуем и тестируем возможности мобильного маркетинга, чтобы предоставить возможность B2B клиентам выходить с таргетированной рекламой.

— По числу интернет-пользователей Казахстан занимает 43 место в мире. Их количество в нашей стране достигло 9,9 млн человек, увеличившись за год на 1,8% (июль 2016 года). По проценту проникновения интернета наша страна — на 89 месте. Какова доля компании в этом объеме?

— Наше интернет-покрытие составляет более 72% населенной территории страны. В этом году мы начали строить сеть 4G/LTE в крупных городах Казахстана, которая коммерчески запущена в 13 городах. При этом мы не прекращаем развитие сети 3G с фокусом на сельскую местность. Это такие населенные пункты, где проживает не более 2–3 тыс. человек. Сюда фиксированный интернет может вообще не прийти, но у жителей этих сел уже есть интернет-доступ через сеть нашей компании.

— Антимонопольный комитет активно изучает вопрос тарифов мобильных операторов. Но девальвация и кризис диктуют свои правила. Планируете ли вы повышать тарифы в обозримом будущем?

— Таких планов в настоящее время нет. Мы хотим к каждому клиенту подойти индивидуально: разделить пользователей наших услуг на группы по предпочтениям и сегментировать под них продукты, с фокусом на доступность и качество. Я думаю, что так сделают все операторы. Добавят что-то для одних клиентов, для других оставят минимум. Думаю, что набор услуг должен быть очень гибким, и в то же время удовлетворять любые запросы. Это тренд будущего, который мы увидим на рынке уже совсем скоро, и который поможет сделать цены справедливыми.

— Чего ждать клиентам — понятно, а вот каких результатов ожидать вашим акционерам? В декабре 2012 года Компания успешно завершила размещение GDR (глобальных депозитарных расписок) на Лондонской фондовой бирже и простых акций на Казахстанской фондовой бирже. В 2015 году доход на акцию составил 75,6 тенге, а в этом — 21,9 тенге.

— Здесь нужно понять два момента. Первый в том, что у нас акции торгуются в долларах. И когда прошла девальвация, соответственно их стоимость снизилась. Второй момент, несмотря на наши положительные тренды доходности, инвесторы понимают, что если есть ценовые войны на этом рынке, операторы не могут в краткосрочной перспективе увеличить доходность. Хочу отметить, что стоимость ценных бумаг была у нас и ниже — 3–3,5 тенге за акцию. Поэтому те инвесторы, которые инвестировали при такой стоимости акции, сегодня достаточно неплохо себя чувствуют.

— Какой дивидендной политики придерживается ваша компания?

— Касательно дивидендов, Совет Директоров утвердил дивидендную политику с учетом наших возможностей. По этой политике предусмотрена выплата по крайней мере 70% от чистого дохода Компании за предыдущий год. Это решение принимают в мае на общем собрании акционеров. То есть 70% — это минимум, 100% — максимум. Также все зависит от того, есть ли у нас стратегические инвестиции. Например, в этом году мы выплатили за частоты и сделали огромные инвестиции в сеть 4G. Это может значительно повлиять на нашу дивидендную политику.

— Чем отличается сегодняшний казахстанский оператор сотовой связи от коллег из СНГ и крупных западных операторов. Отстаем ли мы в этой сфере или телекоммуникационный рынок во всем мире развивается примерно одинаково?

— О российских операторах я могу сказать с позиции потребителя. Мы не отстаем — это точно. В Казахстане мобильная связь дешевле, чем в России. При этом есть сети и 4G, и 3G. Что касается качества услуг связи, то оно у нас тоже даже выше, чем у северного соседа. В частности, выше скорость. Причина в том, что в России сети больше загружены, и над решением этой проблемы наши коллеги активно работают. В этом плане мы находимся на одном с ними уровне. При этом нам есть чему у них учиться в комплексном обслуживании абонентов.

— А чему они могут научиться у нас?

— Такому подходу как кооперация. То, как мы работаем сегодня с Beeline Казахстан. Я думаю, что в данном вопросе можно сделать такой обмен: с одной стороны — мы их учим сотрудничать с конкурентами, а они нас — комплексно обслуживать клиентов.

— Итак, подведем итог, первая половина 2016 года был охарактеризована низким уровнем цен и макроэкономической неопределенностью в мире и стране. Каких финансовых результатов вы ожидаете от 2016 года в целом?

— Я думаю, что все положительные тренды, которые мы наметили, будут реализованы. В этом году доход от сервиса у нас увеличивался каждый квартал на 1 млрд тенге. Таким образом, мы уже склонны отметить определенный стабильный рост. А это значит, что ситуация выравнивается.

Репутация в сети

Интернет

Социальные сети уже стали нашей реальностью, частью жизни и работы. Но пока еще не многие понимают и осознают «публичность» социальных сетей, а также возможные последствия и реакцию на информацию, которой человек делится с миром. Участившиеся скандалы и недоразумения, связанные с публикациями в социальных сетях, явно показывают: настало время осознанно подходить к вопросу социальной репутации.

Дина АСКАРОВА

Портал Statista Inc. — одна из ведущих компаний, занимающихся статистикой, опубликовал данные использования социальных медиа, согласно которым число пользователей социальных сетей в 2015 году должно достигнуть 1,96 миллиарда человек, что почти на миллиард больше, чем в 2010 году (согласно данным ресурса We Are Social, их число уже превысило 2 миллиарда). Ожидается, что в 2016 году это число увеличится и будет составлять 2,13 миллиарда. Поэтому вопрос социальной репутации, будь то компании или отдельного человека, является актуальным.

На прошедшем недавно IV ежегодном HR-форуме «Территория HR, как параллельная реальность» одной из тем, рассматриваемой сотрудниками HR-департаментов, была социальная репутация. Руководитель практики предпроектного консалтинга компании ORACLE **Нина Путинцева** считает, что социальная репутация компании — это результат работы многих специалистов и департаментов: в первую очередь, маркетинга и PR, которые могут разработать рекомендации по работе и представлению компании в социальных сетях, но также и HR — потому что самые большие ошибки в этой сфере происходят именно из-за «человеческого фактора».

«Как показывает практика и результаты опросов, люди просто не знают и не всегда задумываются о последствиях, и в целом о том, что информация в социальных сетях общедоступна» — говорит Нина Путинцева. По данным исследования компании Deloitte, более 50% руководителей считают, что самый большой риск нанесения ущерба репутации компании ожидается от сотрудников. Кроме того, по данным крупнейшей юридической компании Proskauer более 50% сотрудников счастливы поделиться мнением о своем работодателе в соцсетях, 70% — ущерб репутации компании из-за некорректного представления сотрудниками в соцсетях, 70% сотрудников получили выговоры за ненадлежащее использование соцсетей.

Примеров, когда сами сотрудники являлись причиной бурного обсуждения в социальных сетях множество — врачи, которые фотографировались на фоне пациентов, окровавленных кушеток и выкладывали в Instagram, или когда стюардесса крупнейшего российского перевозчика оставила довольно циничное сообщение к новости об авиакатастрофе, руководители компании, которые на своих страничках выкладывают более чем откровенные фото и многое другое. Не говоря уже о негативных сообщениях в адрес руководителей, жалобах на работу, а также неумышленном распространении служебной или закрытой информации. Порой такие ситуации бьют по репутации компании сильнее, чем жалобы потребителей.

Согласно статистике, социальные сети являются одним из самых популярных способов проводить время в Интернете — это включает в себя как общение с друзьями и семьей, так и чтение последних новостей и другого контента.

«Большая часть людей, так или иначе, переходит в социальные сети, компании стараются также присутствовать в социальных сетях. И то, что они делают, это видят все. Если компания допустила какую-то оплошность, либо сделала что-то не так, либо клиент не доволен этой компанией, он обязательно пойдет в социальные сети. Он не будет звонить в колл-центр и говорить о том, что его плохо обслужили, он получил какую-то травму, остался недоволен услугой компании или что-то ещё. И он не будет заходить на сайт, чтобы написать через форму обратной связи какую-то жалобу, он пойдет в социальные сети и напишет отзыв», — рассказывает консультант по digital-продвижению проектов, инстаграм-маркетолог **Андрей Ященко**.

Скриншоты останутся

Андрей Ященко считает, что в мире, где обмен информацией достигает больших скоростей, где случайная ошибка может стать мемом, который за считанные часы затмит всё остальное, забота о хорошем лице компании является, наверное, первоочередной. В качестве примера он напомнил недавние истории, когда известный спортсмен несколько месяцев готовился к соревнованиям, и по вине менеджера банка не смог выехать из страны из-за отмеченной задолженности, хотя кредит был погашен. Но это не было отражено в базе, в итоге сгорел билет, сгорело соревнование, сгорели месяцы подготовки. Компания долго спорила в комментариях, но, тем не менее, она смогла вытянуть эту ситуацию на позитивный лад.

«На самом-то деле примеров в Казахстане очень много, и вот мы как маркетологи, мы как digital-специалисты постоянно это всё отслеживаем. Наверное, AirAstana, когда она была в социальных сетях, точно так же пыталась решить все задачи. АО «Казахтелеком» постоянно подвергается атаке пользователей и жалобами на то, что связь не работает. Но для этого и существует отдел SMM, для этого и существует менеджер, который работает с негативом. За счёт вот этих невидимых бойцов компания не теряет свой статус, она не падает в глазах у пользователей, в глазах у потребителей и старается выходить из негативных ситуаций».

На вопрос — нужны ли социальные сети небольшим компаниям и стоит ли думать о социальной репутации обычному человеку, маркетолог **Жанна Прашкевич** считает, что вопросы социальной активности и выстраивание бренда необходимы, так как сейчас данные о любом сервисе или продукте, и обязательно отзывы на них потребители ищут в социальных сетях. Чем больше ваших клиентов используют социальные сети, тем важнее эта сторона для вас. «Есть еще важный момент — если компания создала аккаунт в социальных сетях, то ее ни в коем случае нельзя забрасывать, за страницей нужно следить, поддерживать, отвечать на вопросы, обновлять, размещать новости».

Нина Путинцева отмечает еще один важный момент: «Для малого бизнеса риски больше. Если крупная компания способна пережить убытки, связанные с потерей социальной репутации, то не каждая маленькая компания устоит после такого на ногах. Особенно, если она работает в сфере питания, услуг».

Что касается репутации в соцсетях обычных пользователей, то Андрей Ященко рекомендует следить за тем, что вы выкладываете, так как сторонний человек может сделать неправильные выводы о вас только на основе ваших постов. «Допустим, HR-менеджер, когда будет искать претендента на работу, кроме всего прочего войдет в социальные сети, чтобы посмотреть профайл этого человека и сделает свой вывод. Для меня очень важно создать тот образ, который положительно сказывается на моей деятельности. Мы в ответе за то, что мы делаем в социальных сетях. И одно из самых, наверное, любимых выражений, которое я всегда повторяю: «Всё можно удалить из интернета, но скриншоты останутся». Поэтому на протяжении многих лет в сети, где я присутствую, я всегда за собой слежу — какой комментарий я оставляю, кому я пишу, в какой тональности я пишу».

Как выстроить социальную репутацию?

Что же необходимо, чтобы выстроить социальную репутацию? Нина Путинцева предлагает смотреть внутрь своей компании и стараться предотвратить урон репутации компании в социальных сетях от некорректных постов сотрудников. «Прежде всего информированность и подготовленность сотрудников: они должны знать о границах допустимого, иметь рекомендации по поведению и реагированию относительно всего того, что связано с компанией. Для этого и нужна социальная политика и обучение сотрудников. В социальной политике должны быть заложены и четко сформулированы общие положения, правила и рекомендации. При создании политики нужно помнить о том, что все правила и рекомендации должны быть понятны и донесены работникам. Хорошо работает метод обучения «на примерах», когда симулируются ситуации и люди реагируют (отвечают на вопросы, комментируют и так далее), а затем разбираются ошибки и удачи, даются рекомендации по каждому случаю. Для выстраивания социальной репутации необходимы и люди, кто будет работать над этим целенаправленно. Как правило, это PR-отдел, но если выявить тех, кто активно публикуется в соцсетях, имеет хороший слог, множество подписчиков, влиятельность в социальных сетях — можно привлечь такого сотрудника и сделать его «адвокатом бренда». Именно такой подход будет работать — если выявить тех, кому это нравится и интересно. Тогда и сотрудник будет рад проявить себя там, где это ему интересно и хорошо получается и при этом принести пользу компании.

Формальный подход здесь не будет работать. Строгое требование ко всем сотрудникам обязательно создать аккаунт и публиковать 2 поста в неделю, скорее вызовет отторжение и раздражение среди ваших работников. А неискренность и «топорность» таких постов вызовет насмешки и только навредит социальной репутации компании. Ну и конечно важен мониторинг и своевременное реагирование. Важно вовремя заметить критические темы и комментарии, потому что гораздо эффективнее и проще предупредить пожар или потушить его в самом начале. И отвечать. Если поступают комментарии или вопросы — на них нужно отвечать. И отвечать максимально корректно».

Андрей Ященко отмечает: «Если говорить про личность или про компанию, нужно уделять повышенное внимание своей безопасности. Я считаю, что необдуманные действия сотрудников, хакерская атака или спам становятся не просто досадной мелочью, они могут сильно пошатнуть имидж компании, поэтому нужно обратить внимание на безопасность данных, на безопасность информации. С другой стороны, если компания очень популярная, то нужно обратить внимание на обратную связь, потому что популярность всегда притягивает злые языки. И главный вопрос, который следует за успехом и популярностью — а готовы ли вы, как представители компании либо как пользователи к форс-мажорам, в безопасности ли наши социальные активы? Исходя из этих вопросов, которые должен задавать себе представитель компании или SMM-отдела, или человек, который занимается самопиаром, можно выстраивать правильную стратегию общения с пользователями».

Для того, чтобы предотвратить случаи, которые могут навредить репутации компании, Андрей предлагает оперативно реагировать, но прежде разобраться в вопросе. «Для того, чтобы нейтрализовать негатив, нужно чётко понимать, действительно ли на тебя пишут жалобу, либо тебя разводят. Потому что, зачастую, есть люди, которые думают, что сейчас они придут, испортят какую-то вещь в магазине, либо пожалуются в социальных сетях и всё, компания должна быстренько принести извинения, предоставить какие-то бонусы, ещё что-то, как-то замять этот конфликт. Но прежде чем давать какие-то бонусы, давать какие-то призы и подарки за что-то, нужно разобраться в ситуации. Хорошо, что у компаний есть это понимание и сейчас они именно так и поступают — разбираются, в чём проблема, пытаются выяснить, кто прав, кто виноват. Если виновата компания, она просит извинения, если виноват сам пользователь, то, соответственно, компания говорит: извините, но он сам виноват.

Если это действительно острая ситуации, которая возникла по вине компании, то надо реагировать очень быстро. Хотя бы сказать человеку: «Здравствуйте, мы вашу претензию приняли, мы над ней работаем и буквально через минут тридцать или сорок мы дадим вам ответ. Пожалуйста, будьте на связи, мы занимаемся вашим вопросом». Вот это, наверное, первое, что нужно сделать, если действительно клиент недоволен. Потому что бывают ситуации, когда человек пишет пост или делает тег на компанию, на страничку в социальных сетях, будь то во Вконтакте, в Фейсбуке или в Инстаграмме, проходят сутки, и только потом компания реагирует на это. Обязательно нужно следить за тем, кто отвечает на сообщения, поступающие, и как отвечает. И тогда, я думаю, репутация компании будет сохранена».

По мнению экспертов по digital-продвижению, социальные сети — это возможность вести диалог с пользователем. Важно уметь выстраивать отношения с помощью социальных сетей так же, как при личных встречах. Львиная доля успеха в социальных сетях для компаний зависит от того, насколько они легко могут подключиться к тому или иному обсуждению, как ведут общение со своими подписчиками. Как компания умеет слушать и слышать своих коллег, клиентов, и что не менее важно, своих конкурентов. Необходимо мониторить тренды, нужно постоянно анализировать ситуацию, и исходя из этого выстраивать свою репутацию в социальных сетях, контролировать полученную информацию, систематизировать её и принимать определенные действия в продвижении. Держать руку на пульсе как внутри компании, так и в социальных сетях, и тогда у вас будет безупречная репутация.

IT в образовании: теория и практика

Технологии

Учебный процесс в высшей школе сегодня трудно представить без применения наработок IT-индустрии. В том, готовы ли отечественные университеты и институты на практике поддержать мировой тренд на слияние сферы высоких технологий и высшего образования, пытались разобраться участники состоявшейся в Алматы конференции Profit Education Day, посвященной новым технологиям в образовании.

Ирина ТРОФИМОВА

Университеты прошлого и будущего

Современные технологии действительно способны вывести систему образования на совершенно новый уровень, уверен руководитель департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий Финансового университета при правительстве Российской Федерации **Владимир Соловьев**. Довольно широкую известность получила точка зрения, приверженцы которой утверждают: вскоре во всем мире останется всего несколько университетов, которые будут готовить ученых по фундаментальным специальностям, а представители массовых профессий, те же бухгалтеры и инженеры, будут получать образование на онлайн-курсах.

«Позиция достаточно спорная, хотя образовательные онлайн-площадки, в частности, Coursera и EdX, получили широкую популярность, а новыми конкурентами университетов стали корпорации Google и Apple. И все же для традиционных вузов пришло время понять, что если не меняться в соответствии с требованиями времени, можно остаться «динозаврами» и потерять те преимущества, которые пока еще есть сейчас», — считает Владимир Соловьев.

По мнению экспертов, рациональное зерно заключается в том, чтобы думать не о решениях и процессах, но рассматривать модель деятельности университета в целом и понимать, чем информационные технологии могут помочь в ее развитии и трансформации. Ландшафт образовательного бизнеса меняется, и если раньше все составляющие, ориентированные на инновации, студента и инфраструктуру, находились внутри университета, то сейчас можно наблюдать разделение форм бизнеса — появляются производители контента, поставщики инфраструктуры, разработчики платформ, делятся формы бизнеса.

По словам экспертов, IT могут изменить само восприятие образования. Лекции появляются в свободном доступе в интернете, и за неделю их могут прослушать тысячи человек — этого невозможно достичь в масштабах аудитории. Еще одно преимущество видеолекций специалисты видят в том, что записать и распространить их в Сети можно практически «с листа», тогда как на подготовку и публикацию учебника в классическом понимании могут уйти годы — срок, за который сегодня технологии меняются и безвозвратно устаревают.

Вузы, благодаря применению IT-решений, могут интегрировать у себя чужие инновации, а могут раздавать свои продукты и услуги на чужие площадки. Появляются бесплатные предложения, хотя в некоторой степени это и условно.

«За бесплатные продукты так или иначе кто-то должен платить, и здесь может сработать модель приманки и крючка — можно дать студенту бесплатный доступ к первым трем лекциям из всего курса, либо возможность бесплатного изучения всего образовательного материала при условии, что если студент захочет получить диплом, ему придется заплатить», — отмечает Владимир Соловьев. IT- и онлайн-ресурсы меняют не только деятельность высших учебных заведений, но и их положение: раньше университеты были государством в государстве, сейчас они все чаще работают в партнерстве с бизнесом, проводят научные исследования совместно с компаниями.

Казахстанская модель

Впрочем, некоторые представители образовательного сектора, не отрицая позитивного влияния высоких технологий на учебный процесс в высшей школе, отмечают и негативные моменты. В частности, генеральный директор казахстанской научно-образовательной сети KazRENA **Аскар Идрисов** видит сложность в том, что внедрением инноваций сложно изменить саму университетскую систему, которая уходит корнями в прошлые века, а популярное в последние годы дистанционное образование не может дать главного — обратной связи, человеческого общения между студентом и преподавателем. Некоторые вузы стремятся ликвидировать этот пробел, запуская программы-симуляторы, моделирующие деятельность предприятий и финансовых структур.

Что предпочтительнее — пользоваться готовыми решениями или разрабатывать собственные — еще один вопрос, на который пока не удалось найти однозначного ответа.

«Такие решения, как Coursera и EdX полезны для людей, у которых есть практический опыт и которые хотели бы повысить уровень теоретической подготовки, но студенты — это другая аудитория. Кроме того, казахстанские вузы ежегодно выпускают большое количество тех же программистов. Зачем это нужно, если все отдавать на аутсорсинг? Надо привлекать своих выпускников, разрабатывать свои системы», — считает декан школы инженерного менеджмента AlmaU **Арман Коржаспаев**. Сложность использования чужих продуктов, отмечают игроки образовательной отрасли, состоит еще и в том, что доработки требуют некоторые сервисы, не поддерживающие образовательный стандарт Казахстана.

В отечественных реалиях камнем преткновения на пути внедрения современных IT-ресурсов в деятельность высшей школы зачастую становится недостаточно высокий уровень знаний среди преподавательского состава. У преподавателей есть возможность доступа к разным IT-ресурсам, но на практике, отмечают участники рынка, низкий уровень подготовки становится серьезным сдерживающим фактором. Как считает директор института новых образовательных технологий КазНУ им. аль-Фараби **Ермек Алимжанов**, казахстанским университетам, особенно небольшим, легче было бы пользоваться готовыми сервисами для размещения своих образовательных продуктов: во-первых, это проще для вузов, которым трудно содержать свою IT-инфраструктуру, во-вторых, централизованно обеспечивается множество сервисов, в том числе система антиплагиата, отслеживающая, была ли работа выполнена самостоятельно. «Казалось бы, дело за малым, надо лишь обучить преподавательский состав основному функционалу. Мир идет к аутсорсингу бизнес-процессов, но технологии развиваются быстрее, чем наши преподаватели. На дворе XXI век, а они не всегда знают что-то большее, чем создание презентаций», — говорит г-н Алимжанов.

В Университете «Нархоз», отмечают представители вуза, приобщение к современным технологиям начали с обучения пользования облачной почтой, что тоже оказалось непросто, учитывая, что на протяжении многих лет люди пользовались одним-единственным почтовым сервисом. Но дело не только в трудностях с освоением техники и технологий. Современная наука, в том числе вузовская, предполагает обмен информацией, работу в сотрудничестве с зарубежными коллегами, недоступную многим казахстанским преподавателям по причине незнания английского языка. Повышение компетенции преподавателей — процесс, на который может уйти не один год, но до тех пор, пока образовательное сообщество не наверстает отставание в области информатизации, технологии в казахстанских вузах останутся составляющей учебного процесса, но не станут его основой.

На тесты по-новому

Образование

Министерство образования и науки РК презентовало новый формат ЕНТ. Теперь тестирование поделено на 2 части. Эксперты считают нововведение качественным, однако стоит обратить внимание и на укрепление связи образования и рынка труда.

Ербол КАЗИСТАЕВ

ЕНТ теперь поделено 2 части: сначала будущие абитуриенты будут сдавать выпускные экзамены в школах, а только потом ЕНТ. Единое тестирование теперь будет значиться только как экзамен для поступления в ВУЗы.

«Министерство (образования и науки РК) считает, что ЕНТ выполняет свою миссию как независимая оценка знаний и как социальный лифт для казахстанских выпускников. С 2013 года Министерством в целях совершенствования ЕНТ проведен ряд социологических исследований и опросов общественного мнения, в котором приняло участие более 10 тыс. респондентов. Результаты показали, что общественность воспринимает ЕНТ только как вступительный экзамен в ВУЗ. Итоги тестирования не позволяют давать объективную оценку качеству образовательной деятельности школ», — заявил заместитель председателя комитета контроля в сфере образования и науки МОН РК **Нурбек Оршубеков**.

По словам спикера, функция итоговой аттестации в части ЕНТ не выполняется в полной мере с первого же года его внедрения. «Ни в один год 100% выпускников не участвовало в едином тестировании. В 2016 году в ЕНТ приняли участие 70% выпускников».

Также Нурбек Ошурбеков заявил, что используемые в ЕНТ задания не учитывают разнообразия видов и типов школ, имеющихся в стране. Поэтому МОН вел работу в 2 направлениях. Первое — это разделение экзаменов на выпускные и ЕНТ, где тестирование станет вступительным в ВУЗы и системой присуждения грантов. Второе направление — это изменение структуры самого ЕНТ.

«Таким образом, с 2017 года уже во всех школах будет проходить итоговая аттестация выпускников. Экзамены будут проходить в период с 1 по 10 июня, ЕНТ — с 20 июня по 1 июля. Также остается возможность пересдачи ЕНТ в августе и январе следующего года», — сообщил Нурбек Ошурбеков.

Политолог **Жаксылык Сабитов** считает, что новый формат тестирования лучше прежнего. «Тот факт, что его (ЕНТ) можно пересдавать, снизит психологические проблемы у школьников. Плюс разделение экзаменов также считаю правильным. Но при этом мне кажется недостатком сохранение формата выбора специальности сразу после школы».

Подробнее о новом формате ЕНТ рассказала директор департамента дошкольного и среднего образования Министерства образования и науки **Жаныл Жонтаева**. «Экзамены будут проходить по четырём обязательным предметам и одному предмету по выбору. Казахский язык или русский язык (в зависимости от языка обучения) и литература будут сдаваться в форме эссе, история Казахстана — в форме устного экзамена, по математике — контрольная работа».

«Системы ЕНТ и распределение государственных грантов остаются. Меняется только структура тестовых вопросов. Для того, чтобы абитуриент осознанно выбирал свою специальность, предлагается следующее: в тестирование войдут грамотность чтения, математическая грамотность, история Казахстана и 2 выбранные дисциплины», — добавил директор высшего и послевузовского образования Министерства образования и науки РК **Дархан Ахмед-Заки**.

«Пороговые 50 баллов остаются. Также, если абитуриент не сможет пройти тестирование, у него будет возможность пересдать его зимой. Мы полагаем, что новый формат ЕНТ позволит будущим студентам делать осознанный выбор специальности», — заявил спикер.

Жаксылык Сабитов считает, что нынешняя система образования не соответствует требованиям рынка. По его мнению, следует дать абитуриентам возможность не выбирать специальность сразу после школы.

«Мне кажется, лучший способ «связать» систему образования и рынок труда — это перейти на американскую систему бакалавриата. Ее отличие от той, что работает в Казахстане, не только в отсутствии стационарных групп обучения. Там студент сам выбирает себе рабочий план обучения. Помимо этого, специализация студента начинается на 3 курсе. После выпуска из школы абитуриент выбирает себе общее направление обучения. И лишь после 2 лет обучения он определяется со специальностью», — заявил политолог.

Политолог **Елена Нечаева** считает, что на специальности технического профиля выделяется слишком большое количество грантов. Хотя впоследствии студенты не могут найти себе работу по специальности. Как сообщил собеседник **«Къ»**, несмотря на крайнюю необходимость таких специальностей как, например, «политология» и «социология», на них идет снижение количества грантов.

«Основная проблема при этом заключается в том, что наше образование отстает от реальных потребностей общества, — продолжает Елена Нечаева, — Чересчур теоретизировано, система высшего образования слабо интегрирована с образовательной программой общеобразовательной школы. Формирование государственного образовательного заказа не в полной мере учитывает тенденции социально-экономического развития страны и показатели трудоустройства выпускников.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 41 (670), ЧЕТВЕРГ, 17 НОЯБРЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ: ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ВЫБОРОВ ››› [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ: ПРОБЛЕМНЫЕ БАНКИ ››› [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ: ПРОФИЦИТ ДОВЛЕЕТ НАД ЭНЕРГОСИСТЕМОЙ ››› [стр. 10]

ПОТРЕБРЫНОК/ МАРКЕТИНГ: УБЫТОЧНЫЙ ПОЛЕТ ››› [стр. 11]

Бизнес Алматы: итоги и перспективы

Мегаполис

Итоги развития сектора МСБ в Алматы за 10 месяцев нынешнего года озвучил, выступая на площадке Региональной службы коммуникаций, руководитель Управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Алматы Алмас Мадиев.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Акимат г. Алматы планирует увеличить казахстанское содержание и загрузку мощностей предприятий

По итогам 10 месяцев, выпуск продукции предприятиями малого и среднего бизнеса,— а в городе зарегистрировано 240 тыс. субъектов МСБ, составил 1,8 трлн тенге, это на четверть больше, чем за аналогичный период прошлого года. По словам главы управления, представители бизнес-кругов входят в состав Градостроительного совета, комиссии по приватизации, Совета иностранных инвесторов, Центра развития Алматы и Делового совета — словом, тех структур, где присутствие бизнеса необходимо для получения обратной связи.За 10 месяцев текущего года на предмет соблюдения интересов бизнеса рассмотрено 43 проекта нормативно-правовых актов.

Одно из основных направлений развития МСБ связано с производственными проектами. «В рамках Карты поддержки предпринимательства в ближайшие 5 лет мы наметили реализовать 80 проектов, благодаря которым в городе появится 11 тыс. новых рабочих мест. Один из таких проектов недавно уже запущен, это завод по производству габионовой сетки Tokyo Rope Almaty. Стоимость этого проекта составляет 2 млрд тенге, на предприятии работают 10 человек, часть из которых задействована на профильном производстве. На такие проекты и будем делать упор — с высокой производительностью труда и инновационной составляющей»,— рассказал Алмас Мадиев. Что касается, пожалуй, одного из самых громких инновационных проектов южной столицы, СЭЗ ПИТ, то сегодня на ее площадке расположено 145 компаний, ведется строительство 25 инновационных компаний, включая KBTU Drilling Center и Казахстанскую морскую академию. До конца года планируется завершить создание инфраструктуры второй очереди ПИТ на площади в 230 га.

1500 расположенных в Алматы промышленных предприятий за 9 месяцев этого года выпустили продукции на 500 млрд тенге, 76% промышленного производства города приходится на долю обрабатывающего сектора. В соответствии с концепцией развития города акцент в промышленном производстве сделают на отдельные направления.

Во-первых, предприятия, которые были построены еще в советский период и не соответствуют современным экологическим нормам, перенесут в пределы индустриальной зоны в Алатауском районе. Создание последней началось в 2010 году, и сегодня там реализуется 33 проекта на общую сумму 163 млрд тенге. Заканчивается подведение первой очереди инфраструктуры, и в будущем году планируется полностью завершить подведение инфраструктуры на всей площадке в 490 га. В этом году на территории индустриальной зоны запущен первый проект пищевого кластера — теплицы по выращиванию томатов и огурцов. Общая стоимость проекта составила 7,8 млрд тенге. «Это одна из крупных теплиц закрытого типа, построенная на базе самых передовых технологий, чтобы обеспечить жителей города качественной продукцией по хорошей цене. Сейчас мы ежегодно импортируем 50 тыс. тонн овощей из Китая и Узбекистана и надеемся, что если проект выйдет на полную мощность — а это 10 тыс. тонн овощей в год, то заместим на 20% импорт огурцов и томатов»,— сказал Алмас Мадиев.

Второе направление связано с увеличением казахстанского содержания и загрузкой мощностей предприятий. За 9 месяцев текущего года доля казахстанского содержания в Алматы увеличилась по сравнению с 2015 в 2,3 раза и составила 64%. В секторе фармацевтики, например, за счет привлечения крупных и средних предприятий в госзакупки производство фармпродукции увеличилось на 87% и составило 6,6 млрд тенге. «В декабре мы планируем провести акцию «Государственный заказ», в ходе которой компании, входящие в ФНБ «Самрук-Казына» и администраторы бюджетных программ представят планы закупок и подпишут меморандумы на 2017 год, и на этой площадке мы планируем обеспечить загрузку мощностей наших предприятий»,— пояснил представитель акимата.

Алмас Мадиев отдельно затронул активно обсуждаемую на уровне города тему инновационного развития города. В нынешнем году в три раза увеличился бюджет и количество инновационных проектов, получающих поддержку в рамках «Дорожной карты бизнеса». Если раньше бюджет оценивался в 27–30 млн тенге, то в этом году он составил 84 млн тенге, грантовую поддержку получил 31 предприниматель. При поддержке акима Алматы совместно с фондом развития предпринимательства «Даму» будет запущена новая региональная программа поддержки бизнеса в сфере туризма, инноваций и пищевой промышленности с общим фондом 4 млрд тенге, финансирование будет осуществляться на паритетной основе через банки второго уровня. В рамках данной программы, сообщил г-н Мадиев, запланирована реализация программы «Стартап Алматы», в соответствии с которой не менее 20% от выделенных сумм будет направлено на финансирование стартапов. «По каждой части эти 4 млрд тенге сегментированы в восьми банках. На пищевую промышленность выделяется порядка 1 млрд тенге, столько же — на инновации, а 2 млрд тенге будет направлено в сферу туризма, поскольку в свете предстоящей Универсиады и ЭКСПО-2017 развитие этой отрасли имеет очень большое значение»,— отметил глава управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития.

Сегодня туристов, приезжающих в Алматы, готовы принять 136 объектов размещения на 7 998 номеров, ожидается, что вскоре список отелей, работающих под брендами всемирно известных сетей, пополнят Hilton, Kempinski, Novotel. Расширение присутствия международных брендов ожидается не только в гостиничном бизнесе. О позитивном тренде выхода на алматинский рынок говорят Starbucks, McDonalds. Ведется работа по размещению данных о наиболее крупных объектах алматинского общепита на туристических сайтах elitetravel.com, laliste.com, restaurantworld.com. Инвестиции придут и в сектор ритейла,— в будущем году, как ожидается, алматинцы наконец-то смогут посетить первый в республике гипермаркет сети OBI, спустя год свой магазин пообещала открыть сеть Leroy Merlin, а на выезде из Алматы в сторону Кульджинского тракта намечено строительство комплекса на $1 млрд, в состав которого, как заявлено, войдет жилой комплекс, социальные объекты и парк развлечений. Инвестором проекта выступит турецко-немецкая компания Turkmall в сотрудничестве с ТОО Forum Eurasia.

«При планировании развития малого и среднего бизнеса мы придаем особое значение усилению работы по финансовым и нефинансовым мерам господдержки МСБ. Нужно улучшать и правовую грамотность предпринимателей и их информирование. И одним из успешных инструментов поддержки предпринимателей является программа «Дорожная карта бизнеса — 2020». В рамках этой программы за 10 месяцев мы поддержали 249 проектов»,— проинформировал г-н Мадиев. В рамках нефинансовой поддержки обучение в «Назарбаев Университете» прошли 60 предпринимателей, более 5000 (в два раза больше, чем год назад) получили сервисные услуги.

Еще один аспект, на развитие которого делает акцент акимат Алматы, связан с развитием сотрудничества между предпринимателями из разных регионов страны. В этом году в городе уже побывали делегации Карагандинской, Павлодарской, Жамбылской, Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской, Западно-Казахстанской областей, а поставки продукции из регионов, по данным статистики, выросли на четверть. «Мы подписали более 10 контрактов. В регионах есть хорошая продукция, которая должна получить доступ на рынки Алматы. В свою очередь мы можем помочь региональным предпринимателям выйти на площадки торговых сетей, поскольку самостоятельно им порой сложно выдержать условия поставки, преодолеть административные барьеры»,— прокомментировал Аслан Мадиев. На сегодня шесть сетей подписали меморандумы и контракты на поставки с 30 региональными товаропроизводителями.

Деньги в молоко

Сельское хозяйство

В Казахстане активно развивается сельское хозяйство, в частности, животноводство. Одним из важнейших в данной отрасли является молочное производство. Эксперты считают, что отечественные товаропроизводители имеют ряд проблем, касающихся в первую очередь знаний и навыков.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Астане прошел Второй молочный конгресс, в рамках которого профессиональное сообщество могло обсудить проблемы и возможные пути их решения.

«Производителям молочной продукции Казахстана нужно качественное сырое молоко. И наша задача как организации, работающей по всему миру, предложить практические решения, которые позволят сделать молочное производство Казахстана прибыльным»,— заявила специалист по агробизнесу инвестиционного центра продовольственной и сельскохозяйственной безопасности ООН **Инна Пунда**.

Менеджер программы ЕБРР по финансированию и развитию МСП в Казахстане **Алма Касымова** заявила, что молочное производство страны сталкивается с рядом проблем. При этом сложности работы производителей и переработчиков несколько разнятся.

«Если у производителей можно отметить низкую эффективность ферм, недостаток знаний по кормам и прививкам, то переработчики молока сталкиваются с проблемами качества сырья, недостатка сырьевой базы и логистики. Если переработчик расположен близко к производителям/фермам (для сокращения расстояния сбора молока), то ограничивается география сбыта готовой продукции, так как продукция скоропортящаяся. И наоборот, ближе к потребителю — далеко от производителей. И конечно, ярко выраженная сезонность: в холодное время года ощущается недостаток сырья»,— заявила Алма Касымова.

По словам Инны Пунды, большая часть отечественного молока производится личными подсобными хозяйствами, что затрудняет сбор и контроль качества молока. Тем более, что зимой поставки молока от личных подсобных хозяйств отсутствуют.

«Нужно поддержать молокозаводы, чтобы те установили молокоприемные пункты в каждом селе, где идет сбор молока от комбината, и обеспечили контроль качества и температурный режим. Молокоприемный пункт — это неотъемлемая часть так называемой холодной цепочки, за соблюдение которой перед конечным потребителем отвечает молочный комбинат. Не менее важным является обеспечение доступа животноводов любого масштаба к практическим знаниям о скотоводстве, о государственных программах и о требованиях банков»,— считает Инна Пунда.

Эксперт по молочному производству из Украины **Юрий Сивов** сравнил для издания «КазахЗерно» производство сырья в Казахстане и у себя на родине. «По моим прикидкам, ваша отрасль отстает от украинской где-то лет на шесть. Это выражается в том, что у вас дефицит молока на рынке, а у нас профицит. И дело не только в разных природно-климатических условиях, а, скорее, в том, что у вас используются устаревшие методы, и несколько хороших хозяйств, где построены современные комплексы, и завезен породистый скот, не в состоянии исправить отраслевые болезни роста. Казахстанское молочное животноводство могло бы похвастать гораздо лучшими результатами, если бы у вас наконец решили бы проблему кормов».

стр. 8 >>>

BAITEREK DAMU ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

АБР выделит $200 млн ФРП «Даму» на кредитование МСБ

Предпринимательство

Азиатский банк развития (АБР) одобрил займ фонду развития предпринимательства «Даму» (ФРП «Даму») в размере $200 млн на кредитования МСБ и микробизнеса. Об этом в ходе открытия V бизнес-форума в рамках Совещания по взаимодействию и мерам доверия в Азии (СВМДА) заявил глава представительства АБР в Казахстане Джованни Капаннелли.

Султан БИМАНОВ

«В следующем году АБР представит новую пятилетнюю страновую программу для Казахстана, и мы хотим усилить наше сотрудничество с ФРП «Даму» в оказании помощи и развития МСБ. Две недели назад мы утвердили кредит на $200 млн. И этот кредит также пойдет через схемы финансирования «Даму» не только для МСБ, но и микропредприятиям. Цифры говорят нам, что более 100 тыс. таких предпринимателей есть, и мы надеемся, что такое финансирование поможет создать новые предпринимательские ниши и продвигать предпринимательство среди молодежи»,— заявил г-н Капаннелли.

В свою очередь, как отметил председатель правления ФРП «Даму» **Каныш Тлеушин**, фонд намерен в ближайшие два года привлечь порядка 185 млрд тенге на развитие МСБ в Казахстане.

«На сегодня фонд охватывает своей поддержкой каждого пятого заемщика на рынке кредитования БВУ. По данным ranking.kz, за I полугодие текущего года лидером на рынке труда стала обрабатывающая промышленность. Причем именно сектор МСБ в обрабатывающем секторе создал наибольшее число рабочих мест. Мы увеличили численность рабочих мест на 24 тыс, причем исключительно в секторе МСБ. Если говорить об объеме производства, то только в обрабатывающей промышленности он вырос в 2 раза. И мы гордимся, что 17% всех кредитов банков в приоритетных секторах экономики идет за счет фонда»,— подчеркнул Каныш Тлеушин.

Помимо привлечения средств, глава фонда «Даму» рассказал о планах по снижению стоимости кредитных средств с 14% до 8,5% и расширению каналов доставки через инструменты поддержки микрокредитования, франчайзинга и факторинга. При этом все средства привлекаются в национальной валюте, что полностью исключает в последующем валютные риски.

В рамках бизнес-форума СВМДА проводится выставка KazFranch-2016, на которой представлены более 20 отечественных франчайзинговых компаний Казахстана. Одной из первых компаний, вставших на рельсы франшизы, является сеть кофеен и кондитерских «Крендель» из города Павлодар.

По словам руководителя проекта **Сергея Сенчушкина**, такие бизнес-форумы помогают заводить полезные знакомства и продвигать свою франшизу сопредельные рынки.

«Мы плотно работаем с фондом «Даму» уже долгое время. Сейчас в рамках расширения нам сильно помогает инструмент фонда по поддержке нашей франшизы через кредитование ее покупки нашими партнерами. Это значительно облегчает процесс развития»,— подчеркнул собеседник **«Къ»**.

Аналогичный путь по расширению сети бутиков детской одежды под брендом Mimioriki проделала гендиректор компании **Инна Апенко**. Компания начала сотрудничать с фондом «Даму» в части удешевления кредитных ресурсов. Свою региональную сеть в 7 городах Казахстана компания построила и развивает продажу своей франшизы.

«Сейчас самым активным городом, помимо Алматы и Астаны, является Атырау. Во-первых, в этих регионах высокая покупательская способность. Во-вторых — на западе Казахстана люди очень тепло воспринимают товары, сделанные в Казахстане. Сегодня мы активно работаем над эффективностью и активно используем образовательные программы фонда»,— рассказывает Инна Апенко.

С 2010 года «Даму» является оператором госпрограммы «Дорожная карта бизнеса 2020», благодаря которой отечественный бизнес получил доступ к субсидированию процентной ставки, инструменты гарантирования при нехватке залога и льготное финансирование. За 6 лет участники программы обеспечили выпуск продукции на 5,8 трлн тенге ($17,4 млрд) создали свыше 300 тыс, рабочих мест и уплатили в бюджет более 530 млрд тенге ($1,6 млрд) налогов.

Председательство в Деловом совете СВМДА переходит китайской стороне, которая также ставит большие цели и задачи на этом посту, где основным фокусом должно стать укрепление взаимной торговли между странами.

Как заявил президент Торговой палаты по импорту и экспорту машиностроительной и электронной продукции, председатель делового совета СВМДА **Чжан Юйцзин**, китайская сторона будет активно продвигать не только укрепление торговли, но и расширение сотрудничества между бизнесом в части доступа к региональной инфраструктуре.

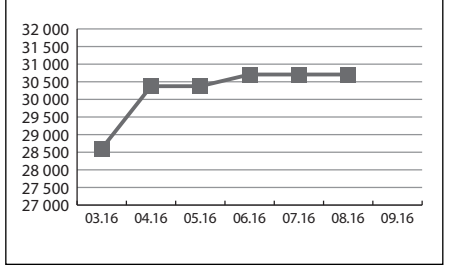
«Финучреждения КНР имеют богатый опыт финансирования строительства, ведения и управления проектами в сфере инфраструктуры. Китай в 2017 году планирует на II Форуме СВМДА организовать встречу и презентацию проектов, а также демонстрацию отдельных объектов. Цель — приглашение стран-участниц СВМДА для установления контактов. Для нивелирования рисков идет активное создание соответствующих фининститутов»,— подчеркнул глава Торговой палаты КНР.

В период председательствования в Деловом совете СВМДА китайская сторона планирует наладить диалог и информационный обмен между МСБ стран-участниц. Это, по словам Чжан Юйцзина, даст импульс для упрощения перемещения товаров, работ и услуг для реализации совместных проектов и углубления бизнес-интеграции на пространстве СВМДА.

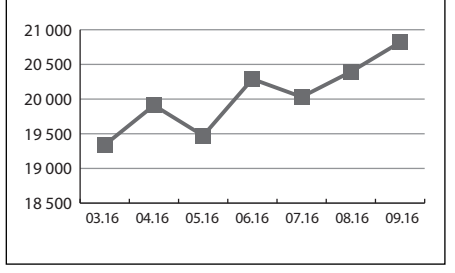
www.damu.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ

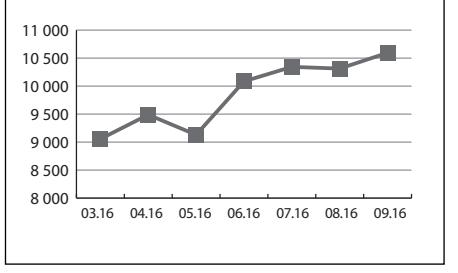
Валовые международные резервы, объем, млн долларов



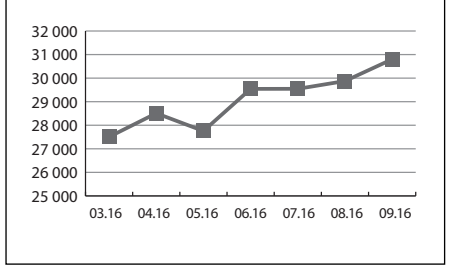
Активы в СКВ, объем, млн долларов



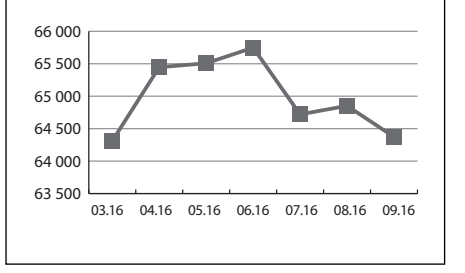
Золото, объем, млн долларов



Чистые международные резервы, объем, млн долларов



Активы Национального фонда РК, объем, млн долларов



Между Сциллой и Харибдой

Эксперты полагают, что ситуация с инфляцией в 2017 году будет явно не простой

Регулирование

14 ноября Национальный банк принял решение о снижении базовой ставки с 12,5 до 12% с сохранением ширины процентного коридора в +/-1%. Ставки по операциям предоставления ликвидности теперь составляют 13%, а по операциям изъятия ликвидности — 11%. Несмотря на снижение, эксперты полагают, что базовая ставка находится еще на очень высоком уровне, чтобы говорить о влиянии на рост кредитования.

Динара ШУМАЕВА

По словам председателя Национального банка **Данияра Акишева**, решение о снижении базовой ставки обусловлено понижательной динамикой инфляции, которая полностью соответствует траектории прогноза НБ РК.

«Также отмечаются продолжающаяся дедолларизация банковских вкладов и снижение инфляционных ожиданий населения. При этом мы достаточно взвешенно подходим к решениям по базовой ставке. Снижение базовой ставки возможно при значительном улучшении экономической ситуации и устойчивых признаках стабильности на финансовом рынке»,— отметил Акишев.

Напомним, 3 октября 2016 года Нацбанк РК снизил базовую ставку с 13 до 12,5%.

Ожидаемое снижение

По словам члена правления Halyk Finance **Мурата Темирханова**, такое снижение было ожидаемо аналитиками компании, однако Halyk Finance рекомендовал более осторожный подход к снижению ставки.

«Мы предлагали брать паузы после каждого снижения, чтобы посмотреть влияние такой политики на экономику»,— говорит эксперт.

Он считает важным отметить, что инфляция в октябре резко ускорилась. Так, в сентябре инфляция за месяц составила 0,2%, а в октябре она была уже 0,6%. Было несколько факторов, влияющих на инфляцию. Одним из них, возможно не самым крупным фактором, было снижение базовой ставки в начале октября.

По его словам, наверное, самым крупным фактором для ускорения инфляции стали очень существенные суммы трансфертов из Нацфонда в бюджет, осуществленные именно в октябре. Другим существенным фактором, влияющим на инфляцию, стал резкий рост цен на дизтопливо, который произошел из-за прекращения регулирования цен на этом рынке и повышения налогов на него.

«После такого ускорения инфляции в октябре мы ожидали, что Нацбанк все-таки возьмет паузу. Однако он — по видимости, по инерции — все-таки пошел на это. Однако в пресс-релизе Нацбанка можно отметить, что его настроения по дальнейшему снижению ставки стали явно гораздо более консервативными. Надеюсь, что в этот раз Нацбанк возьмет паузу по снижению ставки хотя бы до марта»,— говорит Мурат Темирханов.

Представитель Halyk Finance полагает, что ситуация с инфляцией в 2017 году будет явно не простой. Сейчас у всех очень сильные ожидания по росту цен на бензин, и за этими ожиданиями есть определенная база. Рост цен на услуги естественных монополистов (электричество и прочее) был отложен на 2017 год. Если поднимутся ставки ФРС, то доллар усилится, а тенге ослабнет, что может повлечь рост цен на импорт. И так далее. Факторов по потенциальному ускорению инфляции много, и один из них — существенный рост кредитования банками.

«Что касается стимулирования кредитования за счет снижения базовой ставки, то ставка остается еще на достаточно высоком уровне — 12%, чтобы говорить о серьезном ее вилянии на рост кредитования. К сожалению, все наши прошлые ошибки в экономической политике привели к тому, что перед регулятором стоит дилемма: либо стимулировать кредитование, либо снижать и стабилизировать инфляцию. С точки зрения долгосрочного роста страны борьба с инфляцией важнее, и в этом я полностью поддерживаю Нацбанк»,— добавил Мурат Темирханов.

Для председателя правления BRB Invest **Галима Хусаинова** снижение ставки также не было неожиданностью. «Происходит медленное снижение базовой ставки, что было предсказуемо, так как высокие процентные ставки как инструмент борьбы с инфляцией могут дать обратный эффект. Поэтому держать ставки на высоких уровнях долгое время нельзя»,— прокомментировал он.

По его мнению, эта мера регулятора снизит ставки по кредитам в банках, но незначительно и не сразу же. «Всегда существует временной лаг между принятием решения Нацбанком и БВУ»,— говорит эксперт.

Говоря о том, как это повлияет на уровень инфляции в стране, Галим Хусаинов отмечает, что сдерживание инфляции за счет высоких ставок и низкой денежной массы носит краткосрочный эффект, так как отсутствие ликвидности ведет не только к сокращению спроса, но и к сокращению предложения, и последнее может спровоцировать инфляцию. В этом плане необходим баланс и расчеты.

Прогнозы по инфляции

Стоит отметить, что днем позже, 12 ноября, Национальный банк завершил очередной прогнозный раунд «Октябрь-ноябрь 2016 года». В нем озвучены прогнозы по инфляции с IV квартала 2016 года по II квартал 2018 года. Прогнозные раунды проводятся 4 раза в год, в их рамках осуществляется прогноз основных макроэкономических показателей, в первую очередь инфляции, на среднесрочный период (предстоящие 7 кварталов). На основе полученных прогнозов и оценок Национальный банк принимает решения по денежно-кредитной политике, в том числе по уровню базовой ставки.

Прогнозный раунд состоит из трех этапов, в рамках которых разрабатываются краткосрочный и среднесрочный прогнозы, а также реакция денежно-кредитной политики в среднесрочной перспективе.

Как говорится в этом отчете Нацбанка, при базовом сценарии (при цене на нефть $40 за баррель) инфляция в Казахстане в течение 2017 года будет находиться в целевом коридоре 6–8%, в 2018 году начнет плавное вхождение в коридор 5–7%. Замедление инфляции будет происходить в результате стабилизации ситуации на мировых товарных рынках, проведения нейтральной налогово-бюджетной политики, слабого внутреннего спроса и сберегательного поведения экономических агентов, в том числе из-за проведения умеренно-сдерживающей денежно-кредитной политики в 2016 году.

«Внешний фон с точки зрения инфляционных процессов будет благоприятным. Замедление инфляции в Российской Федерации, которая является основным торговым партнером Казахстана, будет способствовать замедлению импорта инфляции. Низкие темпы роста мировой экономики на фоне высокой урожайности основных зерновых культур будут способствовать низким темпам роста цен на продовольственные товары. Стабилизация мировых цен на нефть станет причиной низких девальвационных ожиданий и постепенной адаптации экономических агентов к новым макроэкономическим условиям»,— указывается в отчете регулятора.

Далее отмечается, что темпы роста экономики Казахстана в 2016 году оцениваются в 0,2–0,5%, в 2017 году — 1,5–2%. Рост экономики обеспечен контрциклическими мерами экономической политики, направленными на сглаживание последствий ухудшения условий торговли. Экономика будет функционировать ниже своего потенциального уровня до I квартала 2018 года, отражая дефляционное давление со стороны внутреннего спроса. Внешний спрос ожидается в положительной зоне относительно своего потенциала к середине 2018 года преимущественно из-за ускорения экономической активности в Европе, что положительным образом будет влиять на экспортный потенциал Казахстана. Структура экономики Казахстана существенно не изменилась, а структура инвестиций в 2016 году преимущественно имеет сырьевую направленность, что не дает оснований ожидать увеличения долгосрочного потенциала роста казахстанской экономики, который оценивается в 3–4%.

В результате подверженность экономики экзогенным шокам (нестабильность на сырьевом рынке, шоки, связанные с факторами внешнего спроса на казахстанскую продукцию, ситуация на мировых финансовых рынках) остается существенной. Это будет сопровождаться применением взвешенного подхода относительно динамики базовой ставки.

Главным риском ускорения инфляции является падение цены на нефть ниже $30 за баррель и ее нахождение на данном уровне до II квартала 2018 года. «При реализации данного риска годовая инфляция будет превышать целевой коридор в 2017 году и первой половине 2018 года. В этих условиях Национальный банк РК будет проводить жесткую денежно-кредитную политику вплоть до II квартала 2018 года. Дополнительным риском может стать увеличение ненефтяного дефицита государственного бюджета по сравнению с плановым показателем в 2017–2018 годах»,— подчеркивается в отчете.

Жизнь после выборов

Фондовый рынок

После паники на фондовых рынках мира, связанной с победой Дональда Трампа на выборах в США, в последние дни наблюдается затишье. По словам экспертов, неожиданно резкое укрепление доллара в Казахстане также связано с результатами выборов в США.

Михаил ЦОЙ

Рынок акций

Как сообщает эксперт Промсвязьбанка **Евгений Локтюхов**, мировые рынки исчерпали инерцию к росту, заданную избранием Дональда Трампа на пост президента США, и теперь могут перейти к оценке поступающей статистики и заявлений ФРС, а также следить за формированием новой президентской администрации США для понимания приоритетов в реализации предвыборных обещаний Д. Трампа.

«Мы констатируем, что доллар, промышленные металлы, а также сектора — ожидаемые бенефициары политики Дональда Трампа (Metals&Mining, Financials) выглядят локально перегретыми, в то время как в первую очередь рынки облигаций, драгметаллы и акции технологического сектора, напротив, выглядят перепроданными. Также стоит добавить, что в Китае озаботились ралли на рынках угля и металлов, анонсировав на прошлой неделе меры по росту стоимости операций на товарных биржах и, видимо, будут и дальше ужесточать контроль за этими рынками. Это может способствовать некоторому охлаждению рынка металлов. Отметим и рынок нефти, на котором фьючерс Brent тестировал уровень $44 за баррель, но сумел вернуться выше $45. Приближение саммита ОПЕК, который состоится 30 ноября, а также назревшая стабилизация валютных рынков позволяют ждать здесь некоторого улучшения»,— говорит Евгений Локтюхов.

В целом эксперт оценивает конъюнктуру мировых рынков как близкую к нейтральной: «Азиатские рынки вновь не показывают единой динамики, нефтяные котировки и фьючерсы на американские индексы подрастают. Мы ждем, что российский рынок акций сегодня может получить поддержку со стороны рынка нефти и хорошей финотчетности Сбербанка по МСФО и вернуться в диапазон 2030–2050 пунктов по индексу ММВБ. От лидеров роста предыдущих дней, металлургов, ждем коррекции»,— сказал он.

В свою очередь шеф-аналитик ГК TeleTrade **Петр Пушкарев** считает, что уход в более безопасные инструменты возобновится по трем причинам. Первая: все объявленные Трампом меры в любом случае дадут эффект не сразу — даже если этот эффект и будет самым положительным, на первом этапе компании ждут новые расходы и трудности переходного периода, и доход многих мультикорпораций уменьшится при этом, а не вырастет.

«Во-вторых, если меры Трампа, допустим, подстегнут экономический рост, что приведет к более быстрому подъему ставок, то высокие ставки могут быть аргументом к росту курса доллара, но никак не к росту фондового рынка. Третья: внешнеполитическая программа Трампа, которой так пугали рынки, скорее всего, приведет как минимум к частичной утрате долларом функции единственной и главной резервной мировой валюты, к перераспределению этих функций в международном масштабе в пользу Азии и Европы. При этом еще может всплыть тема урегулирования космического долга США, и даже могут быть подняты вопросы реструктуризации этого долга»,— говорит он.

Сейчас, по мнению шеф-аналитика, участники рынка не торопятся и продолжают анализировать поступающую информацию, и на этой неделе пока динамика умеренная. В первые два дня недели динамика индексов США разнонаправленная: в пределах плюс-минус 0,5–1,5% в обе стороны.

Такая же ситуация и с азиатскими индексами. В частности, японский Nikkei в понедельник вырос на 1,7% благодаря лучшей, чем ожидалось, статистике по ВВП Японии и пока что остается на достигнутых уровнях. Гонконгский Hang Seng и FTSE снизились в пределах 1,5% из-за данных о снижении темпов роста розничных продаж в Китае с 10,7 до 10% в год, при этом росту китайского China 50 это не помешало. Ожидается, что рост на биржевых площадках в разных регионах мира может в ближайшие недели продолжиться.

Однако по мере приближения даты 14 декабря, когда от ФРС ожидают подъема процентной ставки, если еще не намного раньше, инвесторы, скупавшие акции 9–10 ноября, начнут фиксировать прибыли, а также многие держатели акций поспешат избавиться от части своих портфелей и перевести их в деньги: подъем ставок ФРС сделает дороже кредитные деньги, а значит, уменьшит и денежную массу, за счет которой и росли как на дрожжах индексы.

«Когда распродажи вновь начнутся, то в первую очередь будут распродавать бумаги тех же компаний, что и накануне дня выборов. Особенно технологический сектор и медицинские компании, получающие выгоду от Obamacare, но существенно потерять в цене может также и банковский сектор. А если 30 ноября не примет должных ожидаемых мер ОПЕК, то и нефтяные компании, и все сырьевые отрасли»,— прогнозирует Петр Пушкарев.

Комментируя ситуацию, аналитик AxiTrader **Грег МакКенн** отмечает, что на данный момент ожидания, связанные с последствиями избрания Трампа президентом США для экономики, заложены в азиатские рынки акций. «Я думаю, для Азии ситуация сейчас лучше, чем для других emerging markets»,— сказал он.

По мнению аналитиков АО «Фридом Финанс», в ближайшей перспективе под давлением может оказаться сильно выросший за последние месяцы финансовый сектор. Сомнения по поводу роста ставок в декабре могут прервать основной драйвер финансового ралли. Сектор перекуплен и нуждается в коррекции. «Альтернативная энергетика — еще одна жертва выборов. Клинтон продвигала снижение зависимости от ископаемых видов топлива, субсидии для альтернативной энергетики и обещала установить 500 млн солнечных панелей в случае ее избрания. Соответственно, все эти драйверы сектора сходят на нет (SCTY)»,— пишут аналитики «Фридом Финанс».

Нефтяные и сервисные компании могут извлечь определенные выгоды (в особенности производители сланцевой нефти), поскольку Трамп собирается смягчить нормативы по буровым работам и геологоразведке. Кроме того, возможно строительство массивных пограничных стен на южных границах, компании ожидают получить контракты на строительство стены.

При этом аналитики говорят, что не все еще так однозначно — реальная политика Трампа пока неопределенна и туманна, учитывая что многие его предвыборные заявления рассматривались в большинстве случаев как риторика и популизм, нежели реальная программа. Как показывает опыт президентства **Обамы**, не все предвыборные обещания выполняются, система принятия решений США основана на системе сдержек и противовесов и консенсусе интересов многих политических и экономических групп.

Рынок валют

В свою очередь старший аналитик NAS Broker **Олег Сергеев** рассказал, что валюты развивающихся стран, в том числе казахстанский тенге, тоже испытывают на себе удар, поразивший финансовый рынок, связанный с избранием Дональда Трампа 45-м президентом США. Причину такого обвала эксперт связывает с будущей политикой протекционизма Трампа, а также с ожиданием повышения процентных ставок ФРС.

Олег Сергеев напоминает, что ранее Дональд Трамп заявлял о запуске масштабного инфраструктурного проекта стоимостью более $600 млрд. Помимо инфраструктурных проектов, Дональд Трамп является сторонником фискального стимулирования экономики. Поэтому эти меры должны привести к резкому росту ВВП США, однако анонс данных мер уже привел к росту инфляционных ожиданий, что окажет давление на зарплаты работников американских компаний. По этой причине эксперт считает, что ФРС будет вынуждена прибегнуть к более резкому повышению процентных ставок, на фоне которого индекс американского доллара смог вырасти до уровня 100,04.

По его словам, эти факторы являются причиной последнего ослабления курса цены казахстанской валюты. Помимо этих важных причин на падение тенге влияют также «фактор Китая» и индивидуальные особенности, как в случае с мексиканским песо.

Для Китая и мировой экономики угрозу представляют обещания Трампа повысить на 45% тарифы на китайские товары. Так как экономика Поднебесной очень зависима от экспорта, данная мера спровоцирует как минимум ее замедление. Ослабление юаня не принесло ощутимых результатов, поэтому можно с уверенностью сказать, что оно будет продолжено. Экспорт в Китае снижается седьмой месяц подряд.

На меру Трампа по отношению к Китаю чувствительно отреагируют страны — партнеры Китая по торгово-экономическим отношениям: Австралия, Южная Корея, Новая Зеландия. Около 30% занимает доля рынка Китая в экспорте каждой из этих стран.

В итоге лидерами падения среди валют развивающихся стран за четыре дня после выборов стали: турецкая лира, мексиканский песо, российский рубль, бразильский реал, южнокорейский вон.

«На фоне всей этой ситуации очень заметным выглядит решение Национального банка Казахстана о снижении базовой ставки до уровня 12%. Данное решение говорит, во-первых, об ограниченных рисках, связанных с политикой нового президента США для экономики Казахстана, и паника на валютном рынке лишь косвенно сказалась на курсе тенге»,— комментирует Олег Сергеев.

Он напомнил, что свое решение регулятор объясняет улучшением экономической ситуации, инфляционным ожиданием на ближайший год, а также доверием к вкладам в тенге среди населения. «Безусловно, риски, с которыми столкнулись торговые партнеры Казахстана, а также перспектива на рынке нефти подчеркивают смелость данного решения, однако экономические показатели говорят о правильном курсе Национального банка»,— добавил эксперт.

Деньги в молоко

<<< стр. 7

Главный специалист Республиканской палаты по молочному скотоводству **Руслан Бекишев** рассказал редакции **«Къ»** о мерах господдержки молочного производства: «Сейчас путем субсидирования государство поддерживает селекционно-племенную работу производителей, выделяются средства на корма и молоко. По последнему деньги выплачиваются по категориям. Первая категория — 25 тенге/литр, вторая категория — 15 тенге/литр, третья категория — 10 тенге/литр. Это за каждый литр произведенного молока, а дополнительно производители еще и реализуют это молоко».

«В Казахстан сейчас порядка 1 млн тонн молока в год импортируется. То есть об экспорте нашей продукции пока не может быть и речи. Конечно, предпосылки для роста есть. Сейчас в каждом регионе страны присутствуют одна-две крупные компании, как производители, так и переработчики. В основном в Казахстан привозится молоко из России и Беларуси»,— добавил собеседник **«Къ»**.

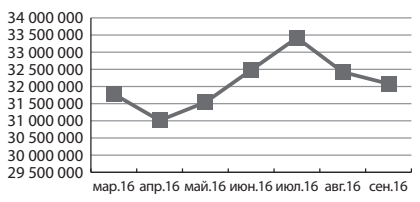
Помимо государственной поддержки развитию сельского хозяйства Казахстана способствуют и различные международные организации. К примеру, ЕБРР за последние 1,5 года инвестировал в отрасль порядка 200 млн евро.

«Наряду с финансированием ЕБРР предоставляет накопленные профессиональные знания. Через наши региональные офисы мы работаем с предприятиями всего Казахстана. Посредством софинансирования консалтингового проекта мы даем возможность получить МСБ ноу-хау и внедрить современные решения. Наши гранты компенсируют в среднем 50% от стоимости проекта»,— сообщила Алма Касымова.

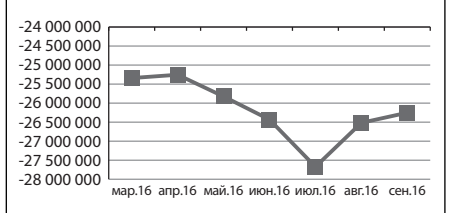
О важности получения практических знаний и навыков говорила и Инна Пунда. «Люди на селе хотят повышать уровень знаний, но не могут. Мы это слышали неоднократно. Казахстан имеет большой потенциал в этом направлении, учитывая его богатые земельные и водные ресурсы, естественные пастбища, близость к большим рынкам».

«Результаты каждого проекта ЕБРР обязательно оцениваются на основе качественных и количественных показателей эффективности, первый раз — сразу после реализации проекта, второй раз — по истечении одного года после внедрения достигнутых результатов. С малыми и средними предприятиям в молочной отрасли мы реализовали более 50 консалтинговых проектов на сумму более 260 тыс. евро. Мы помогли предпринимателям улучшить финансовую отчетность и управление, уменьшить расходы, внедрить систему менеджмента качества и энергоэффективности, разработать бренд и план продвижения»,— заявила Алма Касымова.

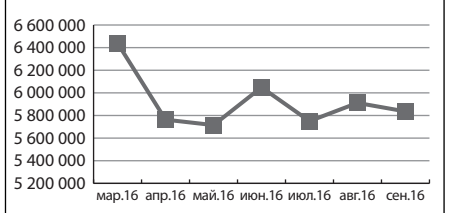
Чистые внешние активы, млн тенге



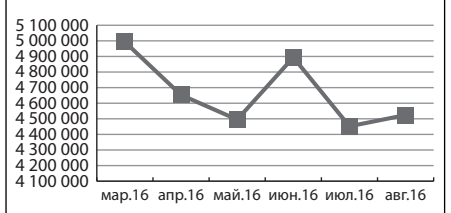
Чистые внутренние активы, млн тенге



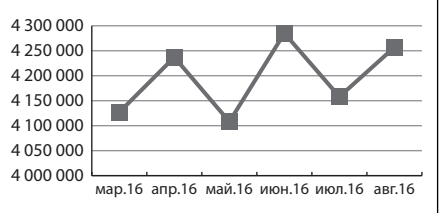
Пассивы, млн тенге



Резервные деньги, млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Потянет ли бюджет самозанятых лечить?

Страхование

С января 2018 года в Казахстане планируют ввести обязательное медицинское страхование. Отчисления с зарплат казахстанцев в фонд начнутся за год до этого. За безработных государство само должно будет вносить средства. Что же касается 2,2 млн самозанятых, то здесь каждый сам за себя. Вопрос только в том, не «переквалифицируются» ли самозанятые в безработных, чтобы получать лечение. И как это отразится на бюджете страны?

По мнению экспертов, введение ОСМС приведет к росту «серых» заработных плат

Олеся БАССАРОВА

О введении обязательного социального медицинского страхования (ОСМС) власти говорят давно. В прошлом году вопрос решился на законодательном уровне, и уже с 1 января 2017 года работодатели должны будут отчислять средства в Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС).

Работаешь — плати!

Что же на сегодняшний день известно о новой системе? По данным официального сайта МЗСР РК, работодатели начнут отчислять деньги в ФОМС с 1 января 2017 года. В течение года средства будут там копиться. Лечебные учреждения заработают по-новому с января 2018 года.

За социально незащищенных граждан вложат казенные средства. Государство заключит договоры с больницами и поликлиниками, чтобы они могли принимать людей, которые участвуют в ОСМС. Пациентам — участникам системы платить ничего не придется, средства для оплаты работы медиков автоматически будут поступать из фонда.

Помощь в рамках ОСМС будут оказывать только в тех медучреждениях, которые заключили договор с ФОМСом. Это могут быть как государственные, так и частные организации. Учреждения, заключившие договор, не имеют права вводить дополнительную плату за услуги.

Отчисления должны делать граждане и работодатели (2% от заработной платы, а к 2020 году — 5%). За некоторых жителей страны в фонд вложится государство. Бюджетные средства в ФОМС будут поступать за граждан из социально уязвимой категории, а также за военнослужащих и сотрудников правоохранительных органов. К социально уязвимым слоям относятся: дети, пенсионеры, инвалиды, многодетные матери, зарегистрированные безработные, воспитанники интернатов, студенты очных отделений вузов и ссузов, неработающие беременные женщины и те, которые находятся в декретном отпуске, заключенные.

Участникам ОСМС будут положены амбулаторная, поликлиническая, стационарная помощь, а также лекарственное обеспечение и сестринский уход.

Известно, что отказаться от участия в ОСМС нельзя. Единственный путь — уволиться и не вставать на учет по безработице. Тогда отчислять средства будет неоткуда, государство тоже не станет оказывать помощь и человек не будет иметь никакого отношения к ОСМС. Все работающие граждане априори становятся участниками системы.

Забрать свои отчисления, если человек не обращался в лечебные учреждения, работающие в системе ОСМС, будет невозможно.

Чиновники считают, что после введения ОСМС медицинскую помощь будут оказывать более качественно, возрастет заработная плата медработников, уменьшатся очереди в поликлиниках.

Итак, что имеем? В период кризиса, когда цены на продукты питания растут, а заработная плата «замерзла» или даже снижается, казахстанцам говорят, что помимо пенсионных и налоговых отчислений с зарплаты будут удерживать еще и отчисления в ФОМС. Но это не единственная проблема. Вопросов с вводом ОСМС больше, чем кажется.

Зарплаты станут «серыми»?

Выдержит ли бизнес? Не уйдут ли зарплаты в тень? Сколько предпринимателей пойдет на сокращение кадров или закроется? Как быть с 2,2 млн самозанятого населения. Готовы ли они платить за себя? Не вызовет ли это нововведение роста безработицы за счет тех, кто считался самозанятым и кое-как сам покрывал самые минимальные потребности, а теперь будет вынужден получить статус безработного.

Этими и другими вопросами на своей странице в Facebook задается заместитель председателя правления НПП **Мурат Абенов**.

«То, что мы уже считаем деньги от возможного увеличения поступлений в спецфонд от медстрахования, мне кажется рано. Государство не собирается оплачивать расходы на лечение 2,2 млн самозанятых. Но это в большинстве своем пограничная категория тех, кто находится между микропредпринимательством и безработными,— отмечает г-н Абенов.— Они живут от нестабильных доходов с домашнего подворья или небольшого семейного бизнеса. Захотят ли регистрироваться как ИП? Сомневаюсь. Среди них более 300 тыс. так называемых непродуктивно самозанятых. А если понятнее — почти безработных.

Что мы получим в итоге. Социальное самочувствие самозанятых ухудшится. Или потеряют в доходах, или из-за неимения средств перестанут лечиться. Повышаются риски роста хронических заболеваний».

По мнению Мурата Абенова, если эти граждане захотят лечиться, тогда один путь — регистрироваться безработными. Как следствие, возрастает нагрузка на бюджет.

«Возрастут проблемы у предпринимателей. Работодатели и так на всем экономят, лишь бы свести концы с концами,— отмечает он.— Простая арифметика увеличения нагрузки: соцстрахование — 5% + пенсионные — 10% + соцналог — 11% + эта медстраховка от 2% до 5%! Итого до 31% отдавать на обязательные выплаты. Еще и налоги хотим повышать, именно на малый бизнес. Не убьем ли мы на корню желание людей заниматься малым и микропредпринимательством? Ведь именно они будут создавать так нужные стране рабочие места».

Заместитель председателя правления НПП считает, чтобы снизить нагрузку, в массовом порядке начнут выплачивать «серые» зарплаты. От этого потеряют выплаты и государство и проиграют работники, ведь больничные, пенсионные и отпускные платят только с официально заявленного в договоре.

«Да и с самой системой обязательного медицинского страхования пока не совсем понятно. Какие выгоды это даст гражданам? Что поменяется? Станем ли мы здоровее? Станет ли качество услуг лучше? — задается вопросами он.— Например, в некоторых странах выгодно не болеть, тогда часть сэкономленных сумм от страховки возвращается работнику. У нас такого нет. Не пошел в больницу — сгорели деньги. Может, подумать о введении мер по стимулированию профилактики болезней и ведения здорового образа жизни? Ведь, как мы понимаем, цель не заработать на болезнях, а сохранить здоровье. То, что перенесли обязательное медицинское страхование с лета 2017 на 1 января 2018, конечно, уже хорошо. Но спасут ли нас эти полгода? Ведь подъем экономики после нынешнего кризисного периода, как официально озвучили, намечается лишь к 2020 году. Может, и нам сразу отложить эти новшества на лучшие времена».

В чем экономическая целесообразность?

По мнению экономиста **Жараса Ахметова**, из самых общих соображений, которые не всегда имеют отношение к нашей стране, обязательное медицинское страхование скорее ведет к росту общественного блага, чем наоборот.

«Но чтобы так случилось и у нас, обязательное медицинское страхование должно в первую очередь сопровождаться изменением в структуре издержек — доля расходов на оплату труда должна существенно вырасти,— отмечает он.— А это означает рост производительности труда, который возможен при росте фондовооруженности. А это, в свою очередь, требует структурных изменений в экономике. А структурные изменения в экономике — это тема большой монографии».

По словам экономиста, главы центра прикладных исследований «Талап» **Рахима Ошакбаева**, в рамках республиканского бюджета на 2017 год на обеспечение населения медицинской помощью (бюджетные программы 052 и 053) предусмотрено 942,3 млрд тенге (в 2016 году — 711,9 млрд тенге).

«Изначально экономическая целесообразность создания Фонда обязательного медицинского страхования заключалась в снижении нагрузки на бюджет и повышении ответственности граждан за состояние своего здоровья,— поясняет он.— Если посмотреть на проект республиканского бюджета на 2017–2019 годы, то на оказание медицинской помощи в рамках обязательного социального медицинского страхования и гарантированного объема бесплатной медицинской помощи на 2018 год запланировано 955,7 млрд тенге, на 2019 год — 1 118,5 млрд тенге. То есть к 2019 году расходы республиканского бюджета на медицинскую помощь относительно 2017 года вырастут на 18,7%».

Таким образом, как поясняет экономист, предлагаемая система обязательного медицинского страхования не предусматривает оптимизации бюджетных расходов. Это связано с тем, что государство будет уплачивать взносы за большинство социальных групп населения: детей, пенсионеров, инвалидов, безработных, заключенных и т. д. Также государство будет перечислять в Фонд обязательного медицинского страхования трансферты на оказание гарантированного объема бесплатной медицинской помощи. Около 80% финансовых потоков ФСМС будет формироваться за счет средств бюджета (взносы, отчисления и трансферты).

Цифры говорят за себя!

«При этом не стоит забывать о дополнительной нагрузке на работодателей,— говорит Рахим Ошакбаев.— По данным МЗСР, за 6 месяцев 2017 года работодателями будут уплачены взносы на сумму порядка 40 млрд тенге, в 2018 году — 126 млрд тенге, в 2019 году — 175 млрд тенге. По нашим расчетам, эти прогнозы занижены примерно в 2 раза и взносы работодателей в 2017 году достигнут 100 млрд тенге и далее по нарастающей».

Парадоксально, что, несмотря на существенный рост бюджетных расходов на медицинскую помощь и нагрузки на бизнес, с введением обязательного медицинского страхования ухудшится положение непродуктивно самозанятых.

«Для того чтобы пользоваться новой системой, им надо будет зарегистрироваться безработными либо уплатить взнос в размере 7% от минимальной заработной платы (1,5 тыс. тенге в месяц),— отмечает эксперт.— Можно себе представить, как сельские жители, занятые на личном подсобном хозяйстве, или нелегальные таксисты будут выплачивать эти взносы. К примеру, на конец 2015 года в экономике республики из общей численности занятых 23% являлись неформально занятыми (2 млн человек). Только 67,9% от общего числа занятых имели отчисления в пенсионный фонд, фонд социального страхования».

По мнению г-на Ошакбаева, в рамках новой системы непродуктивно самозанятые будут ограничены в объеме медицинской помощи. При этом очевидно, что введение минимальных отчислений не приведет к их легализации, а, напротив, может вызвать социальное напряжение.

Еще одним вопросом, который остался без ответа, является формирование накопительной части фонда. Ключевым отличием ФСМС от других внебюджетных фондов (ЕНПФ, ГФСС) являются высокий уровень охвата медицинской помощью и, соответственно, необходимость расходования основной части доходов.

«В связи с недофинансированием отрасли здравоохранения ожидается, что большая часть отчислений и взносов будет расходоваться на оказание медицинской помощи,— поясняет экономист.— Соответственно, такая финансовая модель не позволит накапливать достаточные резервы для обеспечения финансовой устойчивости. МЗСР планируется создание резерва в объеме 3% от доходов ФСМС, это примерно 20–30 млрд тенге. Для обеспечения финансовой устойчивости такой высокозатратной сферы, как здравоохранение, особенно в условиях возможного ослабления курса тенге, такой резерв недостаточен. Учитывая социальную значимость выполняемых обязательств, вероятно, что при кассовых разрывах фонду будет оказана помощь из бюджета».

Выходит, что в целом можно констатировать неоднозначность предлагаемой системы обязательного социального медицинского страхования, которая предусматривает увеличение расходов бюджета и нагрузки на бизнес. При этом открытым остается вопрос качества и пакета экстрамедицинских услуг для граждан, в том числе уже использующих добровольное медицинское страхование.

Проблемные банки

Почему Нацбанк приостановил лицензии Delta Bank и KazInvestBank?

Регулирование

Постановлением Нацбанка с 1 ноября 2016 года было приостановлено действие лицензий на прием депозитов физических лиц, открытие банковских счетов физических лиц в Delta Bank и KazInvestBank на 3 месяца.

Алексей БЫКОВ

В официальном сообщении Национального банка Казахстана причина приостановления лицензии звучит довольно размыто и нечетко: «Решение о приостановлении лицензий принято Национальным банком в рамках надзорного реагирования на отдельные нарушения вышеуказанными банками требований банковского законодательства и необходимости улучшения систем внутреннего контроля. Лицензии приостановлены на привлечение новых депозитов и открытие новых банковских счетов физических лиц и не касаются обслуживания действующих депозитов и клиентов банков, а также привлечения депозитов юридических лиц».

В ответ на запрос редакции Delta Bank лишь сослался на пресс-релиз, формулировка которого крайне туманна и не дает никакого понимания проблем банка. KazInvestBank в свою очередь запрос и вовсе проигнорировал.

По состоянию на 1 октября 2016 года объем принятых депозитов физических лиц АО Delta Bank составляет 11,5 млрд тенге, физических лиц АО KazInvestBank — 16,4 млрд тенге.

Количество активов KazInvestBank за 9 месяцев 2016 года поднялось на 90,2%, с 171,9 млрд тенге по состоянию на 31 декабря 2015 до 326 млрд тенге — на 30 сентября 2016 года. По оценкам Standard & Poor's, рейтинг банка — «B-», прогноз — «негативный».

Еще 24 мая рейтинговое агентство S&P отмечало растущий риск того, что из-за недостаточно высоких показателей капитализации KazInvestBank не сможет противостоять значительным рискам, связанным с продолжающимся ухудшением условий операционной деятельности. Тогда агентство пересмотрело прогноз по рейтингам KazInvestBank со «стабильного» на «негативный». «Наше мнение определяется ожидаемой низкой способностью KazInvestBank генерировать прибыль, отсутствием достаточной истории вливаний капитала со стороны новых собственников и высокой волатильностью баланса банка. Согласно данным регулирующего органа, доля проблемных кредитов увеличилась с 11,8% в конце 2015 до 13,7% по состоянию на 31 марта 2016 года. Это может обусловить дополнительные расходы на формирование резервов в 2016–2017 годах, что может усилить давление на показатели капитализации»,— объяснили аналитики агентства.

У Delta Bank на 1 октября 2016 года сумма активов насчитывает 509,6 млрд тенге, что на 111,6 млрд больше, чем по состоянию на 1 января этого года. По оценке агентства S&P, рейтинг банка — «B», прогноз — «стабильный».

14 ноября международное рейтинговое агентство Standard & Poor's сообщило о том, что рейтинги АО Delta Bank и АО KazInvestBank остались неизменными после приостановления их лицензий Национальным банком РК.

Кредитные аналитики S&P полагают, что ограничительные меры Нацбанка не окажут немедленного негативного влияния на кредитоспособность банков. Основной причиной такого вывода является то, что доля депозитов клиентов в совокупном объеме депозитов невелика: 5% у Delta Bank и 7% у KazInvestBank по состоянию на 30 сентября 2016 года.

«До сих пор мы не отмечали признаков, свидетельствующих об утрате доверия клиентов к АО Delta Bank и АО KazInvestBank и оттоке депозитов из этих банков. Мы будем тщательно отслеживать состояние ликвидности этих банков в ближайшие три месяца. Мы ожидаем, что АО Delta Bank и АО KazInvestBank удастся разрешить вопрос с регулятором и через три месяца действие их лицензий на открытие новых текущих счетов и депозитов физических лиц будет возобновлено»,— заявили в агентстве.

Национальный банк Республики Казахстан, к сожалению, не успел ответить на запрос о причинах приостановки лицензий банков, но заверил, что даст уточнения в понедельник, 21-го числа. Новость будет опубликована на сайте kursiv.kz.

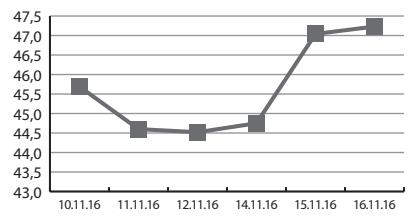
Акционеры банков

По данным Казахстанской фондовой биржи, крупным акционером KazInvestBank по состоянию на 1 октября 2016 года является Каппарова Гаухар Сарсекеновна. Ей принадлежит 10,02% от общего пакета акций (13 911 925 штук). Прочие миноритарные акционеры владеют 89,98% пакета акций, среди них Абилхадиров Б.И. (9,93%), Альмагамбетов М.К. (9,93%), Бейсенбеков С.Ш. (9,93%), Джаксылыков А.Т. (9,93%), Ержанов А.А. (9,49%), Кайрбеков Н.Н. (9,93%), Калижанов Е.К. (9,93%), Тлеубаева Л.С. (9,93%), Черношвец Б.А (7,10%).

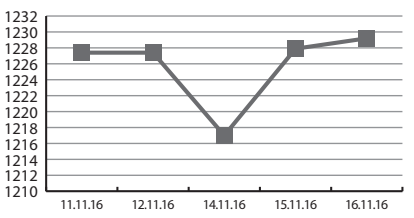
По данным KASE, акционерами Delta Bank по состоянию на 1 октября 2016 года являются: Самзаев Артыкбай Самзаевич (крупный участник) – ему принадлежит 20,94% акций банка, Тулепбеков Ж.Ж. – 9,83%, Саркулова К.З. – 9,82%, Ахметжанова Г. – 9,82%, Джолдыбаева Ж.С. – 9,81%, Сактаганова Г.А. – 9,78%, Балмагамбетова А.М. – 9,71% акций.

ИНДУСТРИЯ

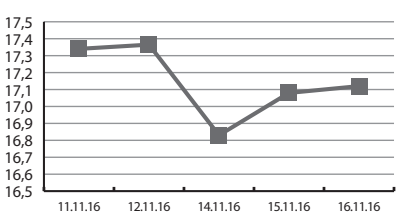
Brent, USD/баррель



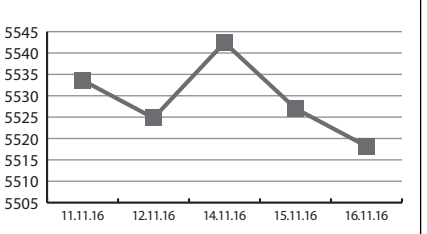
Золото, USD/тройская унция



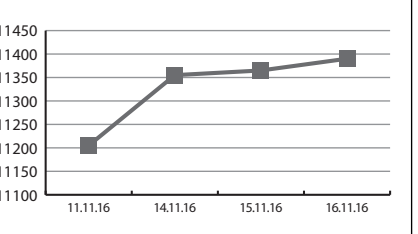
Серебро, USD/тройская унция



Медь, USD/тонна



Никель, USD/тонна



Профицит довлеет над энергосистемой

Форум

В ближайшие годы казахстанская электроэнергетическая система арифметически будет оставаться профицитной с учетом текущих тенденций потребления и наращенных мощностей. При этом перед электрической отраслью стоят вопросы регулирования и интеграции энергосистемы, а также вызовы развития ВИЭ.

Данияр СЕРИКОВ

Министерство энергетики представило семилетний план баланса электрической энергии и мощности, где дефицит электрической мощности не прогнозируется

10 ноября в Астане состоялся энергетический форум, организованный Казахстанской электроэнергетической ассоциацией. В нем приняли участие представители профильного министерства, бизнес-ассоциаций, системного оператора KEGOC, энергетических и сетевых компаний, а также отраслевых институтов.

По словам вице-министра энергетики Казахстана **Бахытжана Джаксалиева**, сейчас по всем электростанциям Казахстана, включая ВИЭ, в стране имеется более 21 гигаватта установленной мощности, из которых 17,5 гигаватта являются располагаемыми. При этом пик максимум-нагрузок был зафиксирован 26 января в объеме 13,3 гигаватта, что демонстрирует резервы в электрической энергосистеме. На днях министерство энергетики представило на своем веб-сайте семилетний план баланса электрической энергии и мощности, где дефицит электрической мощности не прогнозируется.

«В этом году мы имеем значительный прирост генерации электрической энергии от гидроэлектростанций Иртышского каскада. Тоже, собственно, достаточно неожиданно в силу того, что мы ожидали значительное снижение водных поступлений, но тем не менее воды стало очень много. В этой связи рост объемов генерации гидроэлектростанций безусловно привел к снижению на эту же долю генерации электрической энергии на тепловых электростанциях», — указал вице-министр в своем обращении к участникам форума.

Также Бакытжан Джаксалиев в своем докладе отметил, что запад Казахстана остается изолированным от северной и южной зоны казахстанской энергосистемы. «Мы должным образом отмечаем, что в этом регионе сделано немало, особенно в Западно-Казахстанской области, где введены новые генерирующие мощности на газотурбинных установках. Кроме того, имеется значительный резерв генерирующего оборудования у нефтегазодобывающих компаний и, к сожалению, данные компании и мощности не формируют баланс мощности Казахстана, не включаются», — констатировал он.

Сейчас, по информации вице-министра, ведомство ожидает решения по строительству третьего энергоблока Экибастузской ГРЭС-2, где приемлемая формула еще не найдена. Между тем, в южной энергозоне сохраняется дефицит мощностей электроэнергии, который восполняется поставками с северной зоны и строительством новых линий по 500 киловольт Экибастуз — Семей — Усть-Каменогорск, Семей — Актогай — Талдыкорган — Алматы. В то же время вводятся в строй новые мощности на предприятиях «Севказэнерго», «Павлодарэнерго», Жезказганской ТЭЦ, Балхашской ТЭЦ, Топарской ГРЭС. Недавно дополнительная генерация появилась на Актюбинской и Атырауской ТЭЦ, на Алматинских электрических сетях проводится реконструкция энергетического оборудования и запущен восьмой котел Алматинской ТЭЦ-2, перечислил вице-министр. «Для Казахстана очень важно создать дополнительные мощности в южной зоне, а именно в Кызылординской, Южно-Казахстанской и Жамбылской областях. Мы сегодня рассматриваем всерьез вопросы создания там генерирующих мощностей, порядка 400–450 мегаватт. Эти мощности необходимы даже не столько для покрытия дефицита, имеющегося в южных регионах, сколько для создания устойчивого энергообеспечения в данных регионах», — считает вице-министр.

Говоря о ВИЭ, вице-министр отметил, что сегодня в стране есть 48 действующих объектов «зеленой» энергетики объемом 252 мегаватт, что составляет примерно 0,94% от общего объема производства электроэнергии. В этом году начата реализация 8 объектов суммарной мощностью 37 мегаватт в Алматинской, Актюбинской, Мангистауской, Северо-Казахстанской, Южно-Казахстанской областях.

«Естественно, инвестиционная привлекательность за счет высокого фиксированного тарифа была очевидна. Многие инвесторы пришли в Казахстан, однако девальвационные вещи снизили преимущество Казахстана, но тем не менее мы считаем, что высокие темпы снижения капитальных затрат на возобновляемую энергетику, происходящие в глобальном масштабе, также приведут наши тарифы к конкурентному уровню. В то же время мы рассматриваем внесение соответствующих корректировок в законодательство и предусматриваем, что ежегодно будет индексироваться тариф на возобновляемую энергетику, и при этом вносим предложения по корректировке по валютной составляющей. Там примерно схема смотрится так: в случае, если рост курса доллара будет к предыдущему году выше 25%, то корректировка вносится на 30% от разницы такого роста. Это касается валютных вещей, а по индексу потребительских цен безусловно ежегодно корректировка должна быть. Повторюсь, что это всего лишь предложение о внесении поправок в законодательство и в ближайшее время мы внесем в правительство, и правительство соответствующим образом внесет в мажилис парламента предложения по корректировке действующих законодательных актов по возобновляемой энергетике», — сказал Бакытжан Джаксалиев.

Глава «KEGOC» **Бакытжан Кажиев** также считает, что в Казахстане существует профицит располагаемых мощностей в 16 600 мегаватт. При этом установленная мощность электростанций Казахстана сложилась на уровне 21 300 МВт, где ТЭС занимают 80%, газотурбинные станции 8% и ГЭС 12%. Между тем KEGOC досрочно достраивает линию 500 кВ Экибастуз — Семей — Усть-Каменогорск и готовится завершить строительство аналогичной по напряжению линии Семей — Актогай — Талдыкорган — Алматы в 2018 году.

Руководитель системного оператора напомнил собравшимся, что в 2019 году будет запущен рынок электрической мощности параллельно с балансирующим рынком электроэнергии в режиме реального времени. Первый направлен на привлечение инвестиций для поддержания существующих и ввода новых электрических мощностей в ЕЭС Казахстана для покрытия спроса на электрическую мощность. Он будет стимулировать субъектов оптового рынка электрической энергии выравнивать график нагрузки и снижать пики потребления. Ввод балансирующего рынка электроэнергии позволит повысить дисциплину в части планирования и соблюдения суточного графика производства и потребления электрической энергии субъектами оптового рынка, считает Кажиев.

Комментируя вопрос введения рынка мощности, глава Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий **Николай Радостовец** предложил усовершенствовать механизм его действия. «Все-таки мы рынок мощности отложили. Сегодня прозвучало очень важное сообщение от вице-министра, что у нас в стране в ближайшие годы не будет дефицита электроэнергии. Промышленность становится все более экономной, энергосберегающей, мы это видим. Поэтому большая просьба: мы не против вообще рынка мощности, но давайте сегодня вместе с вами — ведь ГМК генерирует 25% электроэнергии — создадим рабочую группу. Именно сегодня своим решением на форуме и поработаем над совершенствованием механизма того рынка мощности, который мы хотим видеть. Вот это наше предложение», — заявил Радостовец, обращаясь к руководителю KEGOC и аудитории.

Руководитель управления регулирования в сфере электроэнергетики КРЕМиЗК **Калила Коккозова** уточнила в своем докладе, что комитетом был принят особый порядок регулирования естественных монополий, привлекающих займы международных финансовых институтов, таких как ЕБРР и АБР. Он предусматривает отказ от типовых нормативов и расчета ставки прибыли на основе задействованности капитала. Ранее прибыль субъектам естественных монополий давалась только на реализацию инвестиционных программ с учетом амортизации.

«Новый тарифный подход предусматривает отход от технологических норм, берутся средневзвешенные фактические затраты, прибыль рассчитывается по формуле средневзвешенной стоимости капитала. Прибыль, получаемая субъектами, на 70% идет на реализацию инвестиционной программы, и 30% прибыли субъект может сам распоряжаться, но при этом ему необходимо достичь параметров качества, надежности и эффективности. Эти параметры качества все определены и каждый свои баллы имеет и шкалу», — пояснила представитель антимонопольного органа в своем выступлении.

По словам Коккозовой, у субъектов естественных монополий, кредитующихся в международных финансовых институтах, по особому порядку будет уведомительный характер изменения тарифов при снижении объемов и с учетом стоимости приобретаемых стратегических товаров. До этого, согласно особому порядку, были реализованы проекты в основном в водоснабжении. После реализации пилотных проектов и подведения их итогов планируется, что возможно подобная практика будет применена и на субъектах естественных монополий, которые работают на кредиты международных финансовых организаций, рассказала она.

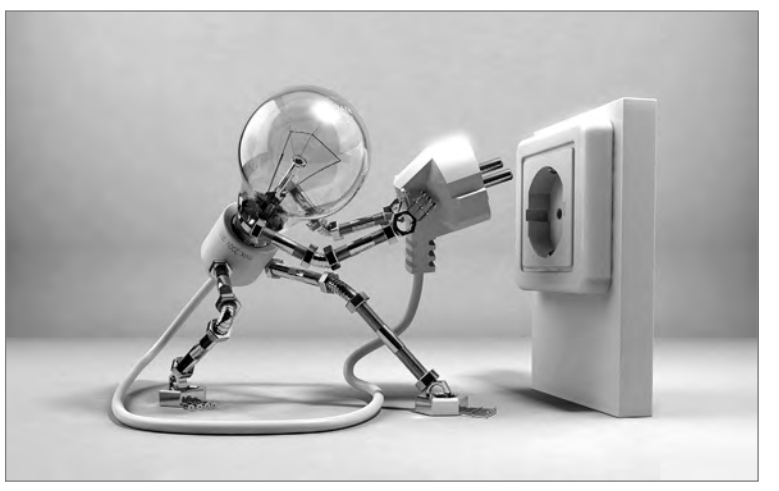
В презентации представителя КРЕМиЗК на форуме было указано, что в парламенте сейчас рассматриваются поправки по вопросам конкуренции. Они предусматривают введение с 1 января 2017 года ценового регулирования на общественно значимых рынках, среди которых могут оказаться розничная реализация электрической энергии, а также централизованная покупка и продажа электрической энергии, произведенной объектами по использованию возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

Новый шаг в саморегулировании

Электроэнергетика

В Казахстане создана законодательная база для функционирования Совета рынка электроэнергетики и разработаны правила работы Национального оператора электроэнергетической отрасли. Приказом Минэнерго функции Совета будет исполнять Казахстанская электроэнергетическая ассоциация. Участники рынка считают, что деятельность Совета должна быть понятно и прозрачно регламентирована для учета интересов всех вовлеченных сторон.

Нурлан РЫСКУЛОВ



В декабре 2015 года Министерство энергетики Казахстана утвердило правила функционирования Совета рынка электроэнергетики, сообщило ведомство в ответе на запрос **«Къ»**. Кроме того, по данным госоргана, в это же время были законодательно оформлены правила функционирования Национального оператора.

«В соответствии с Законом («Об электроэнергетике». — ред. **«Къ»**) совет рынка — это некоммерческая организация, осуществляющая деятельность по мониторингу функционирования рынка электрической энергии и мощности, а также другие функции, предусмотренные Законом. Национальный оператор — это юридическое лицо, осуществляющее централизованный импорт и экспорт электроэнергии, а также функции, предусмотренные Законом, за исключением купли-продажи электрической энергии, осуществляемой Системным оператором», — поясняется в письме Министерства энергетики.

Как ранее писал **«Къ»**, в своем аналитическом прогнозе управляющий директор по стратегии и продажам АО «Самрук-Энерго» **Каныш Молдабаев**, согласно новой концепции, для реализации государственной политики в области электроэнергетики предполагается создание Совета рынка и Национального оператора в сфере производства электроэнергии. Совет рынка представляет собой некую совещательную площадку, где с учетом приоритетов развития отрасли предполагается рассмотрение и одобрение инвестиционных программ электроэнергетических предприятий, включая разработку необходимых нормативных правовых актов. В состав Совета рынка предполагается включить представителей субъектов рынка, государственных органов и общественных организаций.

В АО «KEGOC» видят свою роль в процессе функционирования Совета рынка в надлежащем исполнении возложенной Законом «Об электроэнергетике» на Системного оператора, каковым является компания, функции обеспечения надежности работы единой электроэнергетической системы Казахстана, говорится в письменном ответе на запрос **«Къ»**. Кроме того, в инфраструктурной компании отмечают, что «Закон «Об электроэнергетике» не предусматривает каких-либо механизмов, позволяющих Национальному оператору эффективно выполнять возложенные на него функции по строительству объектов электроэнергетики как внутри страны, так и за ее пределами, что обуславливает необходимость учета этого фактора при создании Национального оператора».

По словам директора по связям с государственными органами Группы компаний AES в Казахстане **Даулета Ахметова**, решения Совета рынка будут носить рекомендательный характер для государственных органов. «Это новая организация в электроэнергетике, которая должна проводить мониторинг функционирования рынка электрической энергии и мощности, рассматривать инвестиционные программы и вырабатывать предложения по совершенствованию законодательства. Приказом Министра энергетики функции Совета рынка будет осуществлять Казахстанская электроэнергетическая ассоциация», — пояснил он в письменном комментарии **«Къ»**.

Группа компаний AES в Казахстане поддерживает идею создания Совета рынка как первого шага по формированию в Казахстане института саморегулирования в сфере электроэнергии. «Мы считаем, что это положительно отразится на эффективной взаимосвязи оптового и розничного рынков, формировании благоприятных условий для привлечения инвестиций в электроэнергетику и формировании единой позиции участников оптового и розничного рынков при разработке нормативных документов», — полагает Ахметов.

«Дополнительно предполагаем, что Совет рынка должен принять свой регламент работы, основанный на принципах законности и транспарентности, и направленный на поиск баланса интересов среди всех участников рынка электроэнергии — как производителей, так и потребителей», — считает топ-менеджер AES.

По информации представителя энергетической компании, кроме обеспечения централизованного импорта и экспорта электроэнергии, потенциальный Национальный оператор также сможет участвовать в строительстве социально важных электростанций в Казахстане и строительстве объектов электроэнергетики за пределами Казахстана. «При этом права субъектов оптового рынка на осуществление децентрализованного импорта и экспорта электроэнергии, самостоятельного строительства объектов энергетики законом не ограничиваются. Поэтому, по нашему мнению, создание Национального оператора не ограничивает права инвесторов и потребителей. Совет рынка может выступать площадкой для диалога между Национальным оператором и субъектами рынка. Однако Министерство энергетики еще не определило, кто будет Национальным оператором», — сообщил Даулет Ахметов.

В понятной схеме, прозрачности и правилах деятельности Совета рынка и Национального оператора электроэнергетики Казахстана заинтересованы не только энергетики, но и наиболее энергоемкие отрасли страны. К примеру, крупные горно-металлургические предприятия Казахстана, такие как АО «Арселор-Миттал Темиртау», ТОО «Корпорация Казахмыс», ОО «Казцинк», АО «УК ТМК», Eurasian Resources Group потребляют до трети всего производимого электричества в Казахстане, по данным АО «Казахстанский оператор рынка электрической энергии и мощности» (КОРЭМ).

В целом стоит отметить, что согласно данным годового отчета КОРЭМ за 2015 год, производство электроэнергии в прошлом году в Казахстане составило 90796,6 млн кВт·ч, это на 3,3% меньше, чем в 2014 году. При этом потребление электроэнергии по стране в 2015 году составило 90847,2 млн кВт·ч, что на 1% меньше показателя предыдущего года. В основном это было связано с изменением в динамике потребления со стороны горно-металлургической отрасли с учетом ее объемов производства.

В Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Казахстана (АГМП) считают, что предстоящую работу Совета рынка электроэнергии стоит четко и детально прорегламентировать, сделать максимально прозрачной и, по возможности, учитывающей интересы всех участников электроэнергетического рынка.

«Мы знаем, что в России такая структура была создана еще в 2008 году, и на сегодняшний день уже сложился определенный опыт. Совет рынка в РФ объединяет все заинтересованные стороны, осуществляющие деятельность на оптовом рынке электроэнергетики, и позволяет принимать взвешенные решения по целому спектру вопросов функционирования и развития этого рынка», — отмечает заместитель исполнительного директора АГМП **Максим Кононов**.

«В последнее время мы являемся свидетелями и участниками обширных дискуссий по таким вопросам, как целесообразность введения в Казахстане рынка мощности, экономическая обоснованность возведения Балхашской ТЭС, строительство объектов ВИЭ и дополнительных источников генерации в различных регионах. Все это порождает вопросы о системе тарифообразования, источниках финансирования и субсидирования дополнительных мощностей в условиях продолжающегося профицита электроэнергии в стране. Мы считаем, что такие вопросы возможно было бы обсуждать в рамках Совета рынка электроэнергии. Горно-металлургический комплекс формирует значительную долю спроса на этот товар. Полагаем, что потенциально деятельность Совета сможет понятно и прозрачно скоординировать развитие электроэнергетического рынка на фоне изменения структуры потребления и возможного запуска новых мощностей с точки зрения востребованности. При этом мы выступаем за децентрализованные возможности экспорта электроэнергии в случае, если утвержденная модель деятельности Национального оператора будет задействована в регулировании», — настаивает Кононов.

Между тем, по данным российских СМИ, в Российской Федерации совет рынка электроэнергии в виде саморегулирующейся отраслевой ассоциации уже полноценно функционирует несколько лет с участием всех игроков рынка. В рамках деятельности Совета обсуждаются вопросы долгосрочного развития отрасли, ее ценообразования, введения в рынок новых мощностей и мониторинга процессов, происходящих в результате взаимодействия и сделок его участников. Учитывая, что ЕЭК намечает интеграцию электрических энергосистем стран-членов ЕАЭС к 2019 году, Казахстану стоило бы наметить пути развития своего Совета рынка электроэнергетики в качестве своеобразной песочницы для будущего формирования позиций его участников в объединенной электроэнергетической системе единой экономической территории.

В Группе компаний AES считают, что работа казахстанского Совета рынка электроэнергии должна строиться с учетом интеграционного фактора. «По нашему мнению, принимая во внимание, что страны-участники Евразийского экономического союза в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе планируют создать единый рынок электроэнергии, Казахстанский Совет рынка должен учитывать в своей работе особенности функционирования планируемого единого рынка электроэнергии Евразийского экономического союза», — полагает Даулет Ахметов.

Между тем, для обеспечения эффективной работы Совета рынка электроэнергии и Национального оператора в Казахстане должен сложиться консенсус-прогноз по динамике развития национальной электрической энергосистемы в ближайшие годы. По данным Минэнерго, ведомством была собрана вся необходимая информация от акиматов областей, городов Астаны и Алматы, заинтересованных государственных органов и организаций для формирования прогнозного баланса электрической энергии и мощности на 2017–2023 годы и в перспективе до 2030 года. Собранные данные были представлены в АО KEGOC. «В настоящее время АО KEGOC ведется работа по разработке прогнозного баланса электрической энергии и мощности с привлечением экспертных организаций», — уточнили в ответе на запрос от госоргана от 20 октября.

В KEGOC подтвердили в письме, датируемом 27 октября, что «проект прогнозного баланса электрической энергии и мощности ЕЭС (единой электроэнергетической системы. — ред.**«Къ»**) Казахстана на период с 2017 по 2023 год с перспективой до 2030 года разработан АО «KEGOC» с привлечением специализированной проектной организации и направлен на рассмотрение в Министерство энергетики Республики Казахстан».

Убыточный полет

Сколько заработали авиакомпании РК в 2015 году?

Авиация

2015 год для отечественных авиакомпаний был менее удачным, чем предыдущие годы. Кроме девальвации тенге, что негативно отразилась на балансах авиакомпаний, ситуация усугубилось падением спроса, вызванного рыночной неопределенностью и снижением относительной покупательной способности казахстанцев, путешествующих за границу.

Арай АУЛЬБЕКОВА

Из 21 авиакомпаний в 2015 году всего пятеро зафиксировали прибыль

Так, из 21 авиакомпании, получивших лицензию на осуществление регулярных, чартерных и заказных рейсов, в 2015 году всего пятеро зафиксировали прибыль. Из них — у шестерых отсутствует информация в открытых источниках о размерах прибыли.

В свою очередь Министерство по инвестициям и развитию РК отмечает, что доходы от деятельности казахстанских авиакомпаний за 2011–2015 годы выросли на 51%, со 165,9 до 250,5 млрд тенге. «В 2011 году казахстанские авиакомпании заработали на перевозке пассажиров 165,9 млрд тенге, в 2012 году — 178,3 млрд тенге, в 2013–202,6 млрд, в 2014–239,5 млрд, в 2015–250,5 млрд. Наблюдается ежегодный рост в среднем на 10–20 млрд тенге»,— отмечалось в официальном документе ведомства. Но как показывают отчетности авиакомпании, все-таки получить чистую прибыль становится все сложнее.

Наибольшую прибыль в 2015 году получила Эйр Астана: чистая прибыль компании по итогам анализируемого года выросла в 2,9 раза, до 10,362 млрд тенге. «Чистая прибыль выросла благодаря жесткому контролю за расходами, успешной политике хеджирования валютных рисков и увеличению финансовых доходов»,— прокомментировали в компании.

Доходы компании в 2015 году составили 163,66 млрд тенге, снизившись на 2% с 167,50 млрд тенге в 2014 году, в результате девальвации тенге и макроэкономических условий. «Снижение доходов было в значительной степени смягчено снижением удельных затрат, главным образом, в результате сокращения затрат в тенге, примерно на 30% от общего объема, и сокращения затрат на авиатопливо. Топливо для всех авиакомпаний представляет собой наибольшую статью расходов, как правило, от 25% до 40%, в зависимости от преобладающих цен, и расходы на топливо выражаются в долларах США с учетом валюты источника товара»,— комментировал результаты президент авиакомпании «Эйр Астана» **Питер Фостер**.

Примечательно, что в опубликованной отчетности компании чистый убыток по инструментам хеджирования денежных потоков, включая реализованную часть, составил 38,43 млрд тенге. Итого, совокупный чистый убыток компании был равен 20,28 млрд тенге.

Авиакомпания «Эйр Астана» является совместным предприятием АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» (51%) и британской компании BAE Systems (49%). Является полноправным членом Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA). Парк воздушных судов авиакомпании состоит из 30 единиц западной техники.

Крупная вертолетная авиакомпания Евро-Азия Эйр сгенерировала в 2015 году прибыль в размере 637,51 млн тенге. Это на 88,62% больше по сравнению с 2014 годом, когда прибыль составила 337,98 млн тенге. Авиакомпания обслуживает нефтегазовую отрасль республики и занимается авиаперевозками по заказам предприятий и населения. Компания располагает 18 вертолётами разных моделей и двумя самолетами. Единственным акционером компании на сегодня является Национальная компания «КазМунайГаз», контролируемая государством, которому принадлежит 100% акций. Согласно финансовой отчетности компании, львиную долю доходов компания получила от оказания авиационных услуг (15,79 млрд тенге), также определен размер дохода от предоставления медицинских услуг на 64,76 млн тенге и дохода от аренды в размере 7,16 млн тенге.

Как гласят данные, доходы компании выросли за счет роста предоставляемых услуг подрядным компаниям Эн Си Продакшн Оперейшнс Компани Би.Ви., которые и так являлись самыми крупными клиентами авиакомпании. Так, доходы от предоставленных данной компании услуг выросли от 5,05 млрд тенге до 11,32 млрд тенге. В крупных клиентах компании также числятся «КазТрансОйл», «КазМунайГаз», «Казахстан Темир Жолы», Каспийский Трубопроводный Консорциум-К и другие крупные компании в сфере добычи нефти и газа. Таким образом, доходы компании в 2015 году выросли на 45,24%, в то время как рост расходов на реализацию был на 42,3%. В конечном итоге, именно этот факт стал причиной увеличения чистой прибыли компании.

Примечательно, что 100% пакета акций АО «Авиакомпания Евро-Азия Эйр» планируется реализовать в рамках комплексного плана приватизации на 2016–2020 годы АО НК «КазМунайГаз».

Чистая прибыль авиакомпании East Wing, занимающийся грузовыми и пассажирскими авиаперевозками, за год увеличилась более 8 раз с 21,03 млн тенге до 254,57 млн тенге.

Согласно аудированной отчетности компании, выручка в 2015 году возросла в 4,47 раз до 884,04 млн тенге. Скромные 2,63 млн тенге компании удалось заработать от курсовой разницы. Что касается расходной части, то 396,69 млн тенге ушли на реализацию, 146,69 млн тенге составили административные расходы. Так, операционная прибыль компании определилась в размере 306,06 млн тенге, из которых 51,49 млн тенге были выплачены в виде налогов в бюджет. Владельцем компании на сегодня зарегистрирован **Виталий Масалитин**.

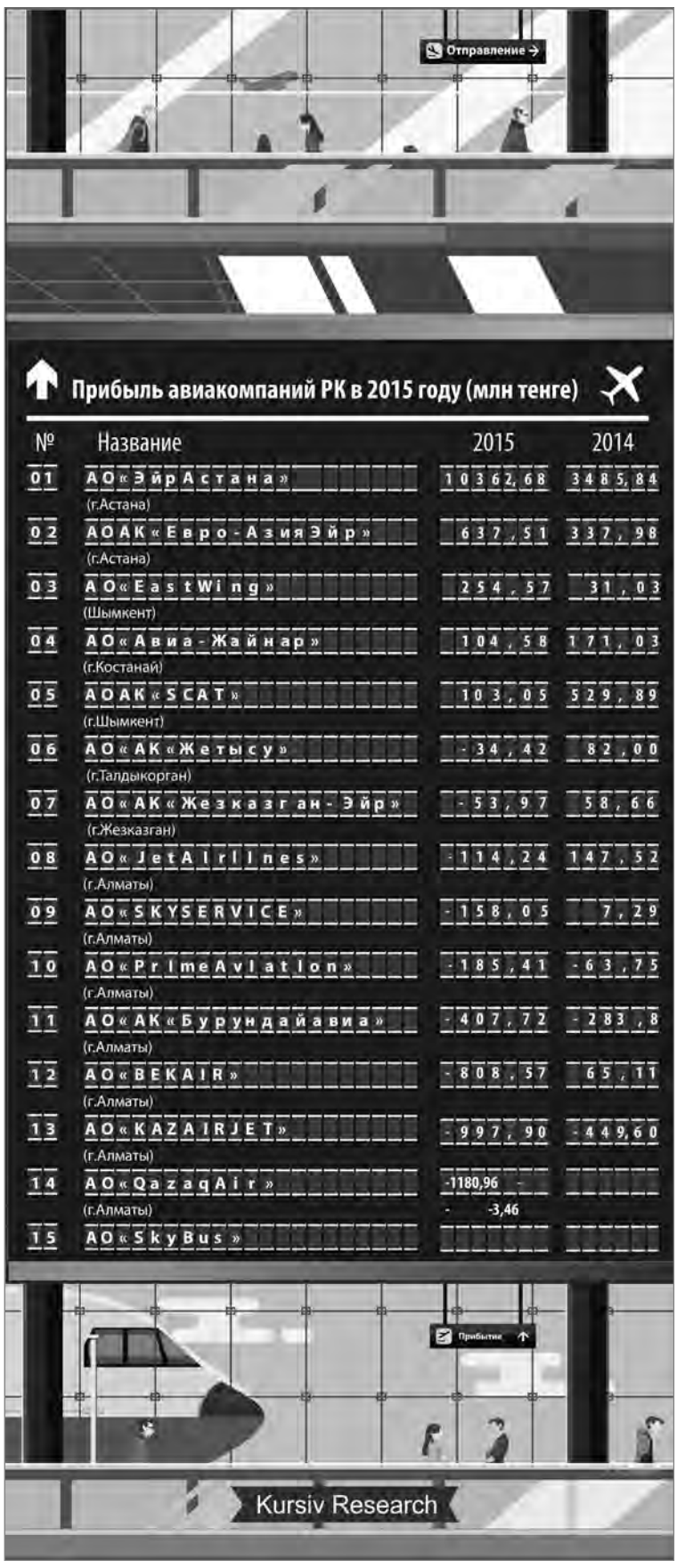
АО «Авиа-Жайнар» в 2015 году удалось заработать 104,58 млн тенге, что на 38,85% меньше итогов 2014 года. Тогда прибыль компании равнялась 171,03 млн тенге. Согласно финансовой отчетности авиакомпании, выручка в анализируемом году сократилась на 16% и определилась в размере 1,19 млрд тенге. Наибольший доход принесли авиационные химические работы — 776,16 млн тенге и транспортные услуги — 417,13 млн тенге. Снижение чистой прибыли наблюдается на фоне роста административных расходов с 217,75 млн тенге до 365,99 млн тенге и прочих расходов с 7,04 млн тенге до 76,56 млн тенге. Стоит отметить, что убыток компании от курсовой разницы составил 57,66 млн тенге. Компания зарегистрирована в городе Костанай и осуществляет авиационные работы воздушным транспортом, внутренние воздушные перевозки пассажиров и багажа, выполняемые на регулярно чартерных рейсах.

Пятой авиакомпанией, которой удалось закрыть год в плюсе, является SCAT. Чистая прибыль компании увеличилась на 87,78% с 31,49 млн тенге до 59,13 млн тенге. Несмотря на то, что в 2015 году выручка компании сократилась на 10%, уменьшение расходов на реализацию и административных расходов, дало возможность увеличить операционную прибыль. К тому же компания получила доход в размере 264,114 млн тенге от курсовой разницы.

Как упоминалось ранее, большинство авиакомпаний не смогли завершить год с прибылью. Наибольший чистый убыток получила авиакомпания Qazaq Air, которая была создана 1 апреля 2015 года фондом «Самрук-Казына» для предоставления услуг регулярных внутренних воздушных перевозок. Первый полет авиакомпании был совершен только в конце августа 2015 года. На данный момент в распоряжении компании три воздушных судна.

Выручка компании по итогам 2015 года определилась в размере 386,22 млн тенге. В то время, когда себестоимость реализованных товаров и услуг превысила 3,06 млрд тенге. Так, в совокупности с другими доходами чистый убыток компании по итогам 2015 года составил 1,18 млрд тенге.

Как отметили в Министерстве по инвестициям и развитию РК, международные регулярные рейсы осуществляются только двумя казахстанскими авиакомпаниями — «Эйр Астана» и «СКАТ». В 2015 году этими авиакомпаниями на регулярных международных рейсах было перевезено 1,8 млн пассажиров. Доля рынка «Эйр Астана» составила 89% (1 581 094 человек), «СКАТ» — 11% (194 626 человек).



№	Название	2015	2014
01	АО «ЭйрАстана» (г.Астана)	10362,68	3485,84
02	АОАК «Евро-АзияЭйр» (г.Астана)	637,51	337,98
03	АО «EastWing» (Шымкент)	254,57	31,03
04	АО «Авиа-Жайнар» (г.Костанай)	104,58	171,03
05	АОАК «SCAT» (г.Шымкент)	103,05	529,89
06	АО «АК «Жетысу» (г.Талдыкорган)	-34,42	82,00
07	АО «АК «Жезказган-Эйр» (г.Жезказган)	-53,97	58,66
08	АО «JetAirlines» (г.Алматы)	-114,24	147,52
09	АО «SKYSERVICE» (г.Алматы)	-158,05	7,29
10	АО «PrimeAviation» (г.Алматы)	-185,41	-63,75
11	АО «АК «Бурундайавиа» (г.Алматы)	-407,72	-283,8
12	АО «BEKAIR» (г.Алматы)	-808,57	65,11
13	АО «KAZAIRJET» (г.Алматы)	-997,90	-449,60
14	АО «QazaqAir» (г.Алматы)	-1180,96 - -3,46	
15	АО «SkyBus»		

Красивым быть не запретишь

Beauty рынок

Рынок пластической хирургии в Казахстане существует уже более 20 лет и, по словам экспертов, с каждым годом только растет. Экономический кризис не сильно повлиял на объемы продаж услуг компаний, — спрос на красоту все равно остается. При этом качество услуг также становится лучше. По мнению экспертов, этому бизнесу в Казахстане еще есть куда расти.

Алексей БЫКОВ

Самой популярной операцией в Казахстане является блефаропластика – операция на веки

Пластическая хирургия — очень урбанизированная сфера и сильно зависит от развития города и его инфраструктуры. Население растет, поколения меняются. Все больше людей начинает смотреть в сторону вмешательства в свою внешность с интересом. Кто-то находит в себе изъяны, до кого-то добирается возраст.

По мнению директора клиники Beautymed, кандидата медицинских наук и члена совета общества пластических хирургов Казахстана **Виктора Глобы**, рынок пластической хирургии постоянно развивается.

«Пять лет назад, когда мы открывали общество пластических хирургов, в нем было восемь человек. На сегодня 40. Хирургов реально стало намного больше. Конкуренции стало больше, соответственно, у тех, кто давно работал, небольшой спад есть, у тех, кто только начал, наблюдается подъем. В целом, я думаю, что рынок растет»,— рассказывает доктор Глоба.

По мнению экспертов, причин роста спроса на услуги пластических хирургов разные, но прежде всего — это психологические и так называемые «цивилизационные» факторы.

«В современном урбанизированном мире сложился стереотип, что успешные люди всегда хорошо выглядят,— и это на самом деле так. Представьте себе неухоженного, неотесанного, плохо одетого человека. Вы пойдете за ним? Люди хотят добиваться успеха, подниматься по карьерной лестнице или же развивать бизнес, наращивая обороты и капиталы. Сначала покупают более стильную одежду, аксессуары, потом делают модные стрижки в барбершопах и, в конце концов, доходит до того, что кому-то нужно подравнять нос, у кого-то уши торчат. Многие находят в себе подобные недостатки и хотят от них избавиться»,— говорит Виктор Глоба.

В среднем цены на услуги клиник пластической хирургии находятся на одном уровне. И когда Нацбанк в августе 2015 года отпустил тенге в «свободное плавание», рынок это пережил спокойно. Несмотря на то, что все расходные материалы покупают за границей, стоимость услуг не сильно изменилась и выросла в среднем на 20–30%.

«Конечно, упала маржинальность операций. Кризис 2008–2009 годов сказался еще меньше. С 2008 года резко увеличилось количество маммопластик (увеличение груди. — **«Къ»**). Во всяком случае, в нашей клинике. Не знаю, как это связано с кризисом. Вот кризис ударил, и они все пошли»,— поделился воспоминания Виктор Глоба.

Самой популярной операцией в Казахстане сейчас является блефаропластика, как заявляют эксперты. Блефаропластика — операция на веках для омоложения или изменения формы глаз. Пластика век также является одной из самых доходных для клиник. Расходную часть составляют только специальные нитки и местная анестезия. В случае с увеличением груди, только имплант составляет 60–70% от стоимости операции. Средняя стоимость блефаропластики по Алматы от 100 тыс. тенге до 300 тыс. тенге. Прайс на маммопластику начинается от 900 тыс. тенге и доходят до 3,3 млн тенге. Довольно сильный разброс цен на большую грудь обусловлен двумя факторами: разнообразием имплантов и хирургов.

Игроков на рынке пластической хирургии можно разделить на три категории: клиники с лицензиями, хирурги с сертификатами и хирурги без сертификатов. Клиника — это большой и сложный процесс, как и любая больница. Чтобы работал один хирург, ему необходим штат помощников. Минимум два ресепшиониста, 2–3 санитарки и масса дорогостоящего оборудования. «Требования для клиник пластической хирургии ничем не отличаются от требований к государственной больнице скорой помощи»,— объясняет Виктор Глоба. При этом хирург отмечает, что больших проблем нет. Никто не душит проверками, и в Казахстане очень комфортно вести бизнес. Конечно, есть регулярные плановые проверки, но так положено.

Хирургам с сертификатами чуть проще. Их модель работы заключается в аренде готовых операционных в существующих клиниках и больницах. Это позволяет им быть мобильными и не зависеть от места. Для них не проблема выехать в соседний город или страну, чтобы провести операцию.

Услуги третьей категории хирургов являются самыми недорогостоящими, но их можно отнести и к самым рискованным. Обычно при работе с ними не заключается никаких договоров, и соответственно, нет никаких гарантий результата. Образно говоря, они делают операции на дому, на диване, в нестерильных помещениях под потолочной лампой. Однако даже у них есть своя клиентура.

Основной фактор выбора хирурга — это рекомендации. Если знакомый человек посоветует обратиться к определенному специалисту, проверив его собственным опытом, то пациенты начинают доверять и уже не так внимательно смотрят на лицензии и сертификаты.

Сарафанное радио является основным каналом привлечения клиентов и для клиник. «Мы отслеживаем, откуда пришел человек на консультацию. Около 20–30% — это интернет, 10–15% — это вся пресса, телевидение и прочая «классическая» реклама», и около 60% — это сарафанное радио», — делится Виктор Глоба. Некоторые клиники используют реферальные программы для привлечения новых клиентов. Они выплачивают денежные вознаграждения за пациента, пришедшего по рекомендации. Но эта практика еще не развита до конца, не всем людям приятно зарабатывать на друзьях и знакомых. Сейчас крупные компании стремятся к виральности своих маркетинговых ходов. Например, Airbnb (площадка для поиска и краткосрочной аренды частного жилья по всему миру. — **«Къ»**) начисляет по 25 бонусных долларов отправителю и получателю приглашения после того, как последний вернется из путешествия. Здесь начинает работать социальный кредит, — вы помогаете кому-то сэкономить, а не наживаетесь на нем.

В сфере здравоохранения есть такое понятие, как «миграция пациентов». Таким выражение эксперты называют, когда потенциальные клиенты предпочитает оперироваться за границей, нежели в Казахстане, считая, что там качество гораздо лучше. В начале 90-х все ездили в Россию за пластическими операциями, потом в Швейцарию, Германию и другие страны. «Ориентировочно, отток клиентов за границу можно оценить в 50%. По разным причинам. Все бесконечно хотят куда-то уехать. Начиная с отдыха, за покупками, за пластической операцией. Лишь бы уехать. «Здесь все плохо, поехали, там сделаем», потом возвращаются и тут переделывают. Если думают, что в Корее делают так, что потом мы тут не переделаем, то очень сильно ошибаются. Крайне много таких случаев. Это тоже обеспечивает нас работой. Переделка тоже стоит денег, хотя она более трудоемка. Я всегда сравниваю переделку с попыткой вытащить кусочек мяса из холодца. Не разрушив холодец, это сделать невозможно»,— рассказывает доктор Глоба.

Профессионалы в этой области уверены, что казахстанская пластическая хирургия ничем не уступает по качеству любой другой стране в мире. Местным специалистам приходится сталкиваться с более разнообразными фенотипами (внешние и внутренние характеристики организма, приобретённые в результате индивидуального развития. — **«Къ»**) ввиду многонациональности нашего государства.

По мнению опрошенных экспертов из клиник Beautymed, Amira и «Дарус+», рынок пластической хирургии и косметологии будет только расти в ближайшее время. Так же они отмечают потенциальную привлекательность для инвестиций. «Есть куда вложить деньги. Потому что имеется целое направление, которое оказалось на большом пространстве и пока ничем не закрыто. И там могут быть очень большие обороты. Но пока можно с уверенностью сказать, что весь инвестиционный бизнес в косметологических клиниках — это «муж купил жене салон». Если у нее хватает сил, ума и энергии из этого что-то сделать, то получается клиника, если нет, то просто — «у жены свой салон». А так чтобы пришел серьезный инвестор с деньгами из нефтяного рынка или финансовых услуг и сказал: «Давайте делать клиники, есть деньги», я такого ни разу не встречал»,— рассказывает доктор Глоба. Примерная стоимость открытия клиники пластической хирургии с учетом всего оборудования, но без помещения, составляет около $1 млн. Возвращаться эти деньги будут около 5–7 лет.

Как инопланетяне землян человечности учили

Кино

Посмотрев трейлер прибытия, ожидаешь очередного блокбастера о борьбе примитивного, но сильного духом человечества с всемогущими инопланетянами. Причем, как обычно, ученые будут настаивать на переговорах (ученые всех стран, объединяйтесь!), а вояки — на тотальном уничтожении пришельцев (нет инопланетян — нет космической угрозы). Но. … На самом деле фильм Дени Вильнева совсем не про это.

Елена ШТРИТЕР

«Прибытие» — это фильм-калейдоскоп, завораживающий сменяющими друг друга картинками. Причем не только визуальными, но и смысловыми. И самое интересное, что после того, как ты два часа неотрывно смотрел на экран (в зале при этом тишина абсолютная!), ответить на вопрос «про что фильм-то» — невероятно сложно. Понятно, что можно пересказать краткое содержание, но. … Но ведь фильм не про это!

Вкратце: на Землю прилетели 12 инопланетных кораблей, которые совершенно бессистемно (для человеческой логики) зависли над разными участками планеты (России так и вовсе два звездолета перепало). И — тишина. Никто не выходит, никаких требований не предъявляет, агрессивных действий не предпринимает. А неизвестность, как вы знаете, нервирует гораздо сильнее. Однако, прежде чем принимать решительные действия, военные решают все же узнать, зачем же инопланетяне здесь. Объясняться с гостями предстоит специалисту по лингвистике Луизе Бэнкс (**Эми Адамс**) и физику Иэн (**Джереми Реннер)** под руководством полковника Вебера (**Форест Уитакер**).

Основным рефреном фильма звучит фраза о том, что язык определяет сознание. И, не тратя время на линейную речь пришельцев, доктор Бэнкс погружается в их многослойное письмо.

Научная фантастика, на какое-то время оказавшаяся в тени вездесущего фэнтези, возвращается в сердца поклонников, на книжные полки и — разумеется! — на большие экраны. «Гравитация», «Интерстеллар», «Марсианин» — каждый из этих фильмов был ожидаемым и успешным. И вот на экраны вышла дебютировавшая в Каннах фантастическая лента Дени Вильнева «Прибытие». Хотя картина и не получила «Золотого льва» на Венецианском фестивале, кинокритики единогласно назвали его лучшим фантастическим фильмом года.

Хотя многие считали, что повесть **Теда Чана** «История твоей жизни» невозможно экранизировать. И тем более неожиданным было, что взялся за ее экранизацию именно Дени Вильнев, знакомый зрителю по фильмам «Пленницы» и «Убийца». Фильмам, несомненно, вдумчивым, снятым как притчи, но далеким от научной фантастики. Однако, окунувшись в новый для себя жанр, психолог и эстет Вильнев снял по-настоящему красивое кино, которое по духу, пожалуй, скорее ближе к интеллектуальному авторскому.

Оно одновременно напоминает «Космическую одиссею» **Кубрика** (чем черные корабли пришельцев, к примеру, не монолиты из «Одиссеи»?), «Меланхолию» **Фон Триера** (выверенная, чувственная картинка плюс ритм повествования) и «Солярис» **Тарковского** (непередаваемая игра разума, взгляд внутрь, попытка понять суть человека). Это шаг в неизведанное — в себя.

При этом главный спецэффект фильма — сознание, разум. Это его основа. Вильнев не стал заигрывать со зрителем с помощью зрелищного действа, взрывов, глупого юмора и массы визуальных эффектов. Он и его команда создали это зрелище иначе. Стильная выверенная от начала и до конца картинка (на некоторых пейзажах очень хочется нажать на «паузу», чтобы насладиться ими вволю). Пришельцы, похожие скорее не на описанных Чаном гептоподов, а на гигантские кисти рук, части одного целого, которые рисуют свои странные письмена. Много крупных планов. Тонкая актерская игра. … И множество морально-этических вопросов.

Немалый вклад в создание особой атмосферы вносит и саундтрек **Йохана Йоханнссона**. Помимо него, в память надолго врезается композиция **Макса Рихтера** The swimmer, открывающая и завершающая историю.

Резюмируя все вышесказанное, «Прибытие» Дэни Вильнева — кино с обволакивающей эстетикой. Неспешное и завораживающее. И оно, несомненно, найдет свою аудиторию — людей, ценящих настоящую фантастику, которая многие годы скрывается за тихим шелестом страниц, а не за ярким безумием хромкея.

И да поможет нам святой Аспирин!

Выставка

В Алматы открылась выставка одного из самых известных сегодня в мире художников-концептуалистов. «Новая религия» Дэмиена Херста была впервые представлена в галерее Пола Столпера в 2005 году.

Лина СОЛОВЬЕВА

С тех пор она побывала во многих странах и везде вызывала неоднозначное отношение, ведь на своих полотнах он не только изображает таблетки, но и составляет из них целые композиции, посвященные библейским сюжетам. А то и вовсе раскладывает Святую троицу на составляющие: (Бог-отец — 33,3%, Бог-сын — 33,3%, Святой дух — 33,3%).

Дэмиен Херст — предприниматель, признанный художник-концептуалист и мастер шокирующих инсталляций. В 90-е он встряхнул весь мир искусства. Колледж «Голдсмит» стал известен как лучшее образовательное учреждение в сфере искусства после того, как его выпускник Херст собрал группу соучеников-единомышленников и сделал проект под названием «Сенсация» в галерее Саатчи. Причем название оказалось более чем оправданным. Лондон после этой выставки получил статус арт-столицы мира, а Дэмиен стал одним из самых популярных художников. Пожалуй, он единственный после **Энди Уорхолла** художник, чье творчество целиком находится в контексте современной материальной культуры (хотя собственной «фабрики искусства», как у Энди Уорхола, Херст пока не создал).

Выставка «Новая религия» затрагивает отношение Херста к таким понятиям, как вера, смертность, любовь, соблазн и потребление, которые являются доминирующими темами и основным смыслом его работ на протяжении последних 25 лет.

«Я просто не мог удержаться от мысли, что для многих наука стала новой религией. Я вспоминаю, что раньше думал о том, что в жизни есть четыре важные вещи: религия, любовь, искусство и наука. В идеале это просто инструменты, которые помогают находить путь в темноте. На самом деле, ни один из них не работает стопроцентно, но они помогают. Единственно действенным из них сейчас представляется наука. Как и религия, она дает свет надежды, что, может быть, в конце все будет хорошо.

Здесь главным образом я хотел, чтобы люди задумались о союзе науки и религии. В понимании людей они часто разделены: первая представляется холодной и строго объективной, вторая — эмоциональной, любящей, теплой. Мне хотелось преодолеть эти границы и представить нечто объективное и холодное, но со всеми религиозными, метафизическими коннотациями», — рассказывает художник.

А врач уже не просто врач, но священник нового образца. На любой грех (заболевание) всегда найдется «чудодейственная» таблеточка. Мы не просто посещаем госпитали и больницы. Мы совершаем туда паломничество.

Более того, по мнению художника, название современных фармацевтических препаратов ничем не уступают именам святых. Как впрочем, и упование на них: «О да, названия! Аминазин! Откуда это берется? Сегодня фармацевтические компании взяли на себя религиозную миссию: мы поможем вам чувствовать себя лучше. Святой Аминазин! Лекарства — это новая религия».

Сорок четыре принта и четыре скульптуры, формирующие пространство выставки «Новая религия», представляют собой своего рода цикл фресок — от «Сотворения мира» через «Крестный путь» до «Страшного суда». Принты расположены вокруг алтаря, на котором помещены крест из кедрового дерева, украшенный, словно драгоценными каменьями, пилюлями, детский череп, огромная мраморная таблетка и сердце в колючей проволоке, пронзенное лезвиями и иглами от шприцов.

Вокруг этой экспозиции находится цикл принтов, который как бы намекает на то, что наша вера в действенность медицинских препаратов является объединением Любви священной с Любовью земной. Медицинская карта — внешне упорядоченная и структурированная — становится новым способом прочтения Библии. Библейские пророчества изображены в виде медицинских составов и названий лекарств, которые, как мы верим, должны исцелить нас. Продуманный порядок этих «чудодейственных» лекарств, напечатанных на ярком фоне, придает им высокий, священный статус.

Принты с изображением таблеток подчеркивают эти темы, в то время как принты с черепом и бабочкой символизируют быстротечность жизни, за которой следует смерть. Тринадцать комплектов полных серий принтов и скульптурных объектов расположены в специально сконструированном большом сундуке, который является композиционным центром выставки.

Теперь возможность оценить эти работы воочию появилась и у алматинцев. Выставка «Новая религия» проходит в Государственном музее искусств имени Кастеева. Ее удалось привезти в Алматы благодаря Британскому совету в Казахстане и Евразийскому культурному альянсу.

Не в бюджете счастье

Арт-хаус

Сабит Курманбеков представил свой новый полнометражный фильм «Оралман», приуроченный к 25-летию Независимости Казахстана. Правда, показ был закрытым, — фильм планируется представить на нескольких кинофестивалях класса «А» (ближайший — Берлинский), соответственно, и премьера должна быть фестивальной. Казахстанский же зритель увидит ленту еще не скоро.

Анна ЭМИХ

Впрочем, особой проблемы здесь нет. Во-первых, «Оралман» — авторское кино, а у таких фильмов, к сожалению, блестящей прокатной судьбы не бывает. Однако, несмотря на все трудности, создатели фильма планируют выйти на казахстанские экраны весной следующего года и даже показать его во всех странах, где есть казахские диаспоры. Следовательно, во-вторых, свой зритель дождется и, несомненно, ценит картину по достоинству вне зависимости от даты ее выхода на большие экраны.

Как понятно из названия, фильм этот про репатриантов. Этнические казахи, возвращающиеся на историческую родину (которую они знают в лучшем случае по рассказам бабушек-дедушек), кто они? Что для них земля предков? Зачем они возвращаются? Что их ждет здесь?

«Толчком послужил сценарий **Нурлана Санжара** о приобретении родины. И мне как режиссеру понравился замысел. Я представил, что тема дороги к родине — это путь из ада в рай, так как мой оралман возвращается из Афганистана в Казахстан», — рассказал. Сабит Курманбеков.

К слову, на названии «Оралман» настоял редактор фильма **Дарежан Умирбаев**, посчитав, что «Торе-Там» (название поселка, где происходит действие) не в полной мере отражает суть картины. А «Оралман» — название лобовое и более точное. Акцентирующее внимание именно на проблемах репатриантов.

В основе сюжета лежит возвращение на родину семьи этнических казахов из Афганистана. Восьмидесятилетний Базарбай в четырехлетнем возрасте покинул родину, которая для него сохранилась во вкусах, запахах и образах раем. Далеким, теплым и сладким, как материнское молоко. И вот из афганского ада бесконечной войны Базарбай с сыном Сапаркулом, его женой и дочерью отправляется в Казахстан, преодолевая тяготы непростого пути.

Вот только рай оказывается… не совсем таким, каким его запомнил старик. И не так уж их здесь и ждут на вновь обретенной — а обретенной ли? — родине. И если для самого Базарбая счастье ходить по родной земле, то Сапаркула преследуют неизбежные мысли о возвращении в Афганистан: «лучше ад, чем такой рай».

Здесь и продажные чиновники, и общая неустроенность, и полная бесправность тех, кто еще не получил гражданство. Впрочем, забегая чуть-чуть вперед, скажу, что закончится фильм все-таки хэппи-эндом. Нет, чиновники не станут честнее, а люди добрее. Просто земля примет своих вновь обретенных детей. И этот небольшой кусочек весенней цветущей степи и ощущение счастья в сердцах героев — дорогого стоят, оставляя светлое и легкое послевкусие у зрителя.

«Наш фильм — о Родине и человеке, любящем свой суровый, просторный край. Как автор идеи фильма, я хотел сказать: для казаха Родина не там, где дешевле хлеб, а там — где он может дышать полной грудью», — отметил автор сценария, кинодраматург Нурлан Санжар.

В целом же, после просмотра невольно вспоминаешь высказывание режиссера **Сергея Соловьева** о том, что для хорошего кино не нужны большие бюджеты. «Оралман» тому живое подтверждение.

Экономить пришлось на многом. В частности, как признался композитор фильма **Айдос Сагат**, на всех инструментах ему пришлось играть самому: «На домбре я играю, на флейте тоже я играю, чтобы как-то помочь группе довести до конца эту работу и минимизировать расходы».

Пришлось экономить на локациях (вместо Байконура снимать на Балхаше), временами перекраивать сценарий, но фильм не стал от этого хуже. Напротив. На первый план вышла актерская игра, которая была на уровне. Спокойное обаяние исполнившего роль Сапаркула актера Даулыги Акмолды лишило некоторые сцены драматизма, но сделало их более пронзительными. Кстати, тот факт, что беженцы из Афганистана, привнес в фильм еще и «афганскую» линию, которая добавила эмоциональности повествованию, сведя бывших врагов под куполом строящейся мечети.

Отдельно хочется отметить работу оператора-постановщика **Марса Умарова**. Что ни говори, а лаконичная, порой монохромная картинка получилась удивительно стильной. Афганская осень и казахстанская зима, впрочем, изобилием красок не радуют. И на этом фоне особенно пронзительно смотрится кровь после расстрела афганских беженцев, яркая река (дорога в рай), по которой семья Сапаркула сплавляется на маленькой лодке и яркая весенняя степь. Эти контрастные акценты делают картину истинно эстетской.

Так что, вполне возможно, ее ждет неплохое фестивальное будущее.