WWW.KURSIV.KZ

"Курсивъ" № 44 (673)



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



всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 44 (673), ЧЕТВЕРГ, 8 ДЕКАБРЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: ФРАНЧАЙЗИНГ В КАЗАХСТАНЕ: В ОЖИДАНИИ РОСТА >>> [стр. 2]

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: МИЛЛИОНЫ УТЕКАЮТ НА УЛИЦЫ

>>> [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ: ZTO EXPRESS: B3ГЛЯД ПОСЛЕ OTYETA

>>> [стр. 4]



НЕДВИЖИМОСТЬ: ДОХОДЫ РИЭЛТОРОВ РАСТУТ

>>> [стр. 6]

Бриф-новости

Национальный имидж

Формирование странового бренда входит в список самых актуальных задач, стоящих на повестке сегодняшнего дня. К такому выводу пришли участники круглого стола, посвященного обсуждению проектов «100 лучших брендов Казахстана» и «Сделано в Казахстане».

>>> [стр. 2]

Казнить нельзя, помиловать

Президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым внесен в Мажилис Парламента проект закона «Об амнистии в связи с двадцатипятилетием Независимости Республики Казахстан». Эксперты сошлись во мнении, что амнистия стала бы актом гуманизма и поспособствовала бы снижению напряжения в стране.

>>> [стр. 3]

Дом, милый дом

Уходящий 2016 год для рынка недвижимости г. Алматы оказался непростым. На формирование основных трендов, в числе прочих, повлияли запрет на установку цен в валюте и снижение покупательской способности алматинцев. Причем кризис коснулся не только сектора квартир, но и частных домов. По словам экспертов, основная проблема этого рынка – в большом количестве предложений и низком спросе

>>> [стр. 6]

Ожидаемая концентрация: плюсы и минусы

По мнению некоторых банкиров, в будущем году в Казахстане возможны покупки и объединения банков. Об этом на пресс-конференции по объявлению финансовых показателей говорила председатель правления Народного банка Казахстана Умут Шаяхметова. Эксперты видят в этом как плюсы, так и минусы для финансового сектора и потребителей.

Преемственность или перезагрузка?

Эксперты прокомментировали возможные сценарии внешней политики Узбекистана

: Геополитика

На прошедших 4 декабря президентских выборах в Узбекистане уверенную победу одержал исполняющий обязанности президента, экс-премьер-министр Шавкат Мирзиёев. По мнению экспертов, с его приходом внешняя политика страны вряд ли существенно изменится как в отношении Казахстана, так и других ближайших геополитических партнеров. При этом, в среду, 7 декабря, стало известно, что свой первый официальный визит в качестве президента г-н Мирзиёев совершит именно в Москву.

Динара ШУМАЕВА

Шавкат Мирзиёев на прошедших выборах набрал 88,61% голосов, сообщает ЦИК Узбекистана. Напомним, что ранее он был Главой администрации (хоким) Самаркандской области (2001–2003) и Джизакской области (1996–1999). С 12 декабря 2003 года занимал должность руководитель Комплекса по вопросам сельского и водного хозяйства, переработки сельхозпродукции и потребительских товаров.

Мирзиёев— «темная лошадка» или предсказуемый лидер?

предсказуемый лидер?
По информации казахстанских и российских политологов, Шавкат Мирзиёев позиционировал себя как верный друг Ислама Каримова, продолжатель курса его внешней и внутренней политики. Однако пребывая на посту в качестве самостоятельной фигуры, возможно поменяет стратегию управления страной и выстраивание отношений с соседними государствами.



новатором или революционером. Он представитель консервативного крыла узбекской элиты. Скорее всего, на первых порах он будет позиционировать себя, как верный продолжатель курса Ислама Каримова. Если не будет каких-либо экстраординарных событий, кардинальных изменений, то он будет продолжать прежний вектор внешней и внутрен-

ней политики», — полагает эксперт. По словам кандидата политических наук **Досыма Сатпаева**, Шавкат Мирзиёев является компромиссной фигурой, чьи позиции сильны за счет поддержки других игроков в элите. В первую очередь со стороны главы Службы национальной безопасности Узбекистана **Рустама Иноятова** и вице-премьера **Рустама Азимова**, который также является министром финансов Узбекистана. По мнению спикера это один из возможных кан-

дидатов на пост премьер-министра Узбекистана.

«Но как долго продержится этот внутриэлитный консенсус—трудно сказать, особенно после того, как со сцены уйдет уже довольно пожилой

Р. Иноятов. В перспективе ситуация в Узбекистане может напоминать такую же ситуацию в Туркменистане, где после президента Сапармурата Ниязова его преемнику в лице Гурбангулы Бердымухамедова

понадобилось всего несколько лет, чтобы избавиться от большинства из тех, кто когда-то помог ему прийти к власти, включая влиятельного начальника службы охраны президента **Акмурада Реджепова**», — говорит Досым Сатпаев.

Что касается личностной характеристики Ш. Мирзиёева, то по информации политолога, он долгое время был частью той закрытой политической системы, которую создал Ислам Каримов. Он сторонник жесткого политического контроля. Поэтому ожидать от нового президента политических реформ, направленных на либерализацию политической системы, не стоит. Хотя в своей предвыборной программе Ш. Мирзиёев первым направлением своей деятельности обозначил совершенствование системы государственного и общественного управления.

«Максимум, на что Ш. Мирзиёев сейчас может пойти — это игра в демократию, для повышения своей легитимности в глазах международного сообщества. И Ш. Мирзиёеву повезло. Он может играть на контрасте. Ведь по сравнению с периодом правления Ислама Каримова, где гайки закручивались во многих сферах до предела, любое маленькое послабление с его стороны тут же воспринимается многими как шаг вперед. Хотя сама авторитарная система будет сохранена», — считает эксперт.

стр. 3 >>>





call centre в г. Астана:

+7 (7172) 360-360 +7 (727) 33-150-33

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Национальный имидж

Проекты

Формирование странового бренда входит в список самых актуальных задач, стоящих на повестке дня. К такому выводу пришли участники круглого стола, посвященного обсуждению проектов «100 лучших брендов Казахстана» и «Сделано в Казахстане». Создание и продвижение национального бренда может принести пользу в развитии туризма, производственного сектора и в привлечении инвестиций. Вместе с тем, успешное продвижение брендов отдельно взятых территориальных единиц РК может служить одним из критериев рейтинга региональной власти.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Геобрендинг: теория и практика

Государство встречают по брендам, которыми оно известно, уверен председатель правления общественного фонда KAZBRANDS **Нурлан Жазылбе**ков. «Достаточно упомянуть названия таких брендов, как, например, Chanel или Samsung, чтобы понять, что в первом случае речь идет о Франции, а во втором — о Южной Корее. Какой продукт сегодня ассоциируется с нашей страной? Трудно сразу найти ответ. Над этим надо работать и брендменеджерам отдельно взятых компаний, и местным исполнительным органам», — считает спикер.

По мнению эксперта, профессора Казахского университета международных отношений и мировых



Эксперты затрудняются назвать продукт, который бы ассоциировался с Казахстаном

языков Багили Ахатовой, страновой брендинг актуален с точки зрения представления Казахстана на международной арене, но не менее значимую роль в этом деле может сыграть геобрендинг, нацеленный на продвижение и развитие отдельных территорий. В качестве примера эксперт вспомнила имевший место более полувека назад опыт продвижения на международной арене французского департамента Сона и Луара. Благодаря грамотной адаптации маркетин-

говых технологий к продвижению территорий регион, гордившийся своим виноделием и гастрономией, но не слишком широко известный в Европе и мире, со временем смог стать центром паломничества туристов, а потом с успехом привлек инвесторов.

Понятие геобрендинга тесно связано с определением бренда и включает все лучшее, что связано с нюансами проживания в той или иной географической точке, с продукцией, которую может предложить тот или иной регион для внутренней или внешней целевой аудитории. Г-жа Ахатова отмечает, что для успешного продвижения территорий необходимо наличие нескольких составляющих, в том числе качественных товаров, поставляемых на экспорт. «В Казахстане есть национальные бренды которые в представлении зарубежных потребителей ассоциируются с нашей страной, но, честно говоря, таких немного. Но если мы говорим о геобрендинге, то экспортное направление надо развивать, а для этого нужно поддерживать предпринимателей», — считает эксперт.

В числе других ключевых пунктов продвижения геобренда, в частности, Алматы, профессор упоминает инвестиционную привлекательность, привлекательность города в качестве потенциального места проживания и, конечно, бережное отношение к культурному и историческому наследию как одно из обязательных условий того, что коренные жители станут трепетно относиться к своему родному городу, а гости из других стран, возможно, захотят еще раз приехать сюда. «Если мы не будем уважать свою историю, то не дождемся ответного уважения, а Алматы только за последние годы лишился нескольких культовых мест. Даже аким города, отвечая на вопрос о самых памятных для него местах Алматы, вспоминает ту же известную «Аккушку», которой давно уже нет. Была реорганизована детская библиотека имени Бегалина, просуществовавшая более 60 лет. Такими объектами город должен гордиться. Мы разработали карту культовых мест Алматы. Какие-то из них остались только в памяти, но те, которые пока существуют, должны находиться под охраной!» — считает

Серьезность не на пользу

Мнение о значении культурного кода как одного из факторов успешного продвижения территориального бренда разделяет и креативный директор общественного объединения «Тузу Жолы» дизайнер **Тигран Ту**ниянц. Сегодняшняя реальность такова, уверяет он, что в деле создания геобренда излишняя серьезность вряд ли пойдет на пользу. В частности, известно немало случаев, когда вокруг абсолютно не отвечающей понятиям о классической красоте скульптуры вырастал целый парк столь же иррациональных работ, позже становившийся местной достопримечательностью.

Напомнив об опыте Новой Зеландии, которая подняла страновой бренд на волне фантастических киноисторий о хоббитах, эксперт отметил, что влияние кинематографа на формирование «фишек» страны в глазах потенциальных гостей тоже не стоит недооценивать. «Недавно мне довелось встретиться с ребятами из России, которые приезжают в Алматы в полной уверенности, что здесь есть аллея с памятником герою Виктора Цоя из «Иглы». Но такого памятника нет, а ведь это культурный бренд, который много значит для целого поколения. Попытка снять «Кочевников», которые представили бы Казахстан как страну, оказалась не слишком успешной — во-первых, это был долгострой, во-вторых, фильм не дотягивал до статуса визитной карточки страны», — считает Тигран Туниянц. Немногим южная столица Казахстана может похвастать и с точки зрения архитектуры, считает он: здания советской постройки, например, цирк и гостиница «Казахстан» выглядят более интересно, чем образцы современного зодчества.

По словам эксперта, в процессе разработки бренда как города, так и страны следует прислушаться к мнению общественности. По этому пути пошла администрация некоторых российских регионов, вынося на суд общественности проекты, направленные на формирование имиджа города или района. Что касается Казахстана, то как стране в целом, так и отдельным областям следует проанализировать, какие знаковые объекты есть в их активе, и как самым выгодным образом представить «товар лицом» на международной

Ко Дню Первого Президента 370 казахстанских семей получили арендное жилье

В городах Алматы и Актобе ко Дню Первого Президента РК прошла торжественная церемония вручения ключей от квартир 370 участникам программы арендного жилья от Казахстанской Ипотечной Компании, дочерней организации НУХ «Байтерек». Строительство арендного жилья на льготных условиях реализовано в рамках государственной программы «Нұрлы Жол».

АО «Казахстанская Ипотечная Компания» основано в декабре 2000 года. Компания является оператором программы арендного жилья для социально незащищённых граждан Республики Казахстан, к которым относятся многодетные, неполные семьи, семьи, имеющие или воспитывающие детей-инвалидов, дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей, оралманы, государственные служащие, военнослужащие, сотрудники специальных государственных органов, работники бюджетных организаций, инвалиды 1, 2 группы. Размер ежемесячных выплат для арендаторов составляет не более 1 120 тенге за квадрат в Алматы и Астане и 924 тенге в регионах. Социальное жилье предоставляется без первоначального взноса и через 20 лет переходит в собственность арендатора.

В Актобе на церемонии вручения ключей присутствовали лично аким Актюбинской области Бердыбек Сапарбаев и председатель правления КИК Адиль Мухамеджанов.

«Символично, что долгожданные квартиры люди получают в День Первого Президента, ведь именно инициатива Главы Государства позволила на сегодня обеспечить жильем по линии Казахстанской Ипотечной Компании более 9 тысяч граждан страны. Мы искренне рады, что сегодня еще 370 казахстанских семей, жители Актобе и Алматы, обрели крышу над головой и имеют возможность воспользоваться условиями государственной программы арендного жилья «Нұрлы Жол», — сказал Адиль Мухамеджанов, уточнив: «В настоящее время разрабатывается программа «Нұрлы Жер». В рамках этой программы роль Казахстанской Ипотечной Компании — стимулирование ипотечного кредитования. Мы надеемся, что с этой задачей справимся, и вы почувствуете



результаты уже в ближайшем бу-

Новые дома в Актобе расположе ны в перспективном микрорайоне «Батыс-2», рассчитанном на 60 тыс. жителей. Девятиэтажный дом с двухкомнатными квартирами построили в рекордно короткий срок — 8 месяцев.

Уже в ближайшее время новые квартиры в современной чистовой отделке примут своих новоселов. Для их возведения использовались строительные материалы отечественного производства. Застройщики утверждают, что по качеству новые дома не уступают элитному

В г. Алматы на официальном мероприятии ключи очередникам вручала управляющий директор КИК Гульжан Исабекова.

«Сегодняшнее мероприятие сопутствует Дню Первого Президента Казахстана. Хотелось бы пожелать от имени Казахстанской Ипотечной Компании всех благ, чтобы полученные квартиры принесли вам счастье, много детей. Казахстанская Ипотечная Компания совместно с холдингом «Байтерек» ввели в эксплуатацию в Алматы почти 2 тысячи квартир, на сегодня ключи от 52 квартир вручаем жильцам, -- отметила она, поздравляя ипотечников с обретением собственной крыши над головой».

Новоиспеченные хозяева квартир в алматинском микрорайоне «Акбулак» не скрывали своей радости. Одна из счастливиц, Айжан Оразба-

ева, поделилась своими чувствами: «Раньше я вместе с детьми жила у родителей. Но теперь благодаря Департаменту жилья города Алматы, АО «КИК» и, конечно, Нурсултану Абишевичу, я получила свою собственную квартиру. Особенно приятно это событие потому, что оно произошло накануне Дня Первого

Президента и 25-летия Независимости Казахстана. Мой сын заканчивает четвертый класс, поблизости есть хорошая школа — лицей № 178, туда я планирую перевести ребенка после переезда. Я очень рада, моя мечта сбылась. Спасибо большое».

Для молодой семьи из трех человек такой подарок к празднику оказался не только приятным, но и долгожданным, поделился глава семьи Астай Аярбек:

«В 2013 году встали в очередь и вот спустя три года мы получили квартиру. Я хочу от лица всей нашей семьи выразить огромную благодарность Главе нашей Республики Нурсултану Абишевичу Назарбаеву за программу арендного жилья «Нұрлы Жол», а также Казахстанской Ипотечной Компании, которая бесперебойно обеспечивает доступным жильем казахстанские семьи»

В микрорайоне «Акбулак», где строятся дома по госпрограмме, развитая инфраструктура: есть смешанная казахско-русская школа и казахский лицей, государственный ясли-сад и частные детские сады, действует поликлиника, новый киноконцертный зал «Алатау», магазины и супермаркет. Район является активно застраиваемым, поблизости ведется строительство ледовой арены и олимпийской деревни.

С 2015 года уже более 900 актюбинских и почти 2000 алматинских семей получили арендное жилье с правом выкупа. До конца 2016 года Казахстанская Ипотечная Компания планирует введение еще 391 квартиры в Актобе и в Алматы — 260 квартир в чистовой отделке. В общей сложности, в рамках реализации программы арендного жилья будет введено в эксплуатацию 1,4 млн кв. метров жилья для наших соотечественников.

Франчайзинг в Казахстане: в ожидании роста

: Бренд

24-25 ноября в Алматы прошел Евразийский Франчайзинговый Форум-Выставка EFFE-2016, на котором обсуждалось текущее состояние рынка, его проблемы и перспективы. По словам экспертов, в 2016 году динамика роста рынка франчайзинга замедлилась, однако уже в 2017 году предприниматели ожидают рост. Экономика постепенно приходит в норму после кризиса, и можно ожидать выхода новых игроков.

Алексей БЫКОВ

Наблюдая за опытом развитых стран, сложно переоценить вклад франчайзинга в экономику. Компании, основанные на франчайзинге, наравне со всеми платят налоги, создают рабочие места, закупают товары и сырье, создают потребительский спрос. Как результат — прямое и косвенное влияние на экономические показатели. Для примера: в США 16,1 млн рабочих мест в несельскохозяй ственных отраслях создано бизнесами по франчайзингу, а это 7,7% от всех рабочих мест. Франчайзеры и фрачайзи создают около \$1,2 трлн ВВП в год (7,4% от ВВП США в несельскохозяйственных отраслях).

В Казахстане все далеко не так красиво звучит, как в развитых странах. Доля франчайзинга в ВВП страны составляет менее 1%. С 2007 года рынок франчайзинга в республике вырос в два раза. Самый сильный рост пришелся на 2008 год, в связи со спадом интереса к недвижимости среди населения. По данным Евразийской Ассоциации Франчайзинга (ЕАФ), годовой оборот рынка в Казахстане составляет порядка \$2-2,5 млн, а число занятого населения в сфере равно 26 759 человек.

«В этом году прирост сектора составит около 12%. Были времена, когда франчайзинг рос на 40% в год. Сегодня темпы снижаются из-за девальвации и кризиса. Несмотря на замедление, речи о снижении быть не может. Франчайзинг растет именно во время кризиса, потому что компаниям приходится искать новые модели работы, перепрофилироваться. Так, некоторые выбирают такой способ развития без вложений собственных средств», -рассказывает президент ЕАФ Бекнур **Кисиков**. Например, «ҚазМұнайГаз Өнімдері» с 28 ноября начал привлекать частные автозаправочные станции по схеме франчайзинга к работе под брендом «КазМунайГаз». «Этот проект можно назвать при-

мером государственно-частного партнерства, когда компания квазигосударственного сектора помогает развиваться малому и среднему бизнесу. При этом собственный бренд компании становится более демократичным, поскольку предприниматели получают возможность стать его частью», — прокомментировал генеральный директор ТОО «ҚазМұнайГаз Өнімдері» **Асылбек**

Больше всего на рынке представлено российских франшиз, это связано с географической доступ-Таможенный Союз. Ряд казахстанских франшиз вышли на рынок России и Европы. Самые яркие из них: авторский дом высокой моды Kuralai, бренд детской одежды Mimioriki, peсторан китайской кухни Red Dragon и

медицинский центр «Сункар». Заполненность сектора сейчас в районе 20-25%, то есть он еще полупустой. Рынок франчайзинга находится на развивающемся уровне. Казахстанские ниши пока еще свободны. Основным сдерживающим фактором является труднодоступность длинного финансирования. Банки практически не кредитуют франчайзинговый бизнес. Однако появляются способы получить средства с помощью поддержки фонда развития предпринимательства «Даму».

В 2016 году фонд выделил 1 млрд тенге «Банку Астаны» и Bank RBK специально для финансирования франчайзинга. «При сегодняшней, очень дорогой ликвидности в стране, мы получаем приемлемые деньги на развитие бизнеса. Нашим банком было получено 50% средств по программе «Даму». В настоящее время первый транш в 250 млн мы уже разместили. По нашей статистике, чемпионами стали не традиционные Алмата и Астана. 54% размещено на западе — в Атырау», — рассказал заместитель председателя правления Bank RBK Тимур Шарипов.

Еще одно из препятствий для развития франчайзинга — недостаточно развитая инфраструктура. «Все города на постсоветском пространстве построены по формату, который не предусматривал большое количество торговых площадей. Сейчас современные города-мегаполисы изначально построены для бизнеса. Алматы — город старого образца. квадратуры для торговых площадей», — говорит Бекнур Кисиков.

Франчайзи, чей бизнес зависит от поставок товаров или сырья для производства, встречаются с еще одним затруднением — поставками. «Очень трудно организовать у нас поставки. Во-первых, низкая плотность населения, во-вторых, очень большие расстояния между городами, в-третьих, сложные климатические условия, в-четвертых, отсутствие выхода к морю и пятое — отделенность от возможных инфраструктурных центров», — продолжает он.

В 2017 году рынок бизнеса по франшизе продолжит расти. Экономика постепенно приходит в норму после кризиса и можно ожидать выхода новых игроков. Мода на здоровый образ жизни привлекает бренды для франчайзирования в данной сфере. Подготовка к ЕХРО-2017 оживит гостиничный сектор. С развитием транзитного коридора Китай — Европа можно ждать появления сетей придорожных кафе и мотелей. Вступление Казахстана в ВТО делает китайские концепции доступней.

Словарь

Франчайзинг — это форма продолжительною делового сотрудничества нескольких фирм, при котором компания с известным на рынке именем (франчайзер) перепродает права на него вместе с технологией производства или продажи товара или услуги независимым от нее предприятиям (франчайзи). Франшиза — это полная бизнес-система, которую франчайзер продает франчайзи. Другим названием для подобной системы служит франчайзинговый пакет, который обычно включает пособия по ведению работ и другие важные материалы, принадлежащие франчайзеру.

Франчайзер — это компания, которая выдает лицензию или передает в право пользования свой товарный знак, ноу-хау и операционные системы Франчайзи — это человек или компания, которая покупает франшизу у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного

знака, ноу-хау и системы ведения работ франчайзера. Роялти — периодические процентные отчисления (текущие отчисления) продавцу лицензии, устанавливаемые в виде фиксированных ставок, исходя из фактического экономического результата ее использования.

Паушальный взнос (платеж) — одноразовый платеж нового владельца торговой точки франчайзеру за вход на рынок под известной торговой маркой. Мастер-франшиза — отношения по мастерской франшизе возникают, когда международный франчайзер продает исключительные права на развитие всей системы на территории определенного региона одному франчайзи.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ₆

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 КАНРБЕКОВ Тел. +7 (727) 232-45-55,

Ten. +7 (727) 232-45-55

Коммерческий директор департамента развития интернет-проектов: Ten. +7 707 171 12 24

Руковоаитель службы . Аина ТЕМЕРЖАНОВА Ten. +7 707 333 14 11 Редакция: «Власть и бизнес» Арман ДЖАКУБ Анна ШАТЕРНИКОВА Михаил ЦОЙ «Индустрия» Элина ГРИНШТЕЙН Елена ШТРИТЕР

Служба распространения: r.bairamov@kursiv.kz

Технический редактор: Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Евгения ТРЫШКОВА

Представительство в г. Астане: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 B, 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

для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138

в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г. Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір».

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ

Преемственность или перезагрузка?

<<< стр. 1

Внешняя политика — новый старый курс?

По мнению Досыма Сатпаева, внешняя политика Узбекистана будет строиться на основе дистанционного двустороннего партнерства с крупными геополитическими игроками в лице США, России и Китая. Более того, новое руководство Узбекистана уже заявило, что не собирается входить в Евразийский экономический союз, который когда-то критиковал Ислам Каримов. Также маловероятно возвращение Узбекистана в Организацию Договора о коллективной безопасности (ОДКБ), где республика приостановила свое участие несколько лет назал

«Все это указывает на то, что надежды России на то, что Шавкат Мирзиёев будет более пророссийски настроенным политиком, чем первый президент, пока не оправдались»,— заключает эксперт.

Он продолжает, что еще при Исламе Каримове была принята Концепция внешнеполитической деятельности Узбекистана, в ко торой написано о том, что страна «...оставляет за собой право заключать союзы, входить в содружества и другие межгосударственные образования, а также выходить из них, руководствуясь высшими интересами государства, народа, его благосостояния и безопасности». С точки зрения Ташкента, участие страны в ЕАЭС не принесет никаких экономических выгод и может ограничить экономический суверенитет страны. Хотя у Москвы остается та кой рычаг давления на Ташкент, как многочисленные трудовые мигранты из Узбекистана, которые работают в России. При Исламе Каримове Россия опасалась использовать этот рычаг. Но в случае с соседним Таджикистаном такие попытки уже были. Хотя, даже несмотря на это, Душанбе также не сильно торопится вступать в ЕАЭС. В то же самое время Узбекистан продолжит свое участие в Шанхайской организации сотруд ничества и будет поддерживать реализацию китайской программы «Экономический пояс Шелкового пути», рассчитывая на масштабные китайские инвестиции в инфраструктурные проекты.

В Концепции внешнеполитической деятельности Узбекистана также указан запрет на присутствие в стране любых иностранных военных баз, что, в принципе, устраивает и Москву, и Пекин. Кстати, в этой же концепции Центральная Азия обозначена как главный приоритет внешнеполитической деятельности Узбекистана, который «...выступает за решение всех насущных политических, экономических и экологических проблем региона на основе взаимного учета интересов, конструктивного диалога и норм международного права».

Как считает аналитик университета Т. Рыскулова Данияр Косназаров, Узбекистан может в ЕАЭС не входить, но существуют предпосылки полагать, что поиск удобного формата сотрудничества все-таки будет произведен. Вероятно, Ташкент будет просить послабления для себя, учитывая важность российского и казахстанского рынков и значимость транзита узбекских грузов через Казахстан. Возможно также, что Ташкент поставит вопрос о послаблениях для трудовых мигрантов. Как известно, ЕАЭС функционирует как один общий рынок труда, а для Узбекистана это возможность, которую нельзя упускать.

Несмотря на скептицизм казахстанских политологов относительно вступления Узбекистана в ЕАЭС, 7 декабря стало известно, что свой первый официальный визит в качестве президента Шавкат Мирзиёев совершит именно в Россию. Об этом «Известиям» рассказал высокопоставленный источник в правительстве Узбекистана. Пресс-секретарь российского президента **Дмитрий Песков** заявил «Известиям», что в Кремле «относятся к этому положительно».

«Визит в Россию, в принципе, понятен. В этом большой имиджевый плюс для Москвы. Но это, в свою очередь, придает переговорным позициям Ташкента, в том числе о преференциях в рамках ЕАЭС, дополнительную силу. Так что, по сути, должны выиграть обе стороны»,—комментирует новость Данияр Косназалов

По его мнению, формат сотрудничества в рамках ОДКБ, скорее всего, также будет поднят Москвой, но в любом случае у Ташкента есть принципиальная позиция по вопросам о неприсоединении к военным блокам. «Так что в Москве ожидания должны быть адекватными», — считает собеседник «**Къ**».

Заместитель генерального директора ИК «ФИНАМ» Ярослав Кабаков не ждет в ближайшее время каких-то резких изменений той политики искусного лавирования, которую проводил предыдущий глава страны.

«Все-таки в качестве премьера Мирзиёев сам эту политику реализовал, да и существенной перетряски групп влияния не происходит пока, а значит, все те договоренности, которые существуют между узбекскими элитами и внешними акторами, пока остаются в силе», — комментирует российский эксперт.

По его мнению, к изменению позиций по отношению к России Узбекистан мог бы подтолкнуть отказ новой администрации США от ставки на страну как на свой опорный пункт в регионе. Однако, учитывая важность Средней Азии и то, что Трамп провозглашает жесткое противостояние с Китаем по ряду принципиальных вопросов, вряд ли Вашингтон ослабит свое присутствие в Узбекистане.

«Экономическая интеграция с соседями, несомненно, была бы Узбекистану выгодна, но пока внешнеполитический торг, лавирование между США, Россией и Китаем оказывается более выгодной стратегией и при этом не заставляет местные элиты поступаться своими позициями в экономике. Также к большей интеграции в постсоветское пространство нового президента могла бы толкнуть угроза со стороны радикальных исламистов, но сейчас, в свете поражений, которые несет ИГИЛ, актуальность этой угрозы несколько снизилась»,— считает Ярослав Кабаков.

Что ждать Казахстану?

По мнению политолога **Казбека Бейсембаева**, внешняя политика с приходом Мирзиёева особо не изменится. «Она как была прагматичной, такой и останется. Не изменится она и в отношении Казахстана. Вместе с тем будет увеличиваться экспорт узбекских товаров в Казахстан. Последний пример — это открытие Центральноазиатского торгового дома с участие Узбекистана», — говорит собеседник «**Къ**».

Политолог **Ерлан Саиров** предполагает, что в Узбекистане начнется ренессанс социально-экономического развития и будут открыты дополнительные каналы социального развития.

«У нас появляется эффективный конкурент с населением более 30 млн человек. Но открываются новые возможности. Предполагается приватизация многих государственных предприятий и либерализация финансовой системы. Капитал идет туда, где есть новые возможности. Наши крупные бизнесмены не должны упустить такую возможность. Думаю, будет интересно и мы заново откроем культуру друг для друга. Тем не менее нам нужно выстроить новую стратегию в этом направлении»,прокомментировал эксперт.

Данияр Косназаров считает, что Казахстан уже заложил неплохой фундамент, направив серьезный экономический десант в Ташкент во главе с заместителем премьер-министра до президентских выборов. «Думаю, положительная динамика сохранится, но она не будет запредельной. Вполне прагматичные отношения», — полагает собеседник

Досым Сатпаев считает, что есть сфера, где Казахстан, возможно, хотел бы видеть определенные изменения — это региональная политика

«В то же самое время при Исламе Каримове взаимоотношения между Ташкентом и Астаной также не были повышенно конфликтными. Если не считать нескольких пограничных инцидентов, связанных с обстрелом граждан Казахстана при пересечении казахстанско-узбекской границы. Хотя в отличие от других стран Центральной Азии Казахстан и Узбекистан решили вопрос о делимитации и демаркации основной части совместной границы», — говорит г-н Сатпаев.

Он напомнил, что в 1998 году два государства даже подписали Договор о вечной дружбе, а в 2013 году — о стратегическом партнерстве. Но, по его мнению, на межгосударственные отношения Казахстана и Узбекистана в значительной степени влияли личностные факторы двух президентов.

«Н. Назарбаев и И. Каримов рассматривали друг друга в качестве равновесомых фигур, которые могли иметь разные точки зрения по разным вопросам, но все-таки уважали позиции друг друга. Хотя близкими и партнерскими эти отношения тяжело было назвать. Не удивительно, что президент Казахстана уже пригласил нового президента Узбекистана Ш. Мирзиёева посетить нашу республику, чтобы, скорее всего, провести перезагрузку отношений между двумя республиками», — говорит он.

По мнению политолога, Казахстан не должен оставаться в стороне от попыток внести определенные изменения в региональную политику Узбекистана. Астана может также воспользоваться благоприятной возможностью для того, чтобы попытаться вовлечь Узбекистан в решение общих региональных проблем на основе переговоров и консенсуса Такие попытки Акорда уже предпринимала и не раз. Еще в 90-е годы и в первой половине 2000-х годов наша республика осуществляла попытки проводить более активную внешнюю политику в регионе, пытаясь ускорить процесс регионального взаимодействия по наиболее важным проблемам, как, например, создание водно-энергетического

Но все так и осталось на бумаге, так как ни один крупный и работающий региональный проект невозможно реализовать без участия Узбекистана, который не проявлял большого интереса к этим инициативам. Но для центральноазиатских государств жизненно важным является решение двух взаимосвязанных ключевых проблем, от которых зависит безопасность всего региона. Это рост доверия на границе, а также сотрудничество в водно-энергетической сфере.

«По сути, речь идет о фундаменте новой региональной политики, влияющей на перспективы наших стран. Жесткие реалии говорят о том, что Казахстан является частью этого неспокойного региона, и большое количество региональных проблем, прямо или косвенно, могут нанести удар по национальной безопасности республики. Именно поэтому Казахстан должен быть заинтересован в перезагрузке отношений Узбекистана с другими странами региона. В принципе, Казахстан и Узбекистан могли бы составить ядро региональной кооперации и начать с активизации приграничной торговли», — заключил г-н Сатпаев.

подписные индексы: 15138 - для юридических лиц 65138 - для физических лиц АО Казпочта 1499 ПОЛУГОДИЕ 2017

Миллионы утекают на улицы

Мегаполис

Акимат Алматы решил исправить ситуацию с дублированием названий улиц в мегаполисе. Новые названия получили семь улиц в южной столице. Однако работы в данном направлении, как оказалось, еще непочатый край.

Олеся БАССАРОВА

Совместное постановление акимата и маслихата Алматы о переименовании ряда улиц города уже вступило в законную силу. Как отметили в местном исполнительном органе, решение о переименовании ряда улиц было принято после присоединения к южной столице поселков, где также были улицы Абая, Ауэзова, Жамбыла.

Аким Алматы **Бауыржан Байбек** в ходе торжественного мероприятия, посвященного Дню Первого Президента Республики Казахстан, на площади перед Дворцом Республики в Алматы озвучил новые названия семи улиц в Алматы.

Бауыржан Байбек подчеркнул, что улицы в Алматы переименовали в честь известных деятелей по предложению общественности города.

Так, улица им. Жамбыла в Медеу ском районе переименована в честь народной артистки СССР и Казахской ССР, Халык Каһарманы Розы Баглановой. Улица Абая в Алатауском районе — в честь народного артиста СССР и Казахской ССР, Халык Каһарманы Азербайджана Мамбетова. Улица имени Ленина в мкр. «Айгерим» — в честь ветерана ВОВ. Героя Советского Союза Василия Бенберина. Улица М. Ауэзова в Наурызбайском районе — в честь известного общественного и политического деятеля Казахстана, Героя Социалистического Труда Байкена Ашимова. Улица 8-линия в Бостандыкском районе — в честь участника «Желтоксан» 1986 года Ербола Сыпатаева. Безымянная улица в Бостандыкском районе — в честь ученого, доктора исторических наук, профессора, академика НАН РК Токмухамеда Садыкова. А также улица Л. Мирзояна в Алмалинском районе — в честь академика, бывшего президента Национальной академии наук Республики Казахстан, Халык Каһарманы **Шапыка Шокина**.

Данная новость вызвала в казахстанской сети интернет неоднозначную реакцию. Одни хвалили инициативу акимата, другие, как водится, ругали. Стоит отметить, что хвалили в основном за переименование улицы Мирзояна.

Напомним, Левон Мирзоян в исторических исследованиях больше характеризуется как человек, который способствовал развитию казахской культуры, искусства и экономики. Однако и в сталинских репрессиях последний принимал непосредственное участие.

Политолог **Айдос Сырым** на своей странице в «Фейсбуке», поддержав инициативу акимата, написал: «Мирзоян! Ты кто такой? Давай, до свидания!»

Общественный деятель **Казбек Бейсебаев** также отметил, что в данном случае акимат поступил правильно.

«Это как раз тот случай, когда действительно надо было переименовать улицы, — пояснил г-н Бейсебаев. — В результате присоединения к Алматы новых территорий получилось, что появились улицы с одинаковыми названиями, что могло вызвать путаницу. Самое главное в том, что эти улицы получили имена достойных людей нашей страны».

Что касается средств, которые будут затрачены на переименование улиц, то в данном вопросе Казбек Бейсебаев пояснил, что «действительно, переименование потребует определенных расходов из городского бюджета, но затраченная сумма не такая обременительная для бюджета. Если сокращать расходы в условиях кризиса, то лучше сокращать регулярное обновление бордюров и массовую замену урн, что мы наблюдаем также регулярно в городе».

Под самой новостью в комментариях тоже разгорелись нешуточные страсти. Но если общественность города в основном поддерживала переименование улиц, то простые казахстанцы не воодушевились данной затеей.

Так, алматинка Бахтыгуль Какимжанова написала в комментарии: «Неужели нет более подходящих улиц для переименования? Почему не Фурманова, Водозаборная и им подобные названия улиц. Кому мешают Абая, Ауэзова, Жамбыла? Я против!»

Другой пользователь под ником Миша подметил, что «это опять

отмывание денег. В кризис тратить деньги на переименование улиц вообще неправильно и недальновидно. Хотя бы у народа спросили — нужно нам сейчас это или нет».

«Я вообще не понимаю, почему мы каждый раз историю переписываем? Эти люди тоже часть нашей истории. Пусть не самая хорошая ее часть. Но мы должны помнить о них, об их поступках, чтобы не поступать так впредь. Это история, какая бы она ни была. В новых микрорайонах, где есть безликие улицы, там нужны называния. А менять старые на новые считаю глупостью», — поделился своими доводами пользователь Алексей Алексевич.

Что касается повторяющихся названий улиц в городе, то в данном вопросе, как оказалось, еще много белых пятен. Напомним, что о переименовании городских улиц в ономастической комиссии задумались еще в середине лета прошлого года. Специалисты выяснили, что в городе насчитывается 90 безымянных, столько же улиц-тезок, а названия 50 устарели.

Как сообщал портал Kazpravda.kz прошлым летом, ономастическая комиссия приступила к исследованию названий городских аллей, проспектов и бульваров. Оказалось, что почти сотня улиц носит повторяющиеся имена, столько же вообще имеют морально устаревшие названия.

Специалисты пояснили, что в Алматы семь улиц имени Мухтара Ауэзова, почти столько же—акына Жамбыла Жабаева. Но самым популярным в городе оказалось имя основоположника казахской письменной литературы Абая Кунанбаева—32 улицы, включая и те, что находятся в селах близ Алматы.

Такое повторение приносит неудобства в первую очередь службам экстренного реагирования. Работники неотложки зачастую приезжают не по тому адресу. Исправить ситуацию поможет переименование улиц. Однако если разом поменять названия, то на эти цели понадобится около 200 млн тенге.

Что касается бюджета проекта переименования семи улиц в Алматы, то его пока не огласили. Однако когда последний раз поднимался вопрос о переименовании 170 улиц в Алматы (2014 год), портал Kapital.kz сообщал, что переименование одной улицы обходится бюджету примерно в один миллион тенге.

Казнить нельзя, помиловать

: Право

Президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым в мажилис парламента внесен проект закона «Об амнистии в связи с двадцатипятилетием Независимости Республики Казахстан». Эксперты сошлись во мнении, что амнистия стала бы актом гуманизма и поспособствовала бы снижению напряжения в стране.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Главой государства в соответствии с пунктом 1 статьи 61 Конституции в порядке своей законодательной инициативы внесен в мажилис парламента проект закона «Об амнистии в связи с двадцатипятилетием Независимости Республики Казахстан».

«Амнистия является актом гуманизма, проявления доброй воли и доверия государства по отношению к гражданам, преступившим закон», — говорится в распространенном пресс-релизе ведомства.

Инициированный законопроект предусматривает освобождение от уголовного наказания в основном социально уязвимых категорий граждан, несовершеннолетних, беременных женщин, женщин, имеющих несовершеннолетних детей, пожилых лиц, инвалидов, а также лиц, совершивших малозначительные и нетяжкие уголовные правонарушения.

Политик **Амиржан Косанов** считает, что общество вправе ожидать от президента проявления гуманности, тем более когда речь идет о социально уязвимых слоях населения.

«Ни для кого не секрет, что наше правосудие не всегда справедливо и в наших судах очень много незаслуженно суровых приговоров, из-за которых пострадали невинные люди. Добавьте сюда вездесущую коррупцию и «телефонное право». Так что амнистия актуальна как никогда»,— считает собеседник «**Къ**».

Юрист Бахтияр Галимжанов также поддерживает решение президента: «Амнистия широко применяется во всем мире. Она способствует реализации принципа уголовного репрессии и гуманизма, которые являются фундаментом уголовного права. Следует отметить высокую эффективность современных амнистий и невысокий процент рецидива среди бывших заключенных».

Буквально на днях заместитель генерального прокурора РК Иоган Меркель, представляя законопроект в парламенте, сообщил, что под амнистию попадут порядка 30 тыс., осужденных. «В первую очередь под амнистию попадут те, кто осужден за



преступления легкой и средней тяжести, осужденные из социально уязвимых слоев населения. Также возможно сокращение срока заключенным по тяжким и особо тяжким статьям».

Иоган Меркель добавил, что по обвинениям за разжигание розни и в лжетерроризме амнистия не предусмотрена. «Организация мирных собраний и митингов, разжигание межнациональной розни и лжетерроризм внесены в перечень как запрет на амнистию. По этим статьям запрещено применение амнистии. Это не позиция Генпрокуратуры. Это была позиция всех государственных органов, которые принимали участие в разработке законопроекта».

«Уже озвучены категории людей, которые подпадают под амнистию. Но учитывая, что суды над Матаевыми, Бокаевым и Аяном имеют ярко выраженный заказной и политический характер и вызвали большой общественный резонанс, то логично предположить, что и решения об их амнистии будут иметь политический характер, то есть определяться не в комнате для совещания судей, а совсем в другом месте», — считает Амиржан Косанов.

«Таким решением (освобождение вышеназванных лиц) власть подала бы обществу четкий и недвусмысленный сигнал о своей готовности быть толерантной к плюрализму и многообразию мнений, — продолжает политик. — А это в свою очередь положительно повлияет на внутриполитическую ситуацию в стране».

Бахтияр Галимжанов попросил депутатов амнистировать женщин, несовершеннолетних, пенсионеров, людей с ограниченными возможностями, мужчин, имеющих на иждивении хоть одного человека, осужденных и подозреваемых, обвиняемых, которые совершили преступления небольшой и средней тяжести впервые.

«При этом я считаю, что нужно амнистировать не всех. Например, я против амнистии тех лиц, которые неоднократно привлекались к уголовной ответственности, имеют достаточно стойкие антисоциальные мотивации и склонность к повторному совершению преступлений. Также

для повышения эффективности амнистии предлагаю депутатам парламента включить в законопроект «Об амнистии в связи с двадцатипятилетием Независимости Республики Казахстан» комплекс мер, необходимых для ресоциализации освобождаемых лиц: их трудового и бытового устройства, медицинского обслуживания, прохождения профессиональных курсов, получения дополнительного или первичного образования», — добавил эксперт.

Стоит отметить, что ранее глава МВД РК **Калмуханбет Касымов** заявил, что амнистии ждать не стоит. «Амнистия — это такой старый советский подход. Я не знаю, как это будет дальше, но, в принципе, закон об амнистии к 25-летию Независимости готовиться не будет».

Это уже не первая амнистия, инициированная в честь юбилея Независимости Казахстана. 28 декабря 2011 года Нурсултаном Назарбаевым был подписан Закон «Об амнистии в связи с двадцатилетием государственной Независимости Республики Казахстан». В ее рамках были помилованы осужденные за преступления легкой и средней тяжести.

Несмотря на позитивные отзывы политологов, общественная оценка этой инициативы была не такой однозначной.

Так, редакцией «**Къ**» был проведен опрос среди читателей о том, как они относятся к возможной амнистии порядка 30 тыс. осужденных. В исследовании принял участие 641 человек. По результатам опроса выяснилось, что почти половина опрошенных (302 человека, или 47,19% респондентов) относится к этой идее негативно. Они полагают, что амнистия увеличит количество потенциальных преступников в стране. Четверть опрошенных (169 человек, 26,25%) относится к амнистии положительно, считая, что «людям нужно прощать ошибки, совершенные в прошлом». Еще 14,38% опрошенных считают, что амнистия позволит сократить расходы на содержание заключенных, 8,9% полагают, что увеличится количество безработных, и 3,2% не обращают на это внимания.

ИНВЕСТИЦИИ

Официальные курсы валют на 07/12/16

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	249.73
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYN / KZT	170.53
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	98.09
10 ВЕНГЕРСКИХ ФОРИНТОВ	HUF / KZT	11.5
1 ДАТСКАЯ КРОНА	DKK / KZT	48.58

1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	91.38
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	335.61
1 EBPO	EUR / KZT	335.61
1 ИНДИЙСКАЯ РУПИЯ	INR / KZT	4.94
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	48.79

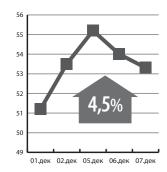
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	1102.89
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	4.88
1 МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	MXN / KZT	16.39
1 МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ	MDL / KZT	16.71
1 НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	NOK / KZT	40.81

1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	80.25
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	89.49
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.26
1 СДР	XDR / KZT	455.69
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	236.44

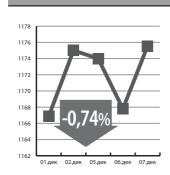
1 ТАЙСКИЙ БАТ	THB / KZT	9.42
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	95.59
100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	10.67
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	12.86
1 ЧЕШСКАЯ КРОНА	CZK / KZT	13.37

SEK / KZT	36.78
CHF / KZT	333.41
ZAR / KZT	24.66
KRW / KZT	28.7
JPY / KZT	2.94
	CHF / KZT ZAR / KZT KRW / KZT

BRENT (01.12 - 07.12)

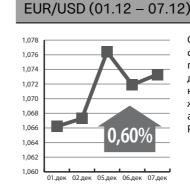


Рост цены обусловлен договоренностью стран ОПЕК сократить добычу нефти.

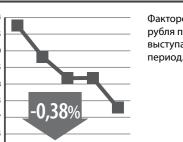


GOLD (01.12 - 07.12)

Последнюю неделю золото движется в боковом тренде.



Спрос на американскую валюту вырос после публикации данных по продажам на вторичном рынке жилья и индексу активности ФРБ Ричмонда.



USD/Rub (01.12 - 07.12)

Фактором поддержки рубля продолжает выступать налоговый период.

• Обзор сырьевого рынка

Экономика обошла политику — ОПЕК сократила добычу

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

Неожиданная победа Дональда Трампа на президентских выборах в США и решение ОПЕК впервые за много лет сократить добычу нефти вызвали сильные колебания на рынках в течение ноября. Американский рынок облигаций может в первый раз за 30 лет сформировать «медвежий» тренд, после того как ставки доходности резко возросли в ответ на обещание Трампа увеличить расходы и снизить налоги.

Курс доллара США укрепился под влиянием разговоров о повышении процентных ставок, особенно в паре с евро и японской иеной, но также в парах со многими валютами развивающихся стран, рухнувшими вниз в результате увеличения расходов на финансирование.

Драгоценные металлы оставались под давлением. Инвесторы сокращали экспозицию в ответ на повышение котировок акций, ставок доходности по облигациям и курса доллара. Ключевая техническая поддержка на рынке золота была пробита, и это еще больше снизило привлекательность инвестиций в драгоценные металлы, по крайней мере в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Общий объем вложений в золото через биржевые индексные продукты сократился на 141 тонну, и вывод инвестиций продолжался ежедневно начиная с 9 ноября. С точки зрения технического анализа прорыв уровня \$1172 за унцию сигнализирует о том, что восходящий тренд, действовавший с декабря прошлого года, временно приостановлен или завершен. Мы считаем, что многие негативные для золота новости к настоящему моменту учтены в ценах, но до тех пор, пока потоки инвестиций в биржевые индексные продукты и цены на облигации не стабилизируются, ситуация на рынке будет оставаться затруднительной и любые попытки роста будут пресекаться продавцами, уменьшающими в ответ экспозицию.

Промышленные металлы скорректировали недавние значительные достижения. Укрепление курса китайского юаня и очередные попытки регулирующих органов Китая справиться с массовыми спекуляциями на некоторых сырьевых рынках, в том числе на рынке меди, стали и железной руды, вызвали фиксацию прибыли.

Но главной темой на прошедшей неделе было заседание ОПЕК, на котором картель объявил о сокращении добычи нефти на 1,2 млн баррелей в сутки. Такое решение было принято в ответ на устойчиво высокий уровень мировых запасов и низкие цены, которые поставили нефтяные экономики в затруднительное положение.

1 декабря борьба за рыночную долю, в ходе которой с 2014 года цены на нефть упали больше чем в 2 раза, была приостановлена. На заседании в Вене члены ОПЕК исполнили данное еще в сентябре на встрече в Алжире обещание. Первое за 8 лет скоординированное сокращение добычи спровоцировало стремительный скачок цен на нефть, а также котировок акций геологоразведочных и нефтедобывающих компаний, которые наконец увидели свет в конце тоннеля.

Обязательство по сокращению добычи будет разделено между членами ОПЕК, за исключением Индонезии, которая приостановила свое членство в картеле, Ливии и Нигерии, которые освобождены от обязательства, и Ирана, которому разрешили сохранить небольшой прирост добычи. Страны, не входящие в ОПЕК, также объявили о планах по сокращению производства еще на 600 тыс. баррелей в сутки. Половину от этого объема взяла на себя Россия.

Перед заседанием ОПЕК Иран и Саудовская Аравия заняли непримиримую позицию, вызвав на рынке обеспокоенность по поводу того, что сделка снова провалится, и на рынке сырой нефти возобновилось падение цен. Возможно, увидев негативные последствия потенциального провала, собравшиеся в Вене члены картеля отбросили в сторону политические разногласия.

Устойчивое большое контанго, обусловленное избыточным производством и избыточными поставками, особенно на рынке нефти Brent, послужило причиной для наращивания коротких позиций в преддверии заседания. Закрытие и полный пересмотр таких спекулятивных позиций могут обеспечить рынку рост в краткосрочной перспективе, прежде чем внимание переключится на фактическое исполнение обещаний о сокращении добычи как со стороны членов ОПЕК, так и со стороны стран, не входящих в организацию.

ОПЕК известна тем, что плохо исполняет свои обещания, и ситуация может снова повториться, как только пройдет первоначальная эйфория и завершится корректировка позиций. Также неизвестно, сколько из обещанных 600 тыс. баррелей действительно выведут с рынка страны, не входящие в ОПЕК. Россия до этого никогда не поддерживала согласованные усилия по сокращению добычи, и поэтому участники рынка, возможно, сначала захотят увидеть реальные баррели, прежде чем поверят в то, что это произойдет.

Угрозу для исполнения сделки также представляют Ливия и Нигерия. Они освобождены от обязательства по сокращению добычи и в условиях стабильности могут в ближайшие месяцы увеличить производство более чем на 500 тыс. баррелей в сутки. Рост добычи в этих странах естественным образом нивелирует эффект от согласованного сокращения.

Причина, почему мы считаем, что дальше первоначальной корректировки позиций рост цен на нефть будет ограничен, заключается в том, что повышение цен может в ближайшие месяцы вызвать реакцию у американских производителей. После объявления о сокращении добычи больше всех подорожали именно акции крупных компаний в США, занимающихся добычей сланцевой нефти. Биржевой индексный фонд нефтегазовых разведочных и добывающих компаний SPDR S&P (ХОР) поднялся на 11%, и на текущий момент рост с начала года составляет 41%. За прошедший год издержки при критическом объеме производства среди американских производителей с высокими производственными издержками резко сократились, и это создало для многих возможности быстрее реагировать на повышение цен, чем это было раньше.

Однако важный вопрос заключается в том, будут ли компании вкладывать дополнительную прибыль в новое производство или они сконцентрируются на уменьшении долга, накопленного за это время.

В результате сокращения добычи запасы начнут уменьшаться раньше, чем ожидалось, хотя все будет зависеть от итоговых объемов сокращения. Этот процесс окажет поддержку рынку, но на первом этапе он также приведет к возникновению дополнительного источника поставок за счет отказа игроков от сделок в сфере хранения. На этой неделе шестимесячный контанго — разница между фьючерсными контрактами с поставкой в ближайшем месяце и с отложенной поставкой — уменьшился почти вдвое. В итоге инвесторы будут закрывать сделки по хранению нефти на танкерах или в резервуарах, потому что их рентабельность начнет снижаться.

Цены на сырую нефть повысились, а цена сорта Brent установила новое максимальное значение за этот год. Пока игроки не начали задавать вопросы о способности и готовности членов ОПЕК исполнить свои обещания, нефтяной рынок вырос. В частности, движение было вызвано корректировкой позиций на фьючерсном рынке, где трейдеры закрывали активно создававшиеся перед заседанием ОПЕК короткие позиции.

создававшиеся перед заседанием ОПЕК короткие позиции. Мы считаем, что рост цен выше \$55 за баррель будет ограничен, но необходимость скорректировать позиции может вызвать и более сильный подъем. Своими действиями ОПЕК, вероятно, сформировала нижнюю границу рыночных цен, которая предположительно пройдет по линии \$45 за баррель, но если их цель — нефть по \$70 за баррель, то, возможно, им придется ждать долго.

↑ ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (01.12 – 07.12)

изм. %

0,30%

-0,94%

0,11%

0,60%

-0.10%

-0,14%

1,01%

изм. %

-0,43%

-3,80%

-0,72%

изм. %

NASDAQ

Range Reso

ММВБ

PTC

DAX

ONEOK

poct task. % nageeue 1334. % Chevron Corp -1,04% McDonald's Corp 0,20% Wal-Marr Stores Inc 0,50% Cisco Systems Inc 0,30% Carrepillar Inc -0,90% Procrer & Gamble Co 0,54% JPMorgan Chase & Co 0,78% Prizer Inc 1,24% El du Pont de Remours & Co 0,45% Ins. Ibusiness (Mochines Corp 1,50% American Express Co -0,92% General Electric Co -1,00% Goldman Sochs Group Inc 0,98% Travelers Cos Inc 0,30% Apple Inc 0,10% Unined-Health Group Inc 4,00% Exxon Mobil Corp -2% Coca-Cola Co 0,01% Boeing Co 1,26% Merck & Co Inc -0,40%

FTSE 100

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Anglo American PLC	-0,04%	Ashtead Group PLC	3,44%
Standard Chartered PLC	-0,94%	Whitbread PLC	-0,98%
Glencore PLC	-0,57%	Persimmon PLC	-1,16%
BHP Billiron PLC	0,84%	J Sainsbury PLC	-1,67%
Fresnillo PLC	0,49%	Intu Properties PLC	0,11%
Rio Tinto PLC	-1,17%	Next PLC	-0,89%
Prudential PLC	-0,23%	Marks & Spencer Group PLC	0,37%
Direct Line Insurance Group PLC	-0,65%	Taylor Wimpey PLC	-0,80%
3i Group PLC	1,71%	Rolls-Royce Holdings PLC	1,19%
Randgold Resources Ltd	-0,34%	Imperial Brands PLC	-0,74%

Nikkei 225

изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
1,29%	Sumco Corp	-1,12%	MEIJI Holdings Co Ltd	0,66%
3,72%	Nomura Holdings Inc	1,37%	Takara Holdings Inc	0,19%
0,62%	Shinsei Bank Ltd	-1,08%	Kikkoman Corp	0,86%
-0,47%	IHI Corp	0,49%	KDDI Corp	1,61%
0,22%	Fukuoka Financial Group Inc	0,81%	Nichirei Corp	3,26%
	Nippon Steel & Sumiromo Metal Corp	-2,68%	Seven & i Holdings Co Ltd	-1,44%
	Sumiromo Mirsui Trust Holdings Inc	-1%	Nippon Suisan Kaisha Ltd	0,19%
	Mitsumi Electric Co Ltd	0,15%	Nisshin Seifun Group Inc	-0,25%
	Resona Holdings Inc	-0,79%	Ајіпотото Co Inc	0,50%
-	Mirsui OSK Lines Lrd	0,69%	Odakyu Electric Railway Co Ltd	0,95%

S&P 500

•	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
	-1,18%	ФосАгро	-1,02%	Chesapeake Energy	-0,06%	Harman Int. Industries	0,47%
	-0,18%	TMK	1,08%	Southwestern Energy	0,30%	Пештопт Mining	-0,43%
	0,61%	Россети	0,42%	Marathon Oil	-0,94%	Gap	-3,80%
	-0,29%	ПИК	0,22%	Murphy Oil	0,11%	Auтodesk	-0,94%
	-2,44%	МегаФон	1,64%	Range Resources	0,60%	Nasdaq	-0,38%
,	-2,10%	Сбербанк (прив.)	1,40%	Transocean	-0,10%	Skyworks Solutions	-1,45%
(npuß.)	-0,54%	Polymetal International	-0,32%	ONEOK	-0,14%	F5 Networks	-0,72%
	-1,30%	MMK	-2,22%	Freeport-McMoRan	1,01%	Starbucks	-5,13%
рив.)	-0,91%	M.Bugeo	1,64%	Apache	1,39%	Allergan	-0,99%
	0,91%	Верхнесалдинское МПО	0,29%	Devon Energy	-2,85%	Alcoa	-1,15%

EURO STOXX 50

рост	изм. %	падение	изм. %	рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Bank AG	0,41%	Deutsche Boerse AG	0,16%	Societe Generale SA	1,24%	Vivendi	0,64%
Thyssenkrupp AG	2,06%	Fresenius Medical Care AG & Co KGaA	0,16%	Deutsche Bank	0,61%	Fresenius	0,25%
Volkswagen AG	-0,53%	ProSiebenSar1 Media AG	0,06%	BNP Paribas	0,77%	Orange	0,98%
Commerzbank AG	0,73%	Vonovia SE	-0,50%	AXA	0,32%	Banco Santander Central Hispano	0,82%
BMW AG	1,88%	Deutsche Lufthansa AG	-1,65%	Volkswagen vz	-0,61%	Sanofi	0,98%
Daimler AG	-1,14%	Henkel AG & Co KGaA	1,07%	LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton	0,73%	Telefonica	0,48%
Continental AG	-0,36%	Beiersdorf AG	0,41%	BMM	1,88%	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	0%
BASF SE	2,85%	Adidas AG	-0,29%	ING Group NV	1,19%	Inditex	0,61%
Linde AG	4,88%	Fresenius SE & Co KGaA	-0,16%	Schneider Electric	1,03%	Eni	4,68%
Infineon Technologies AG	-0.99%	Merck KGgA	-0.12%	Daimler	-0,82%	Iberdrola	0,84%

Биржевые ин∆ексы 2,93% Dow Jones 2,13% 1,64% 1,20% NASDAO Nikkei 225 0,00% S&P500 0.39% PTC 1,75% Hang Send 0,95% 2,30% **IBOVESPA** -0,20%

	- СЫРЬЕ	
,		изм.%
_	Light	11,10%
_	Natural Gas	10,77%
_	Алюминий	-0,60%
	Медь	2,80%
_	Никель	4,90%
_	Ολοβο	0,20%
	Палладий	-5,50%
	Платина	2,70%
<u>.</u>	Серебро	0,12%
	Цинк	3.86%

	изм.%
Eur/Chf	0,50%
Eur/Jpy	0,06%
Eur/Kzt	-0,02%
Eur/Rub	-0,05%
Eur/Usd	-0,60%
Usd/Chf	0,10%
Usd/Jpy	0,12%
Usd/Kzt	0,67%
Usd/Rub	-0,34%

Валютный обзор

Петр ПУШКАРЕВ, шеф-аналитик ГК «ТелеТрейд»

63,95

63,85

Евро

«Медведи» раз за разом атакуют важнейший для евро оборонительный бастион: зону ценовой поддержки \$1,0460–1,0570 за евро. Осада этой области цен продолжается с тех пор, как резкий рост пары евро/доллар в день американских выборов от 1,09 до 1,13 сменился столь же резким настроем в пользу американской валюты. Очередная атака вниз до 1,05 состоялась в ночь понедельника в ответ на итальянское «нет» на референдуме по конституционной реформе, после чего премьер Ренци отправляется в отставку. Событие заметное, но далеко не катастрофа для евро, и решающего значения оно не имело, в итоге бастион успешно устоял, а курс евро совершил эпический отскок аж к отметке 1,08.

Произошло это на быстрых покупках охотников за низкими котировками, которые все еще сомневаются, сможет ли курс евро в этом году упасть намного ниже и достичь так ожидаемого многими «паритета» с долларом. И, конечно, на закрытии коротких «медвежьих» позиций, владельцы которых просто устали от долгого ожидания и предпочли зафиксировать свои прибыли на стремительном отскоке.

Однако и то и другое пока не более чем эмоциональная реакция части рынка. Прекратится ли в действительности давление на евро или же, наоборот, усилится, зависит главным образом от действий ЕЦБ в ближайший четверг, а точнее, от заявлений председателя Европейского центробанка Марио Драги о дальнейшем направлении политики регулятора. Дело в том, что в марте 2017 года официально истекают сроки европейской программы QE, более известной как «печатный станок» или программа выкупа активов. Именно по итогам декабрьского заседания «супер-Марио» обещал объявить, состоится ли продление QE и после марта. Исходя из предыдущих намеков, большинство на рынке ожидает, что программа будет продлена еще на 6 месяцев или даже до конца 2017 года — с ежемесячным увеличением денежной массы на 80 млрд евро.

Скорее всего, именно так и будет — из-за по-прежнему низких темпов инфляции, а также из-за необходимости поддержать дополнительным капиталом банки, особенно итальянские. Все эти ожидания нового продления QE сильно ускорили ноябрьское падение евро, но, вероятно, они уже заложены в цены.

Есть и важные оговорки. Далеко не все в финансовых кругах Европы приветствуют такую линию. Сторонников окончания сверхмягкой политики все больше. В немецком Бундесбанке, который исторически стоял у истоков евро, считают, что и нынешний размах программы — это уже слишком. Низкий курс евро и без того дает европейским производителям

преимущества, а также может быть сам по себе в состоянии подстегнуть инфляцию. Зато QE и отрицательные ставки наносят ущерб надежным средним банкам и страховщикам, пенсионным фондам, плохо влияя на доходность бондов. Если ЕЦБ примет возражения всерьез, то программу он может и не продлить. Либо — что, пожалуй, более вероятно — ЕЦБ продлитее, но с заранее сделанными оговорками о постепенном сужении программы уже в течение 2017 года. Если ЕЦБ действительно не желает

падения евро к «паритету» и ниже, то Драги достаточно будет нескольких уверенно сделанных намеков на постепенное сужение программы — так называемое tapering, то есть сокращение объемов выкупа еврооблигаций пускай и через 6 месяцев — сначала до 60 млрд евро, а затем и далее. Это означало бы и не такое быстрое наращивание свободной денежной массы по сравнению с текущими ожиданиями рынков, а также явные конечные сроки действия программы, ограниченные хотя бы рамками 2017 года. Так что Драги вполне по силам, даже и продлив QE, оказать единой европейской валюте поддержку, не допустив перехода курса евро в режим «свободного падения». Не далее чем год назад, в декабре 2015-го, именно так он и поступил — сначала подогрел снижение курса от 1,13 как раз к 1,05, а затем развернул в один день настроения рынка, быстро вернув курс к 1,10 и выше. Судя по многим признакам в поведении представителей ЕЦБ за последние 2 года, именно колебания курса евро/доллар вокруг отметки 1,10 плюс-минус несколько процентов вверх и вниз до сих пор и отвечали интересам курсовой политики европейского регулятора. Далеко не факт, что ЕЦБ сменит приоритеты чересчур быстрое падение евро, да еще в условиях, когда Федрезерв США через неделю повышает ставки, может вызвать совсем уж нежелательный отток капиталов из еврооблигаций и других евроактивов. В любом случае ключи от евро сейчас в руках Драги, его пресс-конференция запланирована на 19:30 по времени Астаны 8 декабря. Он может позволить курсу упасть к 1,02 и ниже либо повторит историю годичной давности, вернув евро в более привычный коридор.

Нефть, рубль, канадец

ОПЕК-ралли по нефти, стартовавшее 30 ноября, продолжается. Вrent закрыл прошлую неделю по 54,38 в февральских фьючерсах, техасский WTI—выше 51,60 в январских. Аппетиты нефтетрейдеров велики, а в пятницу, 9 декабря, к ограничениям официально присоединятся страны, не входящие в картель. Хороший момент, чтобы ускорить рост по Brent до \$57–58 или даже до 60 за баррель. Как результат можем увидеть доллар по 60 рублей и даже ниже, а пару USD/CAD—ближе к отметке 1,30.

• Инвестидея

ZTO Express: взгляд после отчета

Китайская логистическая компания ZTO Express недавно опубликовала свой первый отчет после IPO, прошедшего 27 октября 2016 года. Аналитики АО «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции компании, входящей в число крупнейших фирм экспресс-доставки в Китае.

Аналитики АО «Фридом Финанс»

— Каковы рекомендации аналитиков по динамике акций ZTO Express?

— Аналитики из JPMorgan и Morgan Stanley после отчета ZTO подтвердили свои рекомендации покупать с целевой ценой на уровне \$19–20. Также семь аналитиков Bloomberg рекомендуют покупать акции. Текущая цена акций ZTO Express сегодня — \$15,81, средняя целевая цена — \$19,64, потенциал роста — 26,9%.

— Почему у аналитиков такие позитивные ожидания?

— Компания отчиталась лучше ожиданий Wall Street по выручке и в пределах ожиданий по EPS за III квартал 2016 года. Выручка ZTO Express выросла на 66,6% по сравнению с аналогичным периодом, до \$352,9 млн. Рост был в основном обусловлен увеличением объема посылок в результате общего роста рынка, который увеличился на 50,5%, до 1,1 млрд в III квартале 2016 года с 729 млн в аналогичном периоде прошлого года.

Валовая прибыль составила RMB 852,5 млн (\$127,8 млн, увеличившись на 93,9% по сравнению с RMB 439,7 млн в аналогичном периоде прошлого года. Увеличение валовой прибыли также объясняется продолжающимися усилиями компании эффективно контролировать линии дальней связи, транспортные расходы, повышение эффективности работы за счет использования автоматизированных сортировочных установок, а также увеличения использования цифровых накладных. Чистая прибыль составила RMB 547,2 млн (\$82,1 млн, увеличившись на 156,8% по сравнению с RMB 213,1 млн в аналогичном периоде прошлого года.

Объем посылок компании в прошлом квартале вырос до 1,1 млрд, генерируя RMB 2,4 млрд доходов. ZTO укрепляет свои лидирующие позиции с объемом посылок, который продолжает набирать обороты роста в течение китайского пика продаж. Партнеры по сети собрали около 184,6 млн посылок в период Дня холостяка в этом году, который охватывал период с 11 до 16 ноября 2016 года.

— Какие планы у компании на 2017 год?

ZTO Express будет продолжать инвестировать в инфраструктуру, оборудование и технологии для повышения эффективность работы, улучшения качества обслуживания и сокращения расходов. Используя огромное количество ресурсов, сеть компании обеспечивает дальнейшее расширение экосистемы и исследует новые возможности на смежных рынках, например грузовой и трансграничной логистики. Компания также работает над развитием клиентской базы в различных отраслях промышленности, таких как производство и сельское хозяйство. Ко всему прочему ZTO установила автоматизированную систему сортировки в пяти узлах через Китай, чтобы повысить эффективность работы.

фективность работы.

Компания объявила, что ее основатель, председатель и главный исполнительный директор, и некоторые другие руководители сообщили о своем намерении приобрести до 20 млн бумаг на открытом рынке как свидетельстве их уверенности в бизнесе и в перспективах компании.

— Каковы рекомендации по бумаге с точки зрения технического

— С момента размещения цена акция ZTO сформировала паттерн «треугольник» и пока торгуется в пределах текущей формации. График ZTO также демонстрирует понижающие максимумы, и, возможно, цена снова будет ретестить уровень поддержки по \$15. Следует понаблюдать за текущим уровнем, так как бумага может совершить разворот в промежутке между \$14,9 и 15. А на данный момент ZTO корректируется по причине давления рынка.

ДЕЙСТВУЮШИЕ ЛИЦА

Галым Нуржанов,

Председатель Правления АО «Казгеология» Год рождения: 11 декабря 1980 года.

Образование: Жезказганский университет им. О. А. Байконурова, по специальности «Подземная разработка месторождений полезных ископаемых», квалификация — горный инженер;

Карагандинский государственный университет им. Е. А. Букетова, экономика.

Является членом Совета директоров АО «Казгеология».

Опыт работы:

Трудовую деятельность начал в 1999 году в ТОО «Корпорация «Казахмыс» проходчиком (бурильщиком). Затем работал в Мини-

стерстве энергетики и минеральных ресурсов РК ведущим главным специалистом Департамента недропользования.

2004-2006 гг. — эксперт в сфере промышленности филиала TOO Dzet Group по г. Астане.

В 2006 году — исполнительный директор TOO Raising Star Ltd,

2006–2007 гг. — главный инженер — руководитель проектов по горным делам ТОО «Концерн Найза-Құрылыс».

2007–2008 гг. — главный менеджер Департамента недропользования АО «НК «СПК «Сарыарка», Караганда.

2008–2010 гг. — директор Департамента недропользования и земельных отношений АО «НК «СПК «Оңтүстік», г. Шымкент.

O 2010–2011 гг. — заместитель председателя Правления АО «Горно-

химическая компания «Ушгер», г. Шымкент. 2011–2012 гг. — управляющий директор АО «НК «СПК «Сарыарка»,

С октября 2012 года — заместитель, с апреля 2013 года — председатель Правления АО «Национальная геологоразведочная компания «Казгеология».

В геологоразведке государство должно разгружаться

Для привлечения новых инвестиций в горно-металлургическую отрасль Казахстану нужно активно проводить геологоразведочные работы. Сейчас в этой сфере большую деятельность совместно с иностранными инвесторами проводит национальная геологоразведочная компания «Казгеология». О текущих вопросах разведки редакции «Къ» рассказал топменеджер компании Галым Нуржанов.

Данияр СЕРИКОВ

— Господин Нуржанов, каково ваше видение по интерактивной геологической карте Казахстана взамен старой, которую разработал «Казгеоинформ», какие видятся преимущества ее использования?

 Если интерактивная карта заработает, то это станет отличным инвестиционным инструментом. Карта даст возможность недропользователю дистанционно, сидя у своего компьютера, выбирать понравившийся участок, задать его в поиск и сразу получить информацию о нем, есть ли у него хозяиннедропользователь, с какого года заключен был контракт, какой объем инвестиций туда вложен, координаты участка. Потенциальный инвестор сможет выбирать свободные от недропользования участки, подать электронную заявку для получения подтверждения о свободности участка. После этого, согласно формуле «первый пришел — первый получил» по австралийскому методу, можно будет получить лицензию.

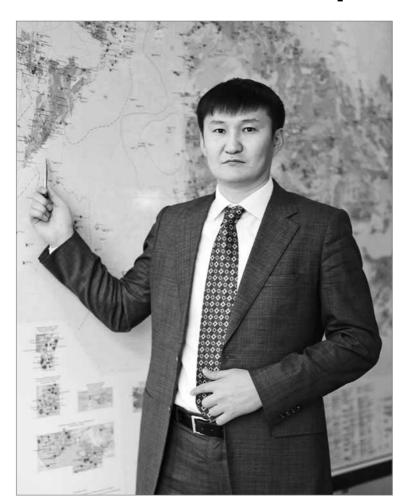
Сразу же выставляются определенные обязательства с момента покупки лицензии — к примеру, сколько должно быть уплачено подписного бонуса, какой объем средств должен быть вложен в разведку. С этого момента вы можете рюкзак загрузить в машину и выезжать в поле. Самое главное, чтобы эта система заработала. Сейчас пилотный проект карты показывает по клику данные по недропользователям и базовые параметры. Но нужно отметить, что это начало работы. Интерактивная карта в дальнейшем будет наполняться поэтапно, с нанесением всех видов геологической изученности по всей территории

— Давайте обсудим по бюджетным вливаниям в геологоразведку. Динамика для геологической отрасли в последние годы не нарастающая. МИР проводит какие-то тендеры по геологоразведке в регионах, судя по всему, небольшие компании получают по ним госзаказ, однако там часто возникают споры по ним. Вы как видите — в идеале в год сколько должно государством выделяться бюджетных средств в геологию? Или же оно должно работать

в целом через «Казгеологию». Мое видение такое, что в распределении государственных средств в геологоразведке должен быть подход. Если государство выделяет деньги под разведочный проект, то нужно учитывать следу ющие факты: это целесообразность проекта для региона нахождения, спрос и цена на мировом рынке на полезные ископаемые, на которые будет вестись разведка, а также инфраструктурные возможности местности. Раньше были советы, в которых рассматривались планируемые проекты на разведку с выделением государственного бюджета. Учитывали перспективность проекта, мировые тренды на полезные ископаемые. Потому что есть основные металлы — золото, медь, полиметаллы, на которые всегда есть спрос, но, например, сейчас в мире высокий спрос идет на редкоземельные металлы и литий.

Потом надо делить по региональным пропорциям, чтобы в один регион, например, 50% денежных вложений не ушло. Чтобы 14 регионов равномерно получали государственный заказ на геологоразведку. Если в какой-то регион больше уходит, то надо доказывать причины, может быть, там на самом деле будет строиться хорошая инфраструктура: большие дороги, заводы и прочее.

Как вы знаете, на участки greenfield инвесторы неохотно идут. В этом случае мы используем следующий подход: мы организуем выезд для геологов-инвесторов и показываем перспективные участки. Геологи видят своими глазами выходы, канавы, оголения, делают подборы, геохимию, чертят



Выявление крупных месторождений связано с возможностью применения инновационных технологий

маршрут и в итоге делают выводы о перспективности. Для инвестиционных компаний, которые просто финансируют будущие проекты, чтобы потом на бирже перепродать, для них дико приходить просто на greenfield. А если государство уже проделало какие-то геологоразведочные работы с применением новых технологий: аэрогеофизику, наземную геофизику и имеет по участку свежие материалы, то такие участки уже в спросе.

Когда мы были на Всемирном горном конгрессе в Бразилии, многие крупные мировые компании докладывались, и я полностью придерживаюсь этого мнения, что во время мирового кризиса надо вкладывать в геологоразведку, потому что все в два-три раза становится дешевле. Это сервисные работы, рабочая сила. А прогноз этих же компаний, что в ближайшие два-три года должны подняться цены на металлы.

Поэтому, когда начался кризис, мы провели переговоры с нашими партнерами и предполагали сокращения объемов работ с их стороны. Но нет, наши партнеры сохранили свои работы в утвержденной рабочей программе, некоторые даже увеличили.

— Какие несовершенства в регулировании есть, на ваш взгляд, которые надо убрать, чтобы геологоразведка получила рабочие и налоговые стимулы, может быть, в рамках будущего Кодекса о недрах? Были вопросы по НДС, по возмещению, как вы считаете, какие-то стимулы должны быть государством обеспечены сейчас или потом в рамках Кодекса?

– В геологоразведке вообще должно быть много стимулов, тот же НДС можно убрать, потому что инвестор или юниорская компания которая будет вкладывать в геологоразведку, уже имеет риск потерять все деньги, если не найдет месторождение. Но за время проводимых работ инвестор будет платить налоги, зарплату рабочим, обеспечивать их материальной базой. Поэтому, я думаю, что для геологоразведки НДС можно не применять. Крупной компании невыгодно будет в будущем вкладывать в геологоразведку по десять миллионов долларов, если она знает, что там минимум 20% потеряет на налогах, правильно? Он лучше бы за эти деньги еще другой участок нашел, пробурил бы. Мы сами, можно сказать, сужаем возмож-

— Несколько лет «Казгеология» добивалась закупа лаборатории, чтобы пробы не везли за рубеж, а обрабатывались в Казахстане. Сколько будет стоить такая лаборатория для бюджета или компании, будут ли иностранные партнеры «Казгеологии» помогать в этом закупе? Где планируется расположить лабораторию в автономном кластерном фонде «Парк инновационных технологий» — в Алматы или в Астане? Как ваши специалисты будут обучаться, чтобы суметь работать в такой лаборатории?

 Лаборатория, которую мы запланировали, это геохимическая лаборатория для проведения исследований в соответствии с междуна-

родными стандартами. В Казахстане такие лаборатории есть, но все они не имеют международного сертификата и не выдают международные аккредитации. Поэтому многие инвесторы всегда стараются вывозить керны или пробы за рубеж. Почему они так делают? Потому что многие компании, в том числе юниорские, средние компании, которые делают разведку, они всегда привлекают дополнительные деньги из международных финансовых институтов. По итогам эти институты всегда запрашивают у них результаты лабораторных исследований и когда им предоставляешь казахстанский сертификат, они его считают недостоверным, потому что всегда должен быть международный уровень аккредитации.

Мы долгое время вели переговоры с компаниями DMT из Германии, SGS из Швейцарии и ALS из Австралии. SGS является второй в мире компанией по лабораториям, а ALS, можно сказать, номер один. Сейчас мы уже подводим итоги наших переговоров по строительству геохимической лаборатории.

Такую лабораторию планируем построить в городе Караганде, чисто с логистической точки зрения. В лаборатории будут работать отечественные специалисты. Еще со времен Советского союза в Караганде было очень много хороших специалистов, которых можно сегодня взять на работу и обучить их. И, конечно же, мы рассчитываем на молодых специалистов, закончивших Карагандинский технический

университет.
ПИТ «Алатау», где мы планируем разместить геологический кластер, не будет иметь привязки к лаборатории. Геохимическая лаборатория будет реализовываться как бизнеспроект с участием международного инвестора. Со своей стороны, «Казгеология» будет заходить оборудованием для лаборатории, а обучение кадров и менеджмент будет выполнять компания, которую мы

планируем привлечь. Геологический кластер будет содержать такой подход, где можно сделать центр геологических компетенций по отрасли, где в основном будет проводиться подготовка и переподготовка кадров, располагаться музей, кернохранилище, национальная база данных. В будущем там также будут располагаться научные лаборатории, где наши магистранты, докторанты могли бы открывать новые технологии для разведки месторождений. Поэтому геохимическая лаборатория будет отдельно в Караганде, а кластер будет в СЭЗ ПИТ «Алатау».

— Кто будет финансировать геохимическую лабораторию,

ваши иностранные партнеры?
— Оборудование лаборатории будет закупать «Казгеология», а строительство, обучение кадров будет финансировать инвестор, которого мы планируем привлечь. Геохимическая лаборатория будет выстроена полностью по международным стандартам и поэтому дополнительной сертификации ей не потребуется, так как это уже обеспечит долевое участие международного партнера.

То есть это ГЧП получается?
 Да, государственно-частное партнерство.

— Насколько хорошо изучен Казахстан геологически, на ваш взгляд, с точки зрения твердых полезных ископаемых? Какая есть возможность, что новые гигантские месторождения будут открыты — золото, медь, черные, цветные, драгоценные металлы? Это, наверное, важно для инве-

сторов.

— Недра Казахстана на твердые полезные ископаемые достаточно хорошо изучены, но на глубинах не более 300–400 метров. В настоящее время, с появлением новых технологий и геофизического оборудования, появилась возможность исследовать участки глубиной до 1500 и более метров, при этом выявление рудной аномалии будет оцениваться с применением современных буровых агрегатов, обеспечивающих почти 100% выход керна, что в советское время было весьма проблематично.

Даже если в Канаде и Австралии до сих пор находят месторождения, несмотря на то, что у них таких преград, как у нас, не было, например, секретности информации. Находят, потому что технологии развиваются. Раньше, если в 60-е годы 7–8% содержания меди нерентабельным было, то сейчас 1% меди считается рентабельным. Также 5-7 граммов золота на тонну не считали за содержание, сейчас один грамм на тонну считается перспективным. Каждый год растет добыча, раньше, к примеру, производительность была небольшая, а сейчас, за счет новых технологий, меняется всё. Например, гидрометаллургия есть, где можно низкое содержание обогащать, раньше такого не было. В отходы раньше спокойно уходило 0,3-0,5%-ное содержание. Сейчас такие месторождения уже осваивают, применяя новые технологии. Поэтому выявление крупных месторождений связано именно с возможностью применения инновационных технологий Я думаю, что есть в Казахстане еще своя перспектива, в геологии еще не сказали свое последнее «я»!

Вы недавно ездили на горный конгресс и там встречались с крупными глобальными компаниями — Vale, Anglo-American, потом еще индийской компанией NMDC, последняя, помнится, проявляла интерес к железорудным месторождениям в Казахстане. Barrick Gold у нас также постоянно наблюдается на разного рода мероприятиях, наверное, они какое-то золотое месторождение хотят здесь купить. Что они говорят, будут ли они вкладываться в Казахстан? Мы видим, что зашли Rio Tinto, Iluka с вашей помощью. Другие глобальные компании

будут ли присоединяться к ним? У меня в планах был такой момент, что до конца этого года мы еще одну крупную компанию заведем в Казахстан по геологоразведке. Считаю, что у нас это получилось, например, тот же Glencore, с которым мы недавно подписали соглашение, уже в следующем году начнем работы. На следующий год я ставлю в планах завести в Казахстан еще одну транснациональную компанию, или, может быть, две. У меня в КРІ стоит, что мы две будем транснациональные компании заводить каждый год. Но это не значит, что только две компании будет. Там может быть и десять компаний, но из них две будут обязательно транснациональные, которые в рейтинге второе-третье место в мире занимают по добыче.

Поэтому я специально, когда ездил в Бразилию, напросился встретиться с президентом компании Anglo-American г-ном Фернандесом, а не региональным директором или вице-президентом. Я всегда стараюсь встречаться с первым руководителем, потому что от него много что зависит. Он как человек мне очень понравился, мы разговаривали буквально полтора часа, наверное. На каждый вопрос, который он задавал, я отвечал, потому что он интересный собеседник. Его в основном интересуют налоги, какие преференции есть в Казахстане. Потом какие регионы перспективны, есть ли там инфраструктура. Его также интересовали проблемы с местным населением. Они в основном работают в Латинской Америке, где проблема номер один — это местное население, там живут коренные жители, которые сохраняют свой традиционный уклад жизни, здесь другие подходы, для местного населения могут быть священны каждая гора или дерево, и туда они не подпускают никого.

Они слышали от канадцев, которые работали в Кыргызстане, что у них были проблемы с местным населением, и у него сложилось мнение, что в Казахстане такая же ситуация. Я сразу обозначил, что у нас таких проблем нет. Самое главное соблюдать все законы и не нарушать их, тогда проблем не будет. Для меня тоже было удивительно, что он не знал, что у нас таких проблем нет, хотя такая крупная компания. Видно когда канадские компании между собой общаются, такие разговоры были. Он обещал, что в следующем году обязательно прилетит в Казахстан. Я его приглашал на наши форумы, которые будут в следующем году, и он сказал, что если он не сможет, то отправит вице-президента. Думаю, что это уже будет первый шаг, если приедут сотрудники этой компании, мы им сделаем полностью роуд-шоу, покажем страну

Приведу пример — когда компания Iluka заходила, то в первое время мы три-пять месяцев просто вели переговоры в переписке по интернету. Мы им материалы скидывали, они нам вопросы задавали, мы им отвечали. Потом я им предложил приехать сюда. Конечно, Австралия далекая страна. Но когда они приехали, у них сразу мнение поменялось за неделю. Когда они увидели страну, погуляли по Астане, мы их возили в Костанайскую область, где у нас сейчас участки находятся. Останавливаясь по дороге, они старались общаться с местным населением и у них сразу сложилось другое мнение. Поэтому, чем сто раз услышать, лучше один раз увидеть, я всегда применяю такое понимание. Думаю, что если Anglo-American зайдет в Казахстан, то другие компании уже не будут задерживаться. Тот же Barrick Gold, мы сейчас с ними тоже переговоры ведем. Это ведь компания-лидер по золоту. C Vale мы давно уже в контакте. У них неудачный был проект в Казахстане, поэтому у них такое нехорошее впечатление сложилось.

— Что у них были за проблемы?

— Не знаю, когда я разговаривал по геологоразведке с управляющим директором, то он говорил, что они с какими-то частными компаниями работали, не упоминая названия и имена людей, заинтересованных в этом. Я так понял, что их крутили-крутили и потом отпустили. Поэтому мы всегда стараемся говорить иностранным инвесторам, что им лучше заходить с национальными компаниями, встречаться с нашим министром, который является инвестиционным омбудсменом, отвечающим за инвестиции. Есть еще другие пути предоставления права на недропользование: это аукцион, австралийский метод или ведение прямых переговоров с крупными недропользователями, которые будут строить фабрики, заводы. У нас есть Kaznex Invest, который тоже отвечает за привлечение инвестиций

и экспорт.

NMDC — это компания, которая заинтересована с нами сотрудничать. Они хотят заходить на железо, марганец и полиметаллы. Мы сейчас ведем переговоры, они обещали нам в начале года отправить делегацию геологов, которые тоже будут обрабатывать данные, здесь анализы делать. Думаю, что до весны примем решение. Это все переговоры, которые мы провели буквально месяц назад. Думаю, что за зимнее время мы сделаем несколько шагов, которые приведут к подписанию конкретных документов весной.

— Каким образом у вас сейчас складываются отношения с компанией Yildirim Holding, продолжаете ли вы разведку хромовых месторождений в Карагандинской области, как заявляли весной на форуме в Караганде? На руднике «Восход-Ориель» в Актобе говорили, что их рудник будет работать еще 13 лет и что они планируют наращивать сырьевую базу.

– Yildirim считается одним из хороших приоритетных партнеров «Казгеологии». Мы с ними в апреле подписали меморандум о сотрудничестве. Сейчас у нас создана рабочая группа, выявляем перспективные участки. Приезжали геологи Yildirim Holding с руководством. Выезжали на перспективные участки, там же был визуальный осмотр. До конца года ожидается подписание соглашения по некоторым объектам, которые находятся в Карагандинской области, в Актюбинской области и ВКО. Эти объекты чисто greenfield, можно сказать, там никаких еще утвержденных запасов нет. Ho Yildirim Holding готово наращивать свою минерально-сырьевую базу, чтобы в будущем компания могла знать, на что рассчитывать в ближайшие 30–50 лет. Они вкладывают в будущее, выбрали такой путь, как и другие компании, считающие, что всегда нужно иметь свою минерально-сырьевую базу. Поэтому Yildirim готов вкладывать в каждый проект минимум 4–5 миллионов долларов, чтобы узнать перспективность этих участков. Мы уже на один участок — Даульско-Кокпектинский в Актюбинской области — оформляем контракт. И конечно еще хотим изучить перспективные участки в Южно-Мугаджарской рудной зоне.

Мы еще работаем в Актюбинской области по разведке хромитов. В данное время буровые работы идут неподалеку от города Хромтау, по заказу АО «ТНК «Казхром», который входит в систему ERG, на увеличение минерально-сырьевой базы. Здесь хочу подчеркнуть, что «Казгеология» при проведении разведки изначально выбирает проекты или участки в рамках поручения Главы государства по поддержанию моногородов, где расположены промышленные объекты, те же города — Жезказган, Хромтау, Зыряновск, Сатпаев, Балхаш. Геологи старшего поколения обозначают проблемы, что в будущем там может закончиться минерально-сырьевая база. Исходя из этого, мы начали поднимать все фондовые материалы, делать анализы, выявлять перспективные участки и проводить там геологоразведочные работы.

— Вот вы говорите, что будете проводить разведку для Yildirim Holding и «Казхром» в Актобе по хромитовым рудам. Какого-то столкновения интересов или живой конкуренции не возникает между разными компаниями за ваше внимание?

– Такое будет конечно. Я это почувствовал среди арабских и японских компаний. Потому что они сразу начинают разговоры, дескать, — вы, оказывается, встречались с этой компанией, можно узнать, на какие полезные ископаемые, — спрашивают. Потому я знаю, что те же компании, которые с нами встречаются, идут на то, что сейчас интересно другим: полиметалл, золото. Видно, что уже между собой компании открыто конкурируют. Поэтому начали спрашивать, мол, кого вы видите приоритетней? Я всегда говорю, что для меня вы все приоритетны. Я с каждым буду работать по отдельности. У нас нет такого, что один крупнее, другой средний. Перед нами задачу поставили, чтобы крупных инвесторов заводить, чтобы они могли разведку

Здесь хочу подчеркнуть, многие думают, что мы привлекаем иностранных инвесторов, что не можем сами за свои деньги провести геологоразведочные работы. Они самого главного не знают: мы экономим деньги для государства, риски снимаем с государства. Те же инвесторы, которые проводят разведку, они же вкладывают большие деньги. Если бы это вкладывало государство и ничего бы не нашли? Это же тоже бюджетные деньги.

Инвесторы применяют свои подмы уже видим, что есть хорошие результаты. Нельзя же, чтоб государство принимало все риски на себя. У строительной отрасли легче, первый этаж построил — видно уже, к примеру, второй этаж возвел — видно, а у нас все под землей. Пробурил, смотришь — керн не тот, рудное тело не зацепили. Сразу на месте меняешь проект, здесь аномалия не подтверждается, по другим аномалиям начинаешь работать. Уже на одну скважину потратили 5-6 миллионов тенге минимум, все на ветер выбросили, включая, что на этой скважине вы минимум 10 дней стояли и зарплату платили людям.

Чтобы такого не было, государство должно разгружаться. Поэтому в Австралии такой метод используют, в Канаде в 2000-х годах второй бум был, когда они по всем перспективным рудным зонам сделали аэрогеофизические съемки, а теперь эта информация стала доступна всем. Все геологи и геофизики могли работать с этой информацией, интерпретацию делать, выявлять аномальные зоны и проводить бурение.

Таким образом, они уже несколько крупных месторождений открыли в Канаде. Мы тоже должны дать информацию, которая будет доступна всем. Те работы, которые сейчас будут делаться, чтобы они завтра с планами по снятию секретности стали доступней. Поэтому с запуском Кодекса о недрах, если бы это было все одновременно, то, думаю, в Казахстане можно будет наблюдать бум геологоразведки.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Дом, милый дом

• Цены

Уходящий 2016 год для рынка недвижимости г. Алматы оказался непростым. На формирование основных трендов, в числе прочих, повлияли запрет на установку цен в валюте и снижение покупательской способности алматинцев. Причем, кризис коснулся не только сектора квартир, но и частных домов. По словам экспертов, основная проблема этого рынка — в большом количестве предложений и низком спросе.

Салтанат АБДРАХМАНОВА

С начала 2016 года изменение средней цены в тенге на рынке частных домов (коттеджей, особняков) г. Алматы, согласно данным, предоставленным руководителем аналитической службы kn.kz Анной Шацкой, составило 13%, в долларовом выражении — минус 10%. На конец ноября текущего года тенговая цена составила 414,5 тыс. тенге или \$1222 за квадратный метр. Изменения в разрезе районов приведены в таблице 1.

«Что касается стоимости, то, по нашим наблюдениям, цены на наиболее ликвидные предложения (участок более 4 соток, хорошее состояние, выгодное расположение и т.д.) изменились незначительно», — такой комментарий дала обозреватель сайта Крыша.кз Алина Буравцева.

Как утверждает вице-президент объединенной Ассоциации риэлторов Казахстана (ОАРК), риэлтор высшей категории, директор агентства недвижимости VIZIT Лариса Степаненко, на сегодняшний день кризис сильно повлиял не только на сектор квартир, но и на частные дома: «Основная проблема нашего рынка частных домов — это то, что очень много предложений для продажи и очень мало спроса, так как во время строительного бума в Алматы многие покупали участки земли и застраивали их домами с целью продажи».

Г-жа Степаненко подчеркнула, что особенно активно застраивались участки в Баганашыле, Ремизовке, Ерменсае и других районах выше аль-Фараби.

«Это были самые модные и пользующиеся высоким спросом у покупателей районы, поэтому в этих районах скупались участки и строились дома. Покупатели особенно не смотрели на конфигурацию участка, главное было взять участок в этих районах и построить фешенебельный дом. Сейчас весь этот фонд построенных домов, конечно, очень тяжело продается. Потому как в кризис покупателей на такой сегмент очень немного»,— сказала она.

По данным специализированного сайта о недвижимости в Казахстане Крыша.кз, на сегодняшний день самые дорогие дома продаются в Медеуском районе, а более дешевые дома можно купить в Турксибском, Алатауском и Наурызбайском районах г. Алматы.

Так, в Медеуском районе ценовой разбег начинается от 10 до 108 млн



Сегодня весь фонд фешенебельных домов, построенных в Алматы, очень тяжело продается

тенге. К слову, за 10 млн тенге предлагается 4-комнатный кирпичный дом на улице Шокая (общая площадь 80 кв. м. 7 соток) со смешанным отоплением, без газа и городского телефона. Почти за 110 млн тенге отдадут 3-комнатный дом в мкр «Коктобе» (общая площадь 81 кв. м, 10 соток, имеется свет, магистральный газ, вода). За 38-55 млн тенге продают 3-, 4-, 5-комнатные дома общей площадью 80-120 кв. м, с участками 6-8 соток, в мкр «Атырау», «Алатау» (бывш. ИЯФ), «Думан-1, 2», «Каменское Плато», на улицах Кокчетавская, Луганского, Таттимбета.

В Алатауском районе стоимость домов колеблется от 6 до 85 млн тенге. Если в первом случае это 6-комнатный дом площадью 100 кв. м и участком 8 соток в мкр «Коккайнар», с практически отсутствующими инженерными коммуникациями и окружающей инфраструктурой, то во втором — 4-комнатное жилое здание площадью 108 кв. м в мкр «Туркестан», с действующим магазином (площадь 96 кв. м). Исходя из минимальной цены можно приобрести 4-5-комнатный кирпичный дом площадью 80-100 квадратов, с участком 6-8 соток на окраине города: в мкр «Шанырак-1, 2», «Алгабас», с ограниченным количеством удобств (электричество есть, вода из скважины, газ, отопление, телефон — только в перспективе). Более-менее приличные варианты с хозяйственными постройками, навесами, газом, водой и санузлом в доме начинаются от 16 млн тенге, однако труднодоступных микрорайонах «Улжан», «Ожет», «Боралдай».

В Алмалинском районе цены начинаются с 23 и заканчиваются 75 млн тенге. Стоимость 3-комнатного кирпичного дома (84 кв. м, 6,5 сотки) составляет 71,5 млн тенге. В то же время за 51 млн тенге предлагается

3-комнатный дом в центре города, на берегу р. Есентай (общая площадь 93 кв. м, 6 соток, хозпостройки, сад, все коммуникации, инфраструктура). Чаще всего в Алмалинском районе покупатели ищут дома стоимостью 15–20 млн тенге.

В Ауэзовском районе южной столицы цены находятся в диапазоне от 27 до 85 млн тенге. К слову, 4–5-комнатные каркасно-щитовые или кирпичные дома (общей площадью 80, 100, 120 кв. м, иногда 2-уровневые, 6 соток) в мкр «Достык», «Таугуль» и мкр 11 стоят 45–52 млн тенге. Чаще всего покупатели ищут дома в этом районе в пределах 15–50 млн тенге.

В Бостандыкском районе размах цен составляет от 35 до 133 млн тенге. Минимум за 35 млн тенге можно приобрести 2-, 4-, 7-комнатный 2-3-уровневый дом площадью 62–110 кв. м, с участком от 8 соток, в мкр «Алатау» и «Баганашыл». За 133 млн тенге продается 5-комнатный каркасно-камышитовый дом общей площадью 80 кв. м в мкр «Коктем», с ухоженным садом, гаражом. За среднюю цену 70-86 млн тенге можно купить 4-комнатный в 2 уровнях кирпичный дом на улице Дулати или похожий в мкр «Алатау». На сегодняшний день покупатели интересуются домами в этом районе по цене от 15 до 50 млн тенге.

В Жетысуском районе цены предложения варьируются от 23 до 67 млн тенге. За 25–30 млн тенге можно найти 4-, 5-, 6-комнатный дом общей площадью 90–110 кв. м, имеющий все коммуникации, с участком 6–7 соток, расположенный на улицах Гастелло, Белинского, ниже Северного кольца, в мкр «Первомайское». Между тем, как пояснили эксперты, ценовые предпочтения пользователей находятся в районе 10–30 млн тенге.

В Наурызбайском районе минимум и максимум цен составляют 14,7 и 84 млн тенге. В первом случае покупателям предлагается 4-комнатный кирпичный дом (общая площадь 100 кв. м, 7 соток, свет, магистральный газ, баня, гараж) в мкр «Таужолы», во втором — 4-комнатный (120 кв. м, 8 соток) в мкр «Калкаман-2». При этом за 25–45 млн тенге предлагается купить 4–5-комнатные дома (80–120 кв. м, 8–10 соток) в мкр «Таусамалы», «Акжар», «Калкаман-2», «Таужолы».

В Турксибском районе предлагается приобрести жилье за 14–53 млн тенге. За 14 млн тенге можно купить 4-комнатный дом в черновой отделке (81 кв. м, 8 соток, коммуникации отсутствуют) в мкр «Альмерек» или 5-комнатное кирпичное жилое здание (80 кв. м, 7 соток, свет, магистральный газ, вода) в районе железнодорожного вокзала «Алматы-1». За 30–40 млн тенге продаются 4-, 5-, 6-комнатные дома площадью 80–100 кв. м, с участками 6–7 соток,

расположенные на улицах Димитрова (в районе 4-й горбольницы), Ереванская, Шемякина, Бейсебаева, Саранская, Костромская.

Такой большой разброс цен объясняется местом расположения, размерами участков, а также наличием коммуникаций и развитой инфраструктуры.

По словам директора агентства недвижимости Vizit, на сегодняшний день очень хорошо покупаются дома в районах, которые перешли к городу: «Востребованы дома в Бостандыкском, Наурызбайском, Турксибском районах, там очень много привлекательных моментов, имеются все коммуникации (газ, свет, вода), даже бывшие дачи покупают в этих районах и строят из них дома».

«Чаще всего смотрят и покупают кирпичные дома. Кирпичный дом на протяжении многих десятилетий

сохранит свои звуко- и теплоизоляционные свойства, плотность, прочность, морозостойкость на высшем уровне»,— сказала Лариса Степаненко, и подчеркнула, что дома лучше выбирать именно зимой, так как сразу можно определить, холодный ли дом.

Данные сайта Крыша.кз подтверждают, что львиная доля запросов покупателей (93%) приходится на кирпичные дома. Деревянными и монолитными домами интересуются примерно по 3% посетителей, постройками из шлакоблока, сэндвич-панелей и прочих материалов — 1%. Более половины (55%) общего количества предложений — кирпичные дома, половина из которых построена в 2000-х годах, 15% — каркасно-камышитовые дома, построенные в 50-70-х годах прошлого века. Дома из тепло- и пеноблоков не старше 10 лет составляют 12% предложений, деревянные и шлакоблочные строения — 8%. Примерно 1% выставленных на продажу домов — дома из современных строительных материалов, таких как СИП-панели, ЛСТК и другое.

В связи с тем, что к недвижимости, предлагаемой в качестве залога по ипотечному займу, банки выдвигают строгие требования (частный дом должен быть возведен не ранее 1975 года, в качестве материала для постройки рассматривается только кирпич), купить в ипотеку можно не больше 40% от общего количества представленных на сайте «Крыша» на продажу домов.

Что касается стоимости квадратного метра, то вице-президент ОАРК пояснила, что на стоимость квадратного метра влияет размер земельного участка, географический рисунок, наличие городских коммуникаций, соседство, и, конечно, материал отделки (кирпич, панель, шлакобетон или деревянный дом).

По данным Комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК, за период с января по октябрь 2016 года включительно в РК было совершено на 13% больше сделок по купле-продаже недвижимости, чем за аналогичный период 2015 года. Общее количество сделок составило почти 155 тысяч. Это свидетельствует о том, что рынок недвижимости в Казахстане выходит из стагнации.

Таблица 1. Средние цены на рынке частных домов г. Алматы в ноябре 2016 года и их изменение к январю 2016 года.

Район	Средне- взвешенная удельная цена предложения, USD	Абсолютное изменение удельной цены предло- жения, USD	Относитель- ное измене- ние удельной цены пред- ложения в USD,%	Удельная цена пред- ложения в КZT	Абсолютное изменение удельной цены предло- жения в КZT	Относитель- ное измене- ние удельной цены предло- жения в КZT
Алатауский	746	-58	-7,3	253 139	-32031	-11,2
Алмалинский	1 027	-500	-32,7	348381	-189003	-35,2
Ауэзовский	1116	-123	-10,0	378810	-53 567	-12,4
Бостандыкский	1 563	-400	-20,4	529791	-154538	-22,6
Жетысуский	834	-21	-2,4	282 709	-17 507	-5,8
Медеуский	1718	-431	-20,1	582859	-170704	-22,7
Наурызбайский	1120	-9	-0,8	379810	-14941	-3,8
Турксибский	862	-33	-3,7	292125	-20 253	-6,5
Общее по Алматы	1 222	-136	-10,0	414529	-61 146	-12,9

По данным аналитической службы kn.kz.



Доходы риэлторов растут

> Услуги

По данным агентства Finprom рынок недвижимости Казахстана оживает. За 10 месяцев 2016 года в РК было совершено на 13% больше сделок, чем год назад.

Риэлторские компании фиксируют резкий рост прибыли. За первое полугодие 2016 года риэлторские предприятия получили 41 млрд тенге чистой прибыли.

Оптимизм возвращается на рынок недвижимости — активность куплипродажи на рынке увеличивается, риэлторские компании фиксируют рекордную прибыль. За 1 полугодие текущего года совокупные доходы предприятий, осуществляющих операции с недвижимостью, составили 641 млрд тенге. Это почти в 2,5 раза больше, чем было заработано в отрасли за аналогичный период 2015 года.

Доходы малых риэлторских компаний за год увеличились в 3 раза, а крупных—на 31%.

а крупных — на 31%.

Рост доходов в отрасли фиксируется под влиянием активизации торговли на рынке недвижимости. За 10 месяцев текущего года в Казахстане было совершено почти 155 тысяч сделок по купле-продаже недвижимости. За год активность в секторе увеличилась на 13%, или на 18 тысяч слелок

Оживление на рынке купли-продажи жилья происходит на фоне уменьшения девальвационных ожиданий населения. Информационный фон вокруг валютной стоимости тенге уже не так интенсивен, казахстанцы чувствуют перепроданность текущего курса и более активно покупают



За первое полугодие 2016 года риелторские предприятия получили 41 млрд тенге чистой прибыли

Костяк риэлторского рынка в Казахстане — малые предприятия, они и продолжили стимулировать рост в отрасли в текущем году. За год доходы малых риэлторских предприятий выросли сразу на 346 млрд тенге, или в 3 раза. Крупные и средние компании в отрасли за тот же период увеличили генерацию доходов на 29 млрд тенге.

Увеличение выручки в секторе происходит не органически, практически весь объем прироста обеспечило поступление непрофильных доходов (помощь акционеров/участников, аренда оборудования и пр.). Доходы от основной деятельности риэлторских компаний за год выросли на 35 млрд тенге, в то время как прочие доходы увеличились на 329 млрд тенге.

Финансовая деятельность предприятий отрасли — получение вознаграждения по банковским вкладам — принесла в этом году на 11 млрд тенге больше выручки, чем в прошлом году.

Тем не менее, такая стратегия по-

зволила риэлторам зафиксировать положительный чистый результат деятельности в этом году. Совокупная чистая прибыль в отрасли по итогам 1 полугодия 2016 года составила 41 млрд тенге.

За аналогичный период прошлого года крупные, средние и малые риэлторские компании в РК получили 9 миллиардов тенге чистого убытка.

Рентабельность продаж в текущем году сложилась на уровне 15%, в том числе у малых предприятий — 3,2% и у крупных — 54%.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

БАНКИ И ФИНАНСЫ: КРЕДИТНАЯ ΛΗΧΟΡΑΔΚΑ

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

РИСКИ ΠΟΔ ΚΟΗΤΡΟΛЬ

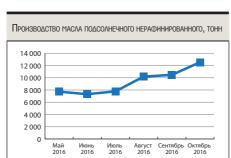
>>> [стр. 9]

№ 44 (674), ЧЕТВЕРГ, 8 ДЕКАБРЯ 2016 г.

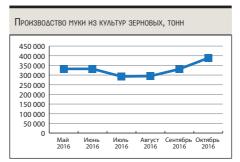
ИНДУСТРИЯ: ΓΟCΠΟΔΔΕΡЖΚΑ ΔΑΕΤ НАПРАВЛЕНИЕ, А УСЛОВИЯ **ДИКТУЕТ РЫНОК** >>> [стр. 10] КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ: DO YOU SPEAK ENGLISH?

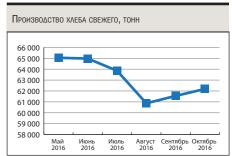
>>> [стр. 11]











Импортозамещение Трудный выбор комбайнов



Поставщики зерноуборочных комбайнов ориентируются на локализацию

- Оборудование

В МСХ Казахстана планируют **увеличить комбайновый** парк страны с расчетом на сборочные производства в Казахстане и ближнем зарубежье. В отрасль приходит понимание о необходимости локализации для снижения зависимости от курсовых колебаний и в надежде, что государство даст налоговые и финансовые преференции внутри страны.

Данияр СЕРИКОВ

В начале прошлой недели министр сельского хозяйства Аскар Мырзахметов рассказал в парламенте о том, что Казахстан планирует увеличить комбайновый парк страны. «3,6 млрд тенге мы потратили в 2015 году на покупку комбайнов. 40% по количественному выражению — это дальнее зарубежье, 60% — СНГ. При этом 70% средств мы потратили на зарубежную технику. Теперь мы посчитали, что если мы пропорцию поменяем — будем покупать в основном технику производства стран СНГ:

России, Беларуси. При этом по своим техническим характеристикам они ничуть не проигрывают зарубежным аналогам. То в результате таких мер можно почти в 3 раза увеличить комбайновый парк за те же деньги»,процитировало министра новостное агентство Bnews.kz.

По данным СМИ, в ходе обсуждения сборки комбайнов в Казахстане вице-министр по инвестициям и развитию Тимур Токтабаев сообщил, что общая производственная мощность предприятий Казахстана на сегодня по выпуску сельхозтехники составляет 1 545 единиц комбайнов. При этом, комментируя сегодняшнее положение в конечном выпуске комбайнов, вице-спикер Мажилиса Владимир Божко заявил, что уровень локализации на сборочном предприятии в Костанае минимален, хотя оно получает поддержку лизинговой структуры «КазАгро» и имеет задолженность перед белорусскими партнерами. На что министр сельского хозяйства сообщил, что рынок зерноуборочных комбайнов ожидают налоговые изменения в уплате НДС на импорт, которые будут стимулировать дилеров переходить на сборку этих сельхозмашин, а не обеспечивать прямой завоз.

Сейчас в МСХ деньги, которые тратятся на покупку сельхозтехники

по линии «КазАгрофинанс» по лизинговой программе, рассчитывают привязать к созданию именно отечественного завода по производству комбайнов или сельхозтехники. «Не секрет, что их много, но в основном они занимаются отверточным производством, уровень локализации там 20-25%. Теперь в рамках программы увеличиваем локализации на каждый год и готовы поддержать отечественное сельхозмашиностро-

ение», — сказал Аскар Мырзахметов. По данным корреспондента «**Къ**», активная сборка зерноуборочных комбайнов сейчас ведется на предприятии «АгромашХолдинг» в Костанае, «КазТехМаш» в Петропавловске и «Вектор» в Кокшетау.

«По нашим оценкам, рынок зерноуборочных комбайнов Республики Казахстан в 2015-2016 сельхозгоду составил порядка 900 единиц. Распределение по долям среди поставщиков следующее: «Ростсельмаш» ориентировочно занимает 45%, «Гомсельмаш» — 28%, прочие импортные производители — 27%», — сообщил в ответе на запрос «Къ» заместитель директора по взаимодействию с органами государственной власти Ассоциации «Росагромаш» Андрей Агашков.

стр. 10 >>>



3 Золото

Для компании Polymetal перерабатывать концентрат с проекта Кызыл оказалось выгоднее, чем продавать его сторонним покупателям. Переработка половины концентрата на собственных мощностях увеличит чистую приведенную стоимость проекта до \$750 млн (на

Элина ГРИНШТЕЙН

В горнодобывающей компании Polymetal провели сравнительный анализ двух сценариев развития проекта Кызыл, расположенного в Северо-Восточном Казахстане. Напомним, запасы месторождения Кызыл составляют 7,3 млн унций золота при содержании 7,7 г/т, а срок его эксплуатации — 20 лет. Начало производства на проекте Кызыл запланировано на второе полугодие 2018 года, и сейчас перед компанией остро встал вопрос — продавать ли весь концентрат, производимый на проекте, по off-take контрактам или же перерабатывать 50% на принадлежашем компании Амурском ГМК (АГМК, Хабаровский край)?

Что примечательно, в Polymetal рассчитали, что чистая приведенная стоимость (NPV) проекта Кызыл при переработке половины концентрата на собственных мошностях оказывается больше на 13% — \$750 млн против \$665 млн (при ставке дисконтирования 10%). А внутренняя норма доходности (IRR) увеличивается с 32% до 33%

Отметим также, что капитальные затраты при этом вырастут на \$55 млн, — столько Polymetal планирует потратить на «расшивку узких мест» на АГМК, которая позволит vвеличить мощности, чтобы вовлечь в переработку концентрат с Кызыла (\$10 млн в текущем году, \$25 млн в 2017 году и \$20 млн в 2018 году). Напомним, проект расширения АГМК совет директоров Группы Polymetal International plc одобрил в августе этого года. В компании намерены дополнить имеющееся на АГМК оборудование второй кислородной станцией, сгустителем кислой пульпы, фильтр-прессами нейтрализованного слива сгустителя, а также провести модернизацию систем утилизации тепла и системы очистки оборотной воды.

«По подсчетам Polymetal, себестоимость поставок по off-take c учетом транспортировки составляет около \$450-500 на тонну концентрата, переработки на АГМК — \$225-250. Золото в продаваемом концентрате оплачивается примерно на 90%, степень извлечения на собственных мощностях — 95%. В результате, денежные затраты (total cash costs, TCC) внутренней переработки оказываются \$488 на унцию золота против \$536 при off-take, coвокупные денежные затраты (all-in sustaining cash costs, AISC) — \$518 против \$568. Суммарный объем производства золота за срок жизни рудника увеличивается на 3% — с 5,9 млн до 6,1 млн унций», — сообщили в компании.

POLYMETAL INTERNATIONAL PLC

Горнодобывающая компания, портфель активов которой включает действующие предприятия по добыче золота, серебра и меди, а также ряд проектов геологоразведки и разработки месторождений в России, Казахстане и Армении. Является одной из ведущих компаний по добыче золота и серебра в России и Казахстане. Акции компании котируются на Лондонской и Московской биржах. Polymetal International включена в индексы FTSE 100 и FTSE Gold mines.



3 полных картриджа для печати до 6 900 страниц в комплекте.

Экстремально низкая стоимость отпечатка.



HP LaserJet Ultra MFP M134fn



Экономия при покупке устройства

3 полных картриджа до 2300 стр. каждый в комплекте. Выгода до 50000 тг.*



Экономия при покупке

новых картриджей Стоимость печати страницы ниже в 4 раза**

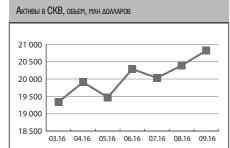


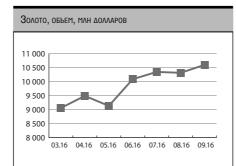
* Расчет произведен исходя из стоимости устройства HP LJ 125a и 4х оригинальных картриджей HP CF283A для получения не менее 6 900 отпечатков, использованы среднерыночные цены на 01.09.2016. ** Расчет стоимости отпечатка, произведен исходя из стоимости оригинального картриджа НР СF283A и ожидаемой стоимости оригинального тонер картриджа НР СF233A, использованы среднерыночные цены на 01.09.2016. Стоимость картриджа фотобарабана в рассчет не принималась.
*** изобретая настоящее.

© Copyright 2016 HP Development Company, L.P. Сведения, приведенные в данном документе, могут быть изменены без

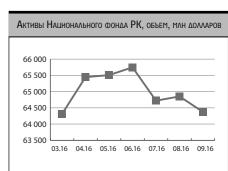
БАНКИ И ФИНАНСЫ











Ожидаемая концентрация: плюсы и минусы

В 2017 году эксперты ожидают слияния и поглощения банков

+ M&A

По мнению некоторых банкиров, в будущем году в Казахстане возможны покупки и объединения банков. Об этом на пресс-конференции по объявлению финансовых показателей говорила председатель правления Народного банка Казахстана Умут Шаяхметова. Эксперты видят в этом как плюсы, так и минусы для финансового сектора и потребителей.

Динара ШУМАЕВА

От намеков до прямых заявлений

В частности, по словам Умут Шаяхметовой, 35 банков — это много для казахстанского рынка.

«Я думаю, что будут консолидации. Будут покупки и объединения. Не только среди крупных банков, но и средних и особенно маленьких банков. 35 банков для Казахстана—

это много.
Мы слышим это от многих экспертов. Вполне возможно, что некоторым банкам придется просто уйти с рынка. Мы видим, что происходит в России. Центральный банк очень жестко принимает решения о приостановлении и отзывах лицензий. Это возможный сценарий. Национальный банк Казахстана уже тоже принял решения о приостановлении лицензий», — сказала она.

О возможной консолидации банковского сектора также говорил управляющий директор Альфа-Банка **Андрей Тимченко**.

«Я думаю, на количество 35 смотреть смысла нет, потому что большая часть из них на рынке незаметна. Фактически это 10–15 банков, которые какую-то роль играют. Много или мало — сложно судить. Я думаю, что процесс консолидации, скорее всего, будет продолжаться», — сказал он.

По его мнению, в консолидации банковского сектора есть как позитивные, так и отрицательные моменты. «Консолидация означает



Из плюсов концентрации эксперты выделяют оптимизацию затрат, из минусов – снижение конкуренции

снижение конкуренции в долгосрочной перспективе — это не очень хорошо. С другой стороны, это означает, что в условиях кризиса банки будут более устойчивые, более качественные — это хорошо. Я не имею в виду, что сам по себе размер будет приводить к устойчивости, просто укрупнение приводит к оптимизации расходов, в силу этого с финансовой точки зрения банк становится более качественным, более надежным. Это, конечно, не решает проблему плохих кредитов или недостатка капитала», — до-

При этом АО ДБ «Альфа-Банк» рассматривает возможность покупки казахстанского банка. «В принципе, мы не исключаем возможности каких-то приобретений. Как вы видите, у нас очень существенный избыточный собственный капитал и ликвидность, что ставит нас в хорошую позицию для приобретения. Сейчас конкретных планов по какому-то

приобретению нет, но теоретически такая возможность есть»,— сказал управляющий директор.

О возможной концентрации банковского сектора РК прямо заявил и председатель Национального банка **Данияр Акишев** в среду, 7 декабря, на пресс-конференции в Алматы и предупредил акционеров банков о необходимости иметь запас капитала.

«Я думаю, что тезис о том, что возможны слияния на банковском рынке, он имеет место быть. Я считаю, что те банки, которые имеют недостаток капитала, будут рассматривать увеличение своей капитализации либо через вложение своих других участников рынка, у которых ситуация окажется лучше», — сказал глава Нацбанка, подчеркнув, что это нормальная практика и этот процесс будет ускоряться в 2017 году.

Г-н Акишев считает, что слияние может сделать бизнес участников

этих сделок «более прибыльным и рентабельным» за счет эффекта синергии.

«Я думаю, что пространство для такого количества игроков объективно сужается», — подчеркнул г-н Акишев. По его оценке, банковская деятельность в настоящее время является очень сложной и требующей значительных капиталовложений со стороны акционеров.

«Акционеры должны понимать, что лучше иметь значительный запас по капиталу в своих учреждениях и прилагать заблаговременные усилия по повышению своей капитализации. Об этом уже неоднократно говорили, и мы видим, что в 2016 году ряд банков повысил капитал в первую очередь за счет вливания акционерного капитала со стороны своих учредителей».—заключил он.

Too big to fail?

Аналитики по-разному оценивают возможную консолидацию рынка. По словам аналитика рейтингового агентства Fitch **Романа Корнева**, борьба за качество банков представляет собой более важную задачу, чем сокращение их количества. Оздоровление проблемных банков через их добровольное или вынужденное слияние с более устойчивыми институтами является одним из вариантов решения проблем, но оно может противоречить интересам акционеров и кредиторов последних.

При этом он считает, что реальные последствия консолидации возможно будет оценить только тогда, когда какие-либо консолидационные планы обретут конкретный характер.

По словам независимого эксперта Тимура Мусина, в мире нет какойлибо точной методики определения оптимального количества банков в той или иной стране при том или ином количестве населения.

«Думаю, данный расчет не в полной мере бы отвечал истине, так как финансовый рынок живет по своим правилам, в которых спрос порождает предложение. Пока бизнес (а банк — это именно бизнес в области предоставления финансовых услуг) приносит прибыль акционерам, его целесообразность налицо. Вместе стем для конкуренции и интервенции на рынки других стран расширение за счет объединения с другими участниками кажется логичным решением», — говорит эксперт.

Он продолжает, что в последние годы банковский сектор увидел несколько крупных сделок М&А, что говорит об интересе участников к расширению доли на отечественном рынке финансовых услуг и продуктов. Соответственно, исключать возможность дальнейшей консолидации рынка нельзя, и ожидания по ней довольно высокие. Уход с рынка игроков также возможен. Недостаточно сильные игроки должны будут либо закрыться, либо продать бизнес иностранным инвесторам.

«Также возможно переоформление некоторых банков в региональные банки, требования к которым в части капитала несколько ниже. Хотелось бы надеяться, что преображение рынка произойдет без потерь, как это было с рынком профессиональных участников рынка

ценных бумаг»,— комментирует Тимур Мусин.

Из плюсов концентрации он выделяет оптимизацию затрат, в частности уменьшение издержек на персонал, различное программное обеспечение, рекламу. Безусловно, гипотетический неожиданный дефолт крупного игрока мог бы негативно сказаться финансовой устойчивости страны, но при условии имплементации современных стандартов управления, риск-менеджмента и корпоративного управления данный риск будет сведен до минимума.

«В процессе своей деятельности банки могут сталкиваться с различными типами рисков: комплаенс, организационными, правовыми и прочими. Однако вне зависимости от масштаба бизнеса данными рисками можно управлять: предотвращать, уменьшать. Соответственно, эффективность банков будет напрямую зависеть от усилий, предпринятых менеджментом банков, и от состояния экономики страны. Данное утверждение так же верно в отношении качества предоставляемых услуг», — добавил Тимур Мусин.

По мнению аналитика Группы компаний «Финам» Богдана Зварича, количество банков определяется самой экономикой. Однако их численность изменяется с некоторым опозданием по отношению к изменению экономической ситуации. Так в случае ухудшения экономической ситуации с некоторой задержкой начинается консолидация в банковском секторе, что обусловлено тем, что выжить более крупным кредитным организациям в сложной экономической ситуации проще, чем малым. При этом процесс затягивается и очень часто продолжается, несмотря на улучшение ситуации в экономике.

«В результате, несмотря на то, что, по нашему мнению, в экономике Казахстана в следующем году наметятся существенные позитивные изменения, консолидация в банковском секторе может продолжиться. При этом основным негативным фактором выступает снижение конкуренции в секторе, что может отрицательно сказаться на потребителях банковских услуг», — полагает эксперт.

Кредитная лихорадка

: Фондирование

Портфель БВУ сократился на 172 млрд тенге, что в свою очередь принесло рынку микрокредитования увеличение более чем на 20 млрд тенге. По мнению аналитиков, финансовые организации отдают предпочтение малому бизнесу, а рекордный рост займов в данный сегмент делает его ключевым драйвером развития кредитного рынка в целом.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Согласно исследованиям агентства Ranking.kz, кредитование малого бизнеса БВУ за год выросло на 50,8%, что составляет 22,1% ссудного портфеля банков против прошлогодних 15,7 и 12,7%—в 2013 году. Кредитование в промышленном секторе за год выросло на 12,2%. Кредиты малому бизнесу, занятому в промышленной отрасли, выросли сразу на 33,4%. Таким образом, займы малым компаниям заняли 21,2% от всего объема кредитования промсектора против 17,8% годом ранее и всего 13,1%—в 2013 году, до запуска ГПИИР 2014–2019.

Аналитики Ranking.kz приходят к выводу, что активное кредитование малого бизнеса напрямую связано с политикой льготных субсидий Фонда «ДАМУ». Фактически 55,1% всего объема кредитов малому бизнесу и 12,2% вообще всех займов по РК было выдано по льготным ставкам при поддержке фонда. В частности, по состоянию на 21 ноября текущего года было поддержано свыше 8 тыс. проектов малого бизнеса на общую сумму 1,42 трлн тенге.

сумму 1,42 трлн тенге.

Смещение интереса финансовых организаций в сторону малого бизнеса фиксирует и аналитический центр «Первое кредитное бюро (ПКБ) 1СВAnalytics». По его данным, с начала текущего года прирост по сектору



Из плюсов концентрации эксперты выделяют оптимизацию затрат, из минусов – снижение конкуренции

МФО, напротив, демонстрирует увеличение более чем на 20 млрд тенге, тогда как прирост ссудного портфеля по розничному кредитованию сократился на 160 млрд тенге. В основном снижение по портфелю наблюдается за счет БВУ, чей портфель сократился на 172 млрд тенге.

С точки зрения директора по развитию бизнеса ПКБ **Асем Нургалиевой**, банки все больше фокусируются на бизнес-кредитовании, где отмечается увеличение ссудной задолженности за последний месяц (на 3,4%, до 15,8 трлн тенге, в октябре) и незначительное улучшение качества кредитов (с 15,7 до 15,4%). «Интерес к малому бизнесу со стороны БВУ связан в первую очередь с тем, что качество обслуживания кредитов у сегмента ИП достаточно высокое

и, как правило, данные займы являются обеспеченными. Если средняя задолженность по бизнес-кредитам на рынке составляет около 90 млн тенге, то у малого бизнеса — до 5 млн тенге», — отмечает Асем Нургалиева.

В то же время интерес населения и малого бизнеса к экспресс-займам тоже очевиден. В отличие от банков МФО не требуют поручителей, справок о доходах и кипы прочих документов, что, как отмечают эксперты CCLOAN.KZ, в целом удобно даже с учетом выплат больших, чем у банков, процентов.

Эксперты CCLOAN.KZ объясняют потенциальным заемщикам, что займы выдаются на основе специализированных скоринговых программ, что гарантирует, с одной стороны, определенную уверенность в за-

емщике кредитору, с другой — получение денежной суммы в нужном объеме наличными, на карту или безналичными средствами за короткое время. «Как правило, микрокредиты выдаются как частным, так и юридическим лицам, как для личного пользования, так и для развития бизнеса. Суть в том, что компания выдает деньги в долг срочно, предлагая удобные и взаимовыгодные условия для сотрудничества. Единственное, что нужно сделать клиенту, это пройти процедуру регистрации, ответив на все вопросы и указав реальные данные о себе, создать свой личный кабинет и оформить заявку, отправив ее на рассмотрение. Новичкам мы выдаем небольшие суммы, до 20-25 тыс. тенге на месяц. Постоянные и обязательные клиенты уже могут рассчитывать на более крупные суммы — до 150 тыс. тенге», — объясняет менеджер МФО **Санжар Алтаев**.

К слову, для привлечения потенциальных клиентов, компания использует и разного рода маркетинговые ухищрения. К примеру, те, кто в прошлом месяце оформил заявку даже на самый маленький заем, могли получить в подарок две пиццы и поучаствовать в розыгрыше авто Tesla и двух квартир в Алматы. Разумеется, шанс выиграть приз весьма призрачный, но тем не менее возможность получить приятный бонус, как признают сотрудники компании,

нравится клиентам.
Однако в целом за текущий месяц, как следует из расчетов ПКБ, индекс кредитной активности не слишком изменился, остановившись на отметке 27% и увеличившись по сравнению с августом текущего года всего на 2 пункта. Для сравнения: год назад индекс кредитной активности людей составлял 22%.

Да и индекс кредитного здоровья казахстанцев, как убеждают аналитики, тоже демонстрирует стабильность. Согласно данным ПБК, доля «хороших» заемщиков в октябре составила 72%. В дефолте находится 20,3%, а доля заемщиков, сильно зависящих от рыночной конъюнктуры, составляет 7,7%, что в целом не так уж и плохо, особенно если учитывать тот факт, что 6,3% (или 325 тыс. заемщиков) имеют по 3 кредита, и около 2%—свыше 4 активных кредитных контлактов

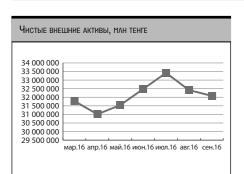
контрактов.
По итогам октября 2016 года совокупная ссудная задолженность по кредитам физических лиц составила 4,49 трлн тенге, уменьшившись относительно итогов III квартала на 1,5%. Средняя задолженность на одного заемщика в указанный период составила 858 тыс. тенге, уменьшившись а месяц на 1,5% и за квартал— на 1,6%. Средний размер кредита также снизился (–1,6% за месяц) и составил 605 тыс. тенге.

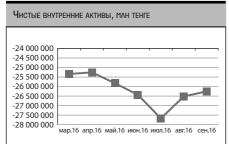
Индекс финансовой грамотности населения в октябре 2016 года незначительно скорректировался относительно сентября, до отметки 2,34%. Казахстанцы активно интересуются своими кредитными историями, что подтверждает определенный уровень спроса на кредитные продукты, с одной стороны, и повышение уровня кредитной грамотности — с другой.

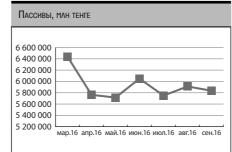
По итогам октября 2016 года совокупная ссудная задолженность по кредитам малому бизнесу составила 15,8 трлн тенге, увеличившись за месяц на 3,4%. При этом доля NPL (без учета списанных за баланс кредитов) в совокупной сумме ссудной задолженности бизнес-кредитов по итогам октября 2016 года составила 15,4%, уменьшившись за месяц на 0,3%. В сегменте кредитования физических лиц доля NPL в совокупной сумме ссудной задолженности по итогам октября 2016 года составила 17,3%, снизившись с начала года на 2,4%. Для сравнения: наибольший рост в динамике NPL наблюдался в 2015 году, составив 20,5%

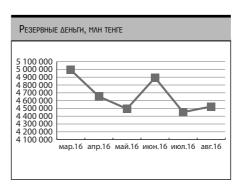
При анализе ссудной задолженности по географическому срезу значительного роста NPL не было отмечено ни в одной области РК. Но наихудшее качество займов по-прежнему остается в г. Алматы (26,8%). Наилучшие показатели демонстрирует Мангистауская область, где уровень NPL составляет лишь 9%. Астана по качеству займов находится на средних позициях — 12,6%. В целом в октябре ПКБ выдало через различные каналы почти 15,2 тыс. персональных кредитных отчетов. С начала года ПКБ выдало населению свыше 175 тыс. персональных кредитных отчетов, что значительно превышает показатель прошлого года. При этом, как показывает анализ, люди довольно активно пользуются возможностями получения займа через электронные каналы (интернет-сайты, мобильные приложения и интернет-банкинг) — 77% персональных кредитных отчетов. И лишь четверть (23%) отдают предпочтение офлайну, посредством офисов ПБК, ЦОН и отделений «Каз-

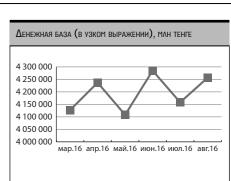
БАНКИ И ФИНАНСЫ











Риски под контроль

Страхование

Управление рисками, пожалуй, является одной из самых сложных и в то же время интересных продуктов в секторе страхования. Чтобы сократить потери бизнеса, страховые компании предлагают клиентам новую на казахстанском рынке услугу — страхование от финансовых рисков.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Последние дни ноября для страхового рынка Казахстана ознаменовались интересными событиями, которые принес мощный ураган «Мэттью», обрушившийся на Гаити, США и Канаду. Финансовые потери государств и мировых страховщиков от урагана приблизились к \$25 млрд (8,3 трлн тенге). Как сообщает казахстанская СК «Евразия», будучи перестраховшиком рисков самой посещаемой индустрии развлечений Walt Disney Company, она получила уведомление о наступлении страхового случая. Речь идет о возмещении ущерба на сумму \$35,7 млн (12 млрд тенге).

Однако, как отмечают представители казахстанских СК, спрос на перестрахование сокращается, поскольку первичные страховщики все больше рисков оставляют на собственном удержании. Причин тому несколько. Во-первых, свое влияние оказывает рост предложений по слиянию традиционного или альтернативного капитала. Во-вторых, все меньший процент бизнеса реально оценивает существующие риски. Соответственно, брокеры тоже начинают менять стратегии, чтобы зашитить свои отношения с клиентами и развивать новые возможности и услуги

Одним из таких новых продуктов, появившихся в результате веяний времени, является страхование финансовых рисков. Это, по словам представителей казахстанских страховых компаний, в нашей стране продукт довольно новый и еще не отработанный. Однако, как отмечают «**Къ**» менеджеры СК «Коммеск-Өмір», этот продукт нельзя назвать массо-



Страхование финансовых рисков в Казахстане пока еще не является популярным продуктом

вым, поскольку в последнее время он не пользуется особым спросом и популярностью у клиентов СК, хотя на самом деле является тем самым видом имущественного страхования, который позволяет страховать риски потери прибыли или неполучения дохода, возникающие в результате различных причин.

Впрочем, это не только страхование финансовых рисков, связанных с неисполнением обязательств контрагентами, или рисков, например, по договору поставки или куплипродажи товара. Данная линейка продуктов страхования довольно обширна и предусматривает вероятность ущерба в результате финансовых операций (мошенничество персонала финансовой организации, подделка или изменение платежных документов третьими лицами), электронные преступления третьих лиц, хакерские атаки, киберриски и многое другое, за исключением разве что страхования кредитных

В Казахстане, по словам брокеров «Коммеск-Өмір», чаще встречаются риски по договору предоставления товарного кредита под его реализацию с рассрочкой платежа или страхование перерыва в производстве (Business Interruption). Тогда как такие риски, как, к примеру, страхование в сфере передачи цифровых данных,

для нас вообще нечто новое и еще не совсем опробованное. Проблема в том, что, с одной стороны, наличие больших объемов данных и цифрового анализа улучшает рискменеджмент и делает продукты и страховое покрытие более индивидуализи-рованными, с другой — линии страхового бизнеса, которые полагаются на персональные данные, довольно сильно подвержены манипуляциям с цифровыми персональными данными. Экспертиза в области сбора данных и инвестиций будет завышением расходов для страховых компаний.

В то же время страхование финансовых рисков, по словам страховщиков, является существенной защитой от инвестиционных рисков для финансовых институтов, потому что, к примеру, риски, связанные с мошенничеством или привлечением третьих лиц, являются категорией операционных рисков для любой компании и возможность их страхования обеспечивает на определенный уровень ликвидности этой компании в случае катастрофических убытков.

«Это напрямую способствует поддержанию экономики, потому что особенно в период кризиса очень сильно возросли случаи банкротств, неплатежеспособности контрагентов. Компании-поставщики стали нести большие убытки, связанные с невозвратной дебиторской задолженностью. Можно предположить, что при финансовом кризисе возникает принцип домино, особенно при девальвации, когда договоры заключаются в иностранной валюте. Сначала «сыпется» покупатель, потом — поставщик», — говорит директор управления страхования финансовых рисков «Страховой брокер «СиЛайн» Владимир Новак.

Однако, как отмечает управляющий директор СК «Салем» Чингис Амиржанов, страхование финансовых рисков на самом деле довольно щепетильная тема. «У нас есть компании. которые имеют риски, но предпочитают оставить их на себе, не обращаясь в страховую компанию. В то же время есть такие компании, которые, наоборот, хотели бы воспользоваться страхованием финансовых рисков, да только сами страховщики уже не хотят рисковать. Проблема кроется в отсутствии сбалансированного портфеля. Одно дело — сбор и выплата денег там, где ситуация менее подвержена рискам, и совсем другое — когда заказчик страхует какой-то один риск, тогда как имеет множество других Допустим, если заказчик имеет несколько подрядчиков и страхует их всех, тогда можно рассредоточить портфель и спрогнозировать события и случаи. Но если, имея несколько рисковых подрядчиков, заказчик страхует лишь одного из них, это уже вызывает опасения. Никому не хочется собирать по копейке, а в итоге потерять рубль», — объяснил «**Къ**» Чингис Амиржанов, особо отметив, что страховщики сами не хотят оказаться среди проигравших, не имея возможности вернуть вложенные средства.

Также представители СК отмечают, что хотя финансовое страхование в целом необходимо для развития финансового сектора, отличается четкой направленностью и защищает от отрицательных перемен в экономике, негативно сказывающихся на застрахованном, в реальности оно приносит страховщикам меньше прибыли, чем хотелось бы. Впрочем, полагают они, не исключено, что в ближайшем будущем страхование финансовых рисков все же будет находить своих клиентов.

Портрет онлайн-заемщика в Казахстане

* Кредиты

Казахстанские онлайнзаемщики — самые активные пользователи сети. К такому выводу пришли эксперты компании MoneyMan, оценив результаты исследования активности пользователей альтернативного кредитования в сети.

Ирина ТРОФИМОВА

Авторы исследования, инициированного МопеуМап, проанализировали данные казахстанских клиентов компании, оформивших займы за 10 месяцев текущего года. Аналитики узнали, какими почтовыми ящиками, поисковыми и операционными системами пользуются заемщики сервисов онлайнкредитования.

Онлайн-заемщики не отстают от общих трендов и пользуются самыми популярными как в Казахстане, так и за рубежом поисковыми системами, поскольку уверены, что именно там можно получить самые точные результаты поиска. Самой высокой популярностью с большим отрывом от ближайшего конкурента пользуется многофункциональная система Google. В поисках ответа на интересующие вопросы обращение «Окей, Google» можно услышать от 74,4% казахстанских клиентов сервисов онлайн-кредитования. При этом популярность Google не ограничивается функцией поисковика: пользователи заходят на видеохостинг YouTube. применяют переводчик, хранят документы на Google Docs, а во время путешествий пользуются картами от Google Maps.

На втором месте по популярности поисковик «Яндекс», которым пользуются 18,6% казахстанских клиентов. Кроме онлайн-поиска за-

емщики активно пользуются метеорологическим и картографическим сервисами, предоставляемыми данной системой. Лишь 6,5% клиентов сервисов онлайн-кредитования ищут информацию на Mail.ru, а 0,5% отправляют поисковые запросы на Rambler.

Аналитики MoneyMan также проанализировали, какими почтовыми ящиками пользуются онлайн-заемщики. В этой категории с солидным отрывом также лидирует почта от компании Google — Gmail. Именно с этого сервиса отправляют письма 59,8% заемщиков. Достаточно популярны ящики от Yandex.ru, которыми пользуются 28,3% казахстанских клиентов сервисов интернет-кредитования. В тройку лидеров с показателем 7,1% вошла также почта от компании Mail.ru. 1,4% клиентов сервисов онлайнкредитования зарегистрировали ящики на Bk.ru, по 0,6% — на List. ru и Rambler.ru, около 0,5% — на Inbox.ru. Реже всего казахстанские онлайн-заемщики пользуются почтой Icloud.com, на которой находится 0,4% ящиков, на долю других ресурсов, в том числе Outlook.com, Yahoo!, приходится 1,3%

Комментируя предпочтения клиентов онлайн-кредитования в части операционных систем, аналитики MoneyMan отмечают установившийся паритет между ОС Android и Windows. Android функционирует на 42,9% устройств; лишь немногим меньше — 41,3% устройств, с которых казахстанцы оформляли интернет-займы, работает на базе Windows. Эксперты отмечают довольно значительную, на уровне 15,8%, долю продукции Apple. «Данный бренд относится к премиум-сегменту, и гаджеты данной фирмы из-за высокой стоимости могут позволить себе далеко не все. Это свидетельствует о более благополучном положении клиентов альтернативного кредитования в Казахстане, чем принято считать», — отмечают аналитики MoneyMan.

Рынок ипотеки в режиме сжатия

Рынок ипотеки в Казахстане после года стагнации взял курс на сокращение в размерах. Объем ипотечных кредитов, предоставленных населению РК, за год уменьшился более чем на 16 млрд тенге и на конец сентября составил 885 млрд тенге, передает Ranking.kz.

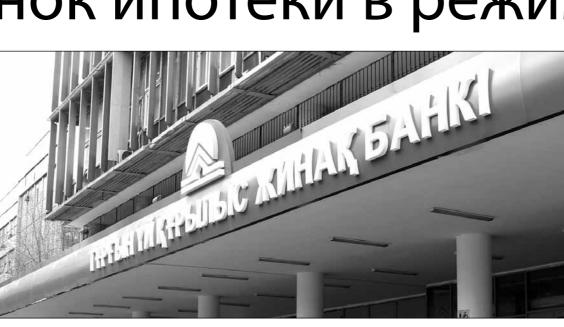
Замедление активности на рынке было заметно еще в прошлом году, когда портфель ипотечных кредитов практически не изменялся. Однако в этом году на рынке началось движение в сторону сжатия.

По данным на ноябрь 2016 года, фактически единственным активным участником на рынке ипотеки в текущем году стал Жилстройсбербанк. Около 34% рынка — это жилищные займы, выданные именно ЖССБК. Год назад концентрация рынка ипотеки вокруг ЖССБК составляла 32%, а пять лет назад — 11%.

Таких условий больше нет ни в одном банке страны

Пресс-секретарь АО «Жилстройсбербанк Казахстана» Айбар Олжаев уверен, что эффективность работы ЖССБК заключается в том, что все займы вкладчикам выдаются только в тенге, ставки вознаграждения являются фиксированными на весь срок займа, и это является основным привлекающим фактором для населения.

«Такие условия возможны именно благодаря особенностям системы жилстройсбережений — система является «замкнутой». Накопления граждан служат основным источником средств для предоставления жилищных займов для участников системы. Все они являются, в определенном смысле, членами одного сообщества, связанными общей целью — решение жилищных проблем. Ставка вознаграждения по займу и срок кредитования зависят от того, насколько долго вкладчик копит сбережения — чем больше срок накопления, тем больше срок кредита и меньше ставка вознаграждения. Так, при сроке накопления 3–3,5 года Банк предоставит заем на 6 лет по ставке 5% годовых (эффективная ставка возна-



граждения — от 5,7% годовых)», — отмечает спикер.

Отметим, что всего ЖССБК предлагает своим клиентам 4 тарифные программы со сроками накопления от 3 до 15 лет и сроками кредитования от 6 до 25 лет. Ставка вознаграждения по займам — от 3,5 до 5% годовых (эффективная ставка вознаграждения — от 4% годовых).

Процентная ставка по займу устанавливается на этапе заключения депозитного договора, то есть еще начиная копить, вкладчик может быть уверен, что через 3–5 лет получите заем по низкой ставке.

К особенностям системы жилстройсбережений также относится строгое соблюдение целевого назначения займов — займы могут быть направлены только на улучшение жилищных условий заемщиков, такие как приобретение жилья, строительство или ремонт.

Добавим, что после корректировки курса в августе 2015 года по линии Жилстройсбербанка было принято отдельное решение. Вкладчикам ЖССБК компенсируют 35,5% от суммы вклада, зафиксированного на момент 18 августа 2015 года. Для этих целей было выделено в общей сложности 60,9 млрд тенге. 24 млрд тенге — из собственных средств Банка, 36,9 млрд — из государственного бюджета. При этом компенсация полагается даже тем вкладчикам, чьи сбережения были выше миллиона тенге.

«Летом 2016 года вкладчикам уже было выплачено 19,2% курсовой разницы, или 32,9 млрд тенге, в 2017 году будет выплачен остаток в размере 16,3%. Это 28 млрд тенге», — добавляет Айбар Олжаев.

Спрос на ипотеку ЖССБК объясняется низкой стоимостью такого кредитования для заемщиков

Аналитики Ranking.kz отмечают, что в ноябре ипотечные займы в РК предлагали 18 банков из 34 (74 предложения). А год назад предлагали кредиты на покупку жилья 23 банка.

Самая низкая эффективная ставка по ипотеке продолжает оставаться у ЖССБ — от 4%, 7,2% и 7,9%, на втором месте АТФ — от 7,5%, замыкает тройку БЦК — от 8,1%.

Наибольший срок по ипотеке предлагают Народный Банк (до 360 мес.) и ЖССБ (до 300 мес.).

Максимальная сумма займа варьируется от 45 до 150 млн тенге. Больше всех предлагает Альфа-Банк — до 150 млн тенге. ВТБ — до 120 млн тенге.

Жилстройсбербанк драйвер покупательной способности ипотечного рынка РК

Недавно международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service подтвердило долгосрочный

кредитный рейтинг АО «Жилстройсбербанк Казахстана» на уровне суверенного рейтинга страны Ваа3.

На данный момент в банке действует 752 220 договоров о ЖСС. С начала года был открыт 217 161 новый депозит на договорную сумму в размере 738,2 млн тенге. Данные цифры говорят об эффективности работы Жилстройсбербанка и неуязвимости системы.

уязвимости системы.
В подтверждение эффективности работы ЖССБ в начале 2016 года Глава государства поручил дополнительно выделить Жилстройсбербанку через Национальный управляющий холдинг «Байтерек» 149 млрд тенге на строительство кредитного

жилья.

«Из них 22 млрд тенге направлены на кредитование вкладчиков банка. А 127 млрд тенге направлены на строительство социального жилья. Данные деньги распределены по двум направлениям: 67 млрд тенге направят на строительство жилья через местные исполнительные органы и 60 млрд тенге — через акционерное общество «Байтерек девелопмент»», — отмечает Айбар Олжаев.

Нұрлы жол

Реализация Программы инфраструктурного развития «Нұрлы жол» по линии Жилстройсбербанка рассчитана на 2016–2019 годы. За это время планируется реализовать 1,5 млн кв. м жилья.

За период с 2016 по 2017 год прогнозируется построить по всем регионам Казахстана:

1) по линии МИО — более 500 тыс. кв. м кредитного жилья на 9131 кв. 2) по линии АО «Байтерек девелопмент» — более 600 тыс. кв. м

кредитного жилья.

Квартиры по линии «Байтерек девелопмент» будут реализованы полностью среди вкладчиков Жилстройсбербанка. А жилье, которое будет строиться по линии местных исполнительных органов, будет реализовано среди вкладчиков банка, но доля очередников акиматов должна быть не менее 50 процентов. При этом важно знать, что даже очередники акиматов уже сейчас должны стать вкладчиками ЖССБК.

Все квартиры будут распределены по схеме Программы развития регионов. То есть будут формироваться пулы и подсчитываться баллы. Подсчет баллов проводится с помощью программного обеспечения, что исключает человеческий фактор.

Стоимость жилья по линии AO «Байтерек девелопмент»:

— до 200 тыс. тенге— Астана, Алматы, Актау, Атырау — до 180 тыс. тенге— остальные

— до 180 тыс. тенге— остальные регионы

По линии МИО:

— до 180 тыс. тенге — Астана, Алматы — до 140 тыс. тенге — остальные регионы

«Вся информация об объектах размещается на сайте банка. Вкладчикам банка, вошедшим в пул покупателей квартир, возможна выдача предварительных жилищных займов при наличии минимального размера накоплений в размере 30% от договорной суммы, а также промежуточных жилищных займов. При этом ставка вознаграждения по займам составит 5%», — отметили в Жилстройсбербанке

«Свой дом» от ЖССБК Также в рамках собственной про-

также в рамках сооственной программы банка «Свой дом» планируется построить 1,5 млн кв. м жили Отметим ито новае энтикличисы за

Отметим, что новая антикризисная программа «Свой дом» направлена на обеспечение вкладчиков доступным жильем до 2022 года. Программа

состоит из трех направлений: взаимодействие с местными исполнительными органами, государственно-частное партнерство и сотрудничество с банками второго уровня.

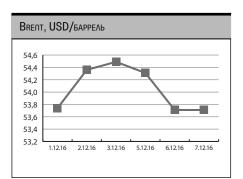
Основными преимуществами программы «Свой дом» являются полный приоритет для вкладчиков Жилстройсбербанка, низкая цена за квадратный метр, независимость от валютных курсов и отсутствие особых условий по приобретению жилья. В Программе может участвовать любой клиент Банка, однако в первую очередь право на приобретение жилья получат вкладчики, не имеющие в собственности недвижимое имущество. Отличие от государственной Программы развития регионов до 2020 года заключается в отсутствии требования иметь регистрацию в течение двух последних лет в городах Алматы и Астане.

Антикризисная программа «Свой дом» — это альтернативная возможность приобрести жилье по доступным ценам

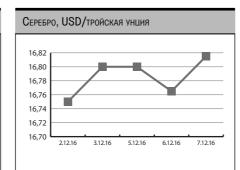
Первым регионом, подключившимся к программе «Свой дом», стала Кызылординская область. Там уже 100 человек получили ключи от первых квартир в рамках программы «Свой дом». В Астане в рамках программы возведен жилой комплекс «Жагалау-4», в котором 462 вкладчика банка смогут получить жилье. В августе 2016 года между акиматом ЮКО и Банком был подписан меморандум о сотрудничестве в рамках программы «Свой дом» на базе проекта «Шымкент сити». Стартовала программа и в Алматы. Об объектах «Свой дом» сообщено дополнительно на сайте Банка и в социальных

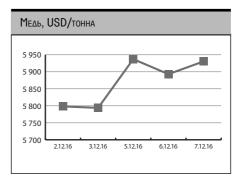
Стоимость жилья по программе «Свой дом» предусматривает 3 ценовых диапазона. В самом низком диапазоне заложен коридор от 115 тыс. до 180 тыс. тенге за квадратный метр в зависимости от региона. Самая высокая цена в среднем диапазоне доходит до 245 тыс. тенге за «квадрат», и в третьем диапазоне— до 300 тыс. тенге.

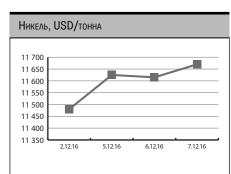
ИНДУСТРИЯ











Господдержка дает направление, а условия диктует рынок

+ Сельское хозяйство

Министерство сельского хозяйства Казахстана начало активную кампанию по продвижению новой концепции Государственной программы развития отечественного агропромышленного комплекса на 2017-2021 годы. «Курсив» попытался выяснить, каков эффект государственной поддержки в нашей стране и пообщался с обозревателем зернового рынка, руководителем исследовательского бюро «Зерновые&Масличные. Казахстан» Виктором Аслановым.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

— Виктор, как можно определить новые инициативы МСХ в плане господдержки агросектора?

— Насколько я понял, отличие от действующей программы (Агробизнес-2020) — вовлечение большего числа получателей каких-то преференций. И впервые в рамках этой поддержки заговорили о личных подсобных хозяйствах. Предполагается вовлечение нескольких сотен тысяч ЛПХ. Поэтому госденьги еще больше распыляются.

А по всем остальным направлениям, в общем-то, продолжается вектор действующей программы, предполагающий уход от импортозависимости, увеличение плодородия почвы и так далее.

— А что касается объемов субсидирования, они поменялись?

 У меня нет под рукой базовых цифр, но думаю, что нет. Повторяется посыл: в стране кризис, и надо просто эффективнее тратить имеющиеся деньги.

— Что касается ЛПХ, то главная задача МСХ сейчас— заставить их кооперироваться...

— Да, чтобы решить проблему их мелкотоварности, по логике авторов Концепции, надо их объединять. К 2021 году планируется создать около 1500 объектов сельхозко-операции. Но, как мне кажется, некоторые проблемы ЛПХ не решить в среднесрочной перспективе одной лишь консолидацией.

пишь консолидацией. Приведу пример. Несколько хозяйств в одном селе производят молоко. Поскольку одной из самых больших проблем был сбыт, грубо говоря, молоко распространялось между соседями. И недостаточно приехать в село с канистрой, закупить молоко и увезти. Это, так сказать, мелкотоварный сбыт. А на заводе принимают охлажденное молоко. Поэтому нужны цистерны, в которых предусмотрено охлаждение. Я уже не говорю о рефрижераторе, поскольку это слишком дорогое удовольствие — ездить по селам.

Почему не было сбыта? Помимо упомянутой логистики сырья до заводов был важнейший аспект — качество сырья у личных подсобных хозяйств. На заводах главное условие — чтобы корова произвела молоко достаточной жирности. Поэтому у всех молокозаводов есть либо подсобные хозяйства, либо собственный скот, который производит свое молоко одного качества.

И надо постараться, чтобы ЛПХ влились в глобальную цепочку про- изводства конечного продукта. Что из этого получится в наших реалиях — мы увидим в будущем.

— Видимо, как раз субсидирование — это один из методов стимулировать кооперацию и стимулировать унификацию. Насколько я знаю, ЛПХ кооперироваться или консолидироваться не собирались по разным причинам. И одна из них — человеческий фактор. То есть, вопрос доверия.

 Тут смотря как кооперироваться. Мне ближе сфера растениеводства. И в ней есть вопрос: «Для чего кооперироваться?»

Еще до введения в действие закона о кооперации было создано три действующих проекта кооперации, и их результаты заслуживают внимания. Что характерно, им была оказана поддержка со стороны госструктур. Насколько я знаю, кооперативам предоставляется больший рейтинг доверия в банках. На тот момент, когда я этим интересовался, холдинг «КазАгро» попросил один из банков Казахстана, чтобы кооперативу было оказано доверие. Но я пока не знаю, как это будет действовать в автономном, так сказать, режиме.

С другой стороны, я не хотел бы критиковать эту систему. Она выглядит очень привлекательной уже потому, что она эффективно работает в развитых странах. Там один фермер может состоять в нескольких кооперативах и понимает, насколько это выгодно. В одном кооперативе он объединен по принципу решения логистических проблем (допустим,



Новая программа казахстанского Минсельхоза предполагает «размытие» субсидий

несколько фермеров владеют одним элеватором), во втором фермеры создают одного трейдера (который занимается продвижением и реализацией зерна), в третьем создают малую финансовую или кредитную организацию и так далее. В общем, фермеры объединяются в каждом отдельном случае для того, чтобы решать свои задачи. И это здорово.

— А полностью перенять чужую систему, чужой опыт, видимо, у нас не получится?

Там тоже с чего-то все начиналось. И мы должны пройти по тому же эволюционному пути. К тому же, у нас есть хорошие наработки. К примеру, у нас есть давно и неплохо функционирующая система сельских кредитных товариществ. Это та же самая кооперация по базовому вопросу — совместного распределения капиталов. Когда эти СКТ создавались, принцип был такой: несколько хозяйств собираются в товарищество, в котором они участвуют своими средствами. Допустим, каждый вложил по миллиону тенге в уставной фонд. По условиям того периода, когда это всё создавалось, государство могло входить в уставный капитал СКТ суммой, в шесть раз его превышающей, в виде кредита. Участники прямым голосованием могли определить направление имеющихся средств: на покупку комбайна, либо чего-то еще. Насколько я знаю, ранее процент госкредита был очень невысоким, но ситуация поменялась, и сейчас приходится выплачивать 14 процентов. Что достаточно недешево. По правилам того же «КазАгроФинанс» при соблюдении определенных условий, есть возможность получить кредит под более низкий процент. И в связи с этим я бы предположил, что СКТ, при возвращении им прежних возможностей, могли бы стать хорошей базой для создания и развития дальнейшей кооперации. Они уже есть, они понятны для действующих игроков. Кстати, тему СКТ затрагивает новая Госпрограмма.

— Если вернуться к новой программе развития агросектора, которую продвигает МСХ. Если предполагается размытие тех же

средств, которые распределялись ранее на другие сектора, а также на тысячи ЛПХ, какую ситуацию можно спрогнозировать?

Как раз сейчас я изучаю концепцию программы Минсельхоза. Я бы предложил введение этой программы отложить хотя бы на полгода. Ведь остался всего месяц, и она стартует. Но над ней нужно еще поработать. За эти полгода можно создать реально работающий колл-центр. для операторов которого создать некий скрипт-опрос. Цель — обзвонить максимальное количество фермеров и задать простейшие вопросы о том. устраивает ли их действующая система субсидирования и что бы они хотели в ней поменять. Программа интересна, в нее вложено много сил, но, как мне кажется, ее следовало бы расширить, подключить как можно больше респондентов

— Можно ли сказать, что поддержка государства агросектора в прежние годы была эффективной?

Я бы не называл эффект от преференций решающим для агробизнеса. У нас свободный рынок, который мало регламентирован, и он руководствуется своими законами. Мы изучили эффект от субсидий в растениеводстве. В Казахстане с 2011 года были введены нормативы субсидий на приоритетные культуры. Пять лет назад считалось, что это масличные культуры. На них выдавались довольно существенные субсидии, в некоторых случаях перекрывающие треть себестоимости от их возделывания. И на диаграммах (диаграммы 1 и 2) степень зависимости роста площадей рапса и льна в Северо-Казахстанской области (ведущий производитель маслосе-

Анализ субсидий показывает, что рынок развивается вопреки мотивированию. Да, в первый год введения субсидий они были восприняты как сигнал от государства, ведь что слышали фермеры — такие же заявления: пшеница невыгодна, сейте масличку, а мы всемерно поддержим. Понадобилось два года — период, за который все желающие смогли попробовать и посчитать, сколько связано с возделыванием маслички хлопот, и оценить долю господдержки в решении этих задач. Потом они увидели реальную рентабельность и сделали адекватный выбор.

В структуре масличных самым рентабельным оказался масличный лён. У него невысокая себестоимость по сравнению с другими культурами. И хотя у него невысокая цена, но

стабильный спрос. Были быстро найдены трейдеры в Европе, и теперь Казахстан занимает третье-четвертое место в мире по производству льна. Но я уточню: рост производств льна произошел сугубо по рыночным законам, а не из-за того, что фермерам выдавали субсидии. Более того, в Северо-Казахстанской области, где в основном он и возделывается, субсидии вообще снизили с трехпяти тысяч до четырехсот тенге на гектар, то есть поставили на уровень пшеницы. При этом мы видим продолжающийся рост льна в структуре

посевов.
В прежние годы хорошо поддерживали тепличные хозяйства. И бизнес это почувствовал: количество хозяйств выросло в разы. В основном, это предприимчивый юг страны. Выделялось до 2,5 млн тенге на гектар.

Но все же я полагаю, что господдержка не сможет изменить в корне структуру полей. Почему? Потому что, в том числе, я не увидел в тех частях программы, в которых хорошо разбираюсь, верных базовых цифр, на которых строятся выводы. Это касается, например, излишков пшеницы, которые, почему-то, перешли у авторов в разряд проблемы отрасли. Это касается взвешенного подхода к оценке наших перерабатывающих мошностей. Это касается адекватного восприятия изменения структуры посевов, и факторов, которые на него влияют.

И в связи с этим отмечу, что в отрасли очень не хватает аналитической поддержки, изучения того, что происходит в агросекторе. В частности, ранее был активен Каз Агро Маркетинг с огромной филиальной сетью, сейчас о нем практически ничего не слышно. Когда мы подходим к каким-то ключевым точкам, как сейчас, когда разработана новая программа, мы видим, что информация черпается из официальной статистики, которая имеет множество недочетов, и тех источников, которые вызывают сомнения в объективности. Я возлагаю большие надежды на действующий Центр агрокомпетенции при Национальной палате предпринимателей. Он мог бы стать хабом знаний, которые необходимы для сектора. Возможно, появится и некая другая аналитическая структура. Подобные начинания необходимы для того, чтобы можно было сказать государству с его инициативами: извините, но рынок диктует другие условия и направления. Нехватка такого органа чувствуется на всех ступенях — от поля до реализации.

Импортозамещение комбайнов

<<< стр. 7

Четыре года назад, по данным агентства «Казах-Зерно» рынок зерноуборочных комбайнов Казахстана составлял примерно 1000 штук, где российские и белорусские производители занимали равные доли по продаже 400 комбайнов в год, а западные производители, в основном «Джон Дир» и «Клаас» вкупе с другими небольшими иностранными поставщиками продавали по 200 комбайнов ежегодно. При этом в 2009 году, согласно сведениям СМИ, «Ростсельмаш» занимал до половины рынка.

В какой-то мере внесла коррективы повышенная до более чем 30% пошлина ЕАЭС на ввоз зерноуборочных комбайнов извне единой таможенной территории, действующая с 2013 по 2016 год. Однако для Казахстана эта мера была сглажена квотой в 300 зерноуборочных машин. В этом году, согласно правительственным документам, в рамках квоты заявлялась поставка всего 70 западных комбайнов по линии «КазАгрофинанс». Сейчас пошлина на комбайны снизилась до 5%, по данным Turkuaz Machinery.

За последние годы важную роль на казахстанском рынке зерноуборочных комбайнов сыграла девальвация. «Как и на российском рынке девальвация оказалась на руку производителям сельхозтехники ЕАЭС. То есть их продукция стала доступней импортной, и в этом заключается важное конкурентное преимущество. Российские комбайны давно уже не уступают импортным аналогам по техническим и экономическим характеристикам, поэтому рост стоимости импортных комбайнов, комплектующих к ним, дорогое сервисное обслуживание, позволили тому же «Ростсельмашу»

чувствовать себя чуть лучше конкурентов»,— констатирует Агашков.

Источники в отрасли сообщают, что в 2015–2016 сельхозгоду некоторые западные дистрибьюторы вообще не смогли продать свои зерноуборочные машины. Данные Claas и John Deere по продажам в стране за этот период на день публикации материала не были предоставлены, несмотря на запросы «**Къ**».

Между тем, казахстанская сборка комбайнов «Ростсельмаш» увеличилась до более чем 450 единиц за последние два года, сообщают в российской ассоциации сельхозтехники. Хотя стоит отметить, что при запуске завода «Вектор» заявлялось о том, что он готов был собирать до 300 комбайнов в год. При этом «Ростсельмашем» сейчас обсуждается возможность увеличения ассортимента выпускаемой продукции на заводе партнера компании «КЗ Вектор».

«Общие поставки зерноуборочных комбайнов «Ростсельмашем» в регион за последние 2 года мы оцениваем в 700 единиц», — уточняют в «Росагромаш». Вместе с тем, ведущий российский производитель получает поддержку в лизинге со стороны «РосЭксимБанка», что помогает в реализации комбайнов этой марки в Казахстане.

Большие планы по сборке и у совместного предприятия казахстанского «АгромашХолдинга» и белорусского «Гомсельмаш» — «КазБелМаш» в Костанае. По данным «Интерфакс-Казахстан», на сборочном заводе планируется выпустить 320 комбайнов, что на 39% больше по сравнению с прошлым годом. «В 2017 году планируется довести сборку комбайнов до 510 единиц. Предприятие намерено развивать производственные мощности для совместного производства, ежегодно производить не менее 600 ком-

байнов, увеличивать долю местного содержания, расширять номенклатуру производимой продукции в Казахстане», — говорится в сообщении новостного агентства.

Белорусские комбайны также собирают в Жамбылской области, сообщают в региональном акимате. «На базе Шуского локомотивноремонтного завода началась сборка зерноуборочных комбайнов «Лида-1300». При этом используются комплектующие детали и механизмы белорусского ОАО «Лидагропроммаш». Четыре комбайна, собранные в Шу, уже работали в этом году на полях области», — указывается на веб-сайте местного госоргана.

Межотраслевая кооперация развивается и в сборке финских комбайнов Sampo 3085 между локомотивосборочным заводом в Астане и СП «КазТехМаш» из Петропавловска. «При содействии финских специалистов мы сейчас передаем приблизительно 500 чертежей в локомотивосборочный завод Астаны, где есть современные станки и оборудование. В целом планируем сотрудничать с примерно десятью казахстанскими машиностроительными заводами. Среди которых завод имени Кирова, «Мунаймаш», ЗМО, завод по металлообработке в Караганде. Уже передано в процентном соотношении около 40% технической документации на казахстанские заводы. Ожидаем, что это снизит себестоимость наших комбайнов до уровня российских производителей при финском качестве, ведь импорт комплектующих становится дорогим из-за курсовых колебаний», — рассказал корреспонденту «**Къ**» финансовый директор «КазТехМаш» **Нурлан Омаров**.

В 2015 году на заводе «КазТехМаш» было собрано 28 зерноуборочных комбайнов, а в 2016 году объем производства достиг 30 комбайнов.

В следующем году в сборке также намечается рост, планируют в ком-

«Локализация — это процесс неизбежный. Для начала надо завезти сюда технологии и сделать пусконаладку самого процесса. Локализация позволяет удешевить продукцию, но главное здесь все-таки качество. Мы говорим не только о комбайнах, отдельном заводе, а о промышленности вообще, которая развивается с локализацией сборки. К ней подталкивают суперсубъективные факторы, такие как пошлины и девальвация, но и возникает запрос на локализацию в партнерских странах. Мы также планируем наладить экспорт из Петропавловска в сибирские регионы и Приуралье. Возможно даже направление Дальнего Востока, учитывая, что российская железная дорога проходит через СКО. Гибридность локализации в коридоре 20-60% и ее технологичность установят параметры для продаж наших комбайнов в следующем году», — считает региональный директор по продажам и маркетингу Sampo Rosenlew Михаил Кулик.

В компании Turkuaz Machinery, которая занимается импортом европейских комбайнов New Holland, также настроены решительно на производство зерноуборочных машин в Казахстане. «Мы начали пока отверточную сборку. Сейчас нет никакой разницы импортировать или проводить сборку, в обоих случаях комбайны в равной степени облагаются пошлиной и НДС, с точки зрения доступа к дешевым финансам нет разницы. Но для стратегической перспективы мы уже решили подключаться к местной сборке, так как Казахстан рано или поздно начнет защищать свою сборку и производство сельхозтехники. Но сейчас люди хотят покупать комбайны с зарубежных заводов, тем более, что для отечественной сборки каких-либо льготных условий нет», — говорит управляющий директор департамента сельскохозяйственного оборудо-

вания Turkuaz Machinery Огуз Куран. Любопытно, что в прошлом году клиенты компании предпочитали покупать комбайны New Holland, собранные за рубежом, а не в Костанае — на базе предприятия «Агромашхолдинг», хотя качество и цена были практически одинаковыми, отмечает представитель турецкой компании. «Но мы хотим сохранить доступ к местной сборке, на следующий год также будем продолжать, но сильно в это не вкладываем надежды, сборка будет на минимальном уровне продолжаться. Будем надеяться, что рано или поздно правительство Казахстана даст приоритет местной сборке с точки зрения дешевых финансов и налогов, тогда люди будут выбирать не импортные комбайны, которые станут дороже собираемых. В России так, у нас там завод есть, если ты покупаешь импортируемый комбайн, то там большие таможенные сборы возникают и там нет доступа к дешевым финансам, поэтому все покупают собранные там New Holland и Case, John Deere, Claas, потому что клиентам выгодно», — утверждает специалист

В этом году компания продала 12 зерноуборочных комбайнов, а в следующем году в Turkuaz Machinery ожидают рост продаж. Количество собранных комбайнов New Holland в Костанае составило 10 единиц, из них был продан только один, так как клиенты предпочли аналогичные сельхозмашины европейской сборки.

по сельхозмашиностроению.

Несмотря на объявленную МСХ Казахстана возможность получать до 25% от затрат на сельхозтехнику в рамках инвестиционных субсидий, Огуз Куран пока не встречал клиентов, которые воспользовались такой возможностью — подать документы и получить возмещение. Хотя, по данным другого источника, на комбайновом рынке в течение года некоторые фермеры смогли воспользоваться такой возможностью от государства, однако объем целевых средств был

быстро исчерпан. Интересно отметить, что в России многомиллиардная программа субсидирования — до 25% от цены закупа зерноуборочных комбайнов и сельхозтехники крестьянами в последние годы имела большой успех. Она помогла значительно обновить парк аграрной техники и с другой стороны — стимулировало рост производства комбайнов «Ростсельмаш», а также иностранных производителей, таких как Claas, которые приняли решение локализовать производство в России под влиянием программы субсидирования и требований регулирования.

«Думаю, такой опыт мог бы быть полезен казахским коллегам. Если государство намерено подобную программу внедрять, то она должна быть рассчитана не на год-два, а минимум на 3–5 лет. Производители и крестьяне должны четко понимать планы Правительства, они должны быть уверены, что программа будет работать, и на ее финансирование найдутся деньги. В этом случае программа будет приносить ощутимый эффект», — рекомендует Андрей Агашков из «Росагромаш».

Между тем в Казахстане попытки локализовать сборку западных комбайнов Claas и John Deere также неоднократно озвучивались госорганами, однако дальше слов дело не пошло, так как, видимо, эти производители решили, что на пространстве ЕАЭС им будет достаточно сборки в РФ.

КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ

Do you speak English?



По уровню владения английским языком в мире Казахстан занял 54 место из 72 стран

Образование

В крупнейшем в мире рейтинге, оценивающем уровень владения английским языком среди взрослого населения, Казахстан занял 54 место из 72 стран. Таковы неутешительные для нашей страны данные исследования EF English Proficiency Index. Данное исследование ежегодно проводится международной школой Education First, в этом году в его основу легли результаты онлайн-тестирования, проведенного в 2015 календарном году среди 950 000 жителей разных государств.

Анна ШАТЕРНИКОВА

Как отмечают инициаторы исследования, сегодня практически любой специалист, изучающий английский язык, получает доступ к неограниченному количеству ресурсов и возможностей; английский язык становится связующим звеном между представителями различных культур и поколений. Со времен возникновения грамотности, отмечают эксперты, ни один другой навык не имел столь колоссального потенциала по увеличению эффективности обучения и, как следствие, — улучшению материального благополучия населения. К слову, результаты последнего исследования однозначно выявили взаимосвязь между уровнем владе ния английским языком и уровнем благосостояния и качества жизни.

«В условиях нестабильной миро вой экономики знание английского языка является одним из навыков с доказанной способностью развивать и укреплять возможности по трудоустройству. Владение английским языком является ключевым компонентом экономической конкуренции как на уровне отдельного работника, так и на уровне государства. В странах, где уровень владения английским более высок, более динамично развивается бизнес, лучше налажено взаимодействие и внедрение инноваций», -- утверждает директор EF по научным исследованиям

Миин Н. Тран. В целом, итоги нынешнего года свидетельствуют, что диапазон навыков владения английским стал шире, чем когда-либо. По резуль-

татам последнего исследования ЕF

English Proficiency Index, мировой рейтинг владения английским возглавили Нидерланды. Остальные четыре места в ТОП-5 заняли страны Северной Европы соответственно в порядке убывания: Дания, Швеция, Норвегия и Финляндия. Авторы отчета отмечают, что впервые на вершину рейтинга попал Сингапур, жители которого показали очень высокий уровень владения английским, а страна в итоге оказалась на шестой позиции. Малайзия и Филиппины, занявшие соответственно 12 и 13 места (что характеризует уровень владения английским языком в этих странах как высокий) также впервые приблизились к лидерам.

Единственным регионом, где в этом году средний уровень владения английским незначительно снизился по сравнению с прошлым годом, оказалась Латинская Америка, хотя этот тезис дает среднее представление о ситуации. Например, Аргентина, где показатель владения языком Шекспира оценен как высокий, заняла 19 строчку рейтинга, Доминиканская Республика (средний уровень) расположилась на 23 позиции, Уругвай и Коста-Рика с низким показателем — на 36 и 38 месте, соответственно, а Сальвадор, например, оказался практически в конце таблицы, на 63 месте. Мировой рейтинг в порядке убывания замкнули Лаос, Ливия и Ирак. Среди постсоветских государств в EF English Proficiency Index представлены Россия, Украина и Азербайджан. При этом Россия находится на 34 месте, Украина — на 41, Азербайджан — на 57.

По словам директора компании ЕF Kazakhstan Алии Маровой, Казахстан впервые включили в рейтинг Е ЕРІ в 2011 году, и тогда наша страна заняла 44 место из 44 охваченных исследованием стран. В 2013 году Казахстан занял 57 место из 60 участников, а на протяжении последних трех лет республика стабильно находится на 54 позиции. По данным отчета, в Казахстане, как и во всем азиатском регионе и в мире в целом, английский язык в основном осваивают молодые люди в возрасте 18–20 лет. Впрочем, есть и исключения. Так, 67-летний житель Шымкента оказался самым старшим желающим выучить английский язык. В целом, женшинам в процессе изучения языка удается добиться более серьезных

успехов, чем мужчинам. Алия Марова отмечает, компании, работающие на рынках развитых стран, в обязательном порядке предпринимают все возможное для того, чтобы их сотрудники выучили английский язык и тем самым повысили свою конкурентоспособность и ценность на рынке труда. Казахстану имеет смысл присмотреться к такому подходу и взять его на вооружение, считает эксперт, тем более что сегодня у взрослых, изучающих английский, зачастую имеется возможность пообщаться с носителями языка на работе, есть понимание того, что английский нужен для успешного карьерного продвижения, и средства, которые можно вложить в обучение.

В странах с низким уровнем образования и широким социальным расслоением предоставление доступа к качественным образовательным программам, в том числе по изучению английского на протяжении хотя бы десятилетия, непременно даст результат. Многое, считают эксперты, зависит от господствующего в обществе подхода к изучению языков. Если школа, семья и правительство разделяют мнение о том, что каждый человек должен знать больше одного языка, то дети будут стремиться к этому, и вырастая, смогут продемонстрировать хороший уровень владения английским. Именно такая ситуация наблюдается сегодня в Скандинавии, в чем имеет возможность убедиться практически любой путешественник.

Еще одним важным фактором успешного изучения английского специалисты считают совершенствование навыков общения. Постижение грамматических основ имеет большое значение, но эффективное преподавание основывается именно на коммуникативном аспекте, а не на стремлении к идеальной грамматической структуре или к безупречному произношению.

Большую пользу, считают авторы рейтинга, принесут инвестиции в совершенствование программ профессиональной переподготовки действующих и обучения будущих преподавателей, поскольку преподаватель высокой квалификации может дать знания нескольким поколениям студентов. И конечно, отмечает руководитель EF Kazakhstan, современный учебный процесс невозможно организовать в отрыве от применения новейших технологий и интерактивных обучающих средств. Использование видеочата, онлайн-конференций позволяет выстроить более гибкие варианты изучения языка, подходящие для работающих взрослых людей, а приложения для самостоятельного обучения и другие мобильные продукты позволяют изучить основы грамматики, набрать словарный запас и получить первые навыки аудирования буквально на ходу.

Какую зарплату ждать в 2017?

Вознаграждение

По данным Международной организации труда, Казахстан по уровню средней заработной платы находится на 61 месте. Однако, как считают некоторые эксперты, в 2017 году сотрудникам среднего звена стоит ожидать повышения зарплат.

Олеся БАССАРОВА

Специалисты Международной организации труда отмечают в своем докладе, что всего в рейтинге была представлена 71 страна. Данные были рассчитаны по паритету покупательной способности.

Так, средняя зарплата по странам мира в 2016 году выглядит следующим образом: среди стран, поддающихся учету, по статистике лидирует Люксембург с результатом в \$3722 на одного работника. Далее идут Норвегия и США с результатами в \$3 654 и \$3 263 соответственно. Последнее место у работников в Сирии, среднемесячная зарплата тут — всего \$112.

Россия среди 71 страны, представленной в рейтинге, заняла 51-е место с показателем в \$570 среднемесячной зарплаты. Казахстан занял 61-е место с показателем в 339 долларов.

Каждому по надбавке?

Однако не все так плохо, как кажется. По данным ежегодного обзора казахстанского рынка от компании Ernst&Young, в некоторых сферах в 2017 году ожидается повышение заработных плат, которые в последние несколько лет оказались как будто

Участие в обзоре приняли 73 компании. Это предприятия нефтегазовой, горнодобывающей, банковской, фармацевтической отраслей, а также из сектора потребительских товаров.

Согласно результатам обзора, «с 1 июля 2015 года по 30 июня 2016 года около 80% компанийучастниц увеличили заработные платы. Чаще всего повышения наблюдаются у таких категорий сотрудников, как руководители среднего звена и специалисты. Большая часть респондентов планирует повышение заработной платы в 2017 году сотрудникам среднего звена управления и специалистам в подразделениях основной деятельности, что соответствует тренду, сложившемуся по результатам фактического повышения заработных плат в 2016 году»,пишет liter.kz.

Эксперты отмечают, что большая часть компаний, а именно 55%, планирует повысить заработные платы в 2017 году сотрудникам среднего звена управления и специалистам. Примерно 45% респондентов планируют повышение зарплат для остальных категорий персонала руководители высшего и старшего звена, рабочие и вспомогательный персонал. Следует отметить, что число компаний, фактически повысивших зарплату в 2016 году, выше на 20% числа компаний, которые в 2015 году заявляли о том, что планируют повышение зарплат в 2016 году.

Между тем, большая часть компаний отметила, что не планирует изменять количество работников, в то время как почти 25% респондентов планируют увеличить численность и менее 10% планируют сокращение количества сотрудников.

IT в тренде

Для тех, кто только присматривается к рынку труда, специалисты исследовательской службы компании HeadHunter Казахстан проанализировали данный рынок и составили



никам среднего звена управления и специалистам

рейтинг профессий, которые будут востребованы в 2017 году.

Как утверждают эксперты, востребованными останутся представители ІТ професий. Уже сейчас рынок остро нуждается в высокопрофессиональных разработчиках. Стоит отметить, что, к примеру, разработчики программного обеспечения JAVA получают до трех миллионов тенге. — сообщает zakon.kz.

Продажи и маркетинг также остаются в топе рейтинга. Правда, к основным требованиям добавилось Google Analytics и SMM, а работа продажников в продвинутых компаниях обязательно предполагает знание CRM-систем.

«Популярность бухгалтеров и административного персонала падает. Это связано с тем, что начал действовать закон о переходе на электронный документооборот. Много человеческих часов экономится за счет перехода к более прогрессивным инновационным методам финансовой отчетности», -- говорится в ис-

Как сообщили эксперты, в Казахстане наметился новый тренд острая нехватка технических специалистов в инженерии, строительстве, добыче и переработке. Эти секторы экономики остро нуждаются в высокопрофессиональных специалистах.

Сохранится определенный спрос на финансистов, аналитиков, антикризисных специалистов и специалистов по оптимизации.

Текучка — главная проблема?

По данным Комитета по статистике РК, в третьем квартале 2016 года на крупные и средние предприятия страны на работу было принято 222,4 тыс. человек. За тот же период уволено по различным причинам 230,7 тыс. человек.

71% покинули свои рабочие места по причине текучести, указывается в отчете, в связи с сокращением численности персонала — 3,7%, по другим причинам — 25,3%.

На конец текущего квартала в крупных и средних организациях было заявлено 25,7 тыс. вакантных рабочих мест. Коэффициент оборота по приему составил 8,2%, коэффициент оборота по увольнению — 8,5%, коэффициент текучести рабочей силы — 6,1%. Коэффициент замещения рабочей силы составил 96.4%.

Между тем, по официальным данным, среднемесячная номинальная зарплата в третьем квартале 2016 года составила 141,187 тыс. тенге.

По информации ведомства, рост номинальной зарплаты по отношению к соответствующему кварталу 2015 года составил 113,4%, реальной — 96,7%.

Наибольшая номинальная зарплата остается в научной и технической отраслях — 326,7 тыс. тенге. В горнодобывающей промышленности и разработке карьеров — 313,2 тыс. тенге, в финансовой и страховой деятельности — 254,9 тыс. тенге, в сфере информации и связи — 196,3 тыс. тенге, в сфере транспорта и складирования — 182 тыс. тенге.

Самая маленькая заработная плата в сфере образования — 87,5 тыс. тенге. В сельском, лесном и рыбном хозяйстве — 89,4 тыс. тенге.

В региональном разрезе больше всего платят в Атырауской области — 279,2 тыс. тенге. Меньше всего зарабатывают жители Жамбылской области — 94,5 тыс. тенге.

Конкуренция станет жестче

Стоит отметить, что 2017 год ознаменуется еще и тем, что Казахстан откроет рынок труда для иностранцев.

Напомним, 5 ноября текущего года на пленарном заседании Сената Парламента РК депутатами палаты в двух чтениях был одобрен проект Закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам миграции и занятости населения».

Законопроект направлен на модернизацию социально-трудовых отношений в целях улучшения инвестиционной привлекательности страны и регулирование миграционных процессов.

В сфере привлечения иностранной рабочей силы он предусматривает внедрение системных мер, направленных на удовлетворение потребностей экономики в кадрах, через создание свободного рынка высококвалифицированных иностранных специалистов, либерализацию процедуры привлечения иностранной рабочей силы работодателями.

«Что это означает? Во-первых,

квота на привлечение ИРС будет формироваться не из расчета экономически активного населения, а по отраслям. Также пересмотрена идеология выдачи разрешений работодателям. Теперь за выдачу разрешения на привлечение работодателями иностранной рабочей силы будут взыматься сборы в местные бюджеты. Ставка по ним будет дифференцирована в зависимости от отрасли и категорий привлекаемых работников. Например, чем ниже квалификация работника, тем выше будет ставка сбора, — пояснил еще в прошлом году в СМИ вице-министр здравоохранения и социального развития РК Биржан Нурымбетов. — Во-вторых, квалифицированные иностранные специалисты, прибывающие в Казахстан для самостоятельного трудоустройства, получат возможность трудоустроиться в течение 3 месяцев согласно перечню востребованных профессий в приоритетных отраслях экономики, на основании справок о соответствии квалификации».

В приоритете – постоянство

+ Занятость

Правительство РК изменило подход в политике занятости. Теперь упор будет делаться на создание постоянных рабочих мест, тогда как раньше приоритетом были временные рабочие места. Эксперты расходятся во мнении об эффективности политики занятости в Казахстане.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Премьер-министр РК Бакытжан Сагинтаев заявил, что в Казахстане будет разработана новая программа занятости, в рамках которой значительно изменятся подходы к созда нию новых рабочих мест.

«Если мы раньше упор делали на временные рабочие места в рамках «Дорожной карты занятости-2020», то теперь мы переходим только на постоянные рабочие места через обучение. Самое главное — даем возможность людям открыть свое дело и также создавать новые рабочие места. Ответственные органы определены, полномочия распределены,

в том числе местных исполнительных органов», — заявил Бакытжан

Глава правительства поручил Министерству здравоохранения и социального развития РК до 15 декабря завершить все подготовительные работы и внести новую программу на утверждение.

Несмотря на то, что новая программа еще только на стадии разработки, министр здравоохранения и социального развития РК Тамара Дуйсенова уже раскрыла несколько деталей и особенностей обновленной политики занятости.

«Ожидается, что реализация трех направлений (политики занятости) приведет к созданию не менее 500 тыс. новых рабочих мест, увеличению доходов самозанятых на 36% и росту ВВП на 0,8%. В 2017-2018 годы расходы на реализацию программы составят 66,8 млрд тенге соответственно. В эти годы дополнительных расходов не потребуется. Только в 2019 году дополнительная потребность может составить 13 млрд тенге, и этот вопрос будет рассмотрен с учетом бюджетных возможностей», — сообщила глава Минздрава.

По словам министра, в рамках новой программы молодые люди в возрасте с 15 до 24 лет могут полу-

чить первую профессию бесплатно на базе колледжей. Срок обучения составит 2,5 лет. Планируется охватить порядка 21 тыс. выпускников школ, не сдавших ЕНТ, молодежь, не поступившую в учебные заведения, и молодежь из неблагополучных

А для лиц с 25 до 44 лет появится возможность получить вторую профессию. Для них будут организованы краткосрочные курсы на базе колледжей и учебных центров НПП

«Сегодня в Казахстане действует более десятка частных онлайн-продуктов по содействию занятости населения, но нет единого портала, объединяющего все источники спроса и предложения рынка труда. В связи с этим предлагается создание единой информационной базы рынка труда или биржи труда для поиска работы и содействие подбору персонала для работодателя», — добавила Тамара Дуйсенова.

Социолог Серик Бейсембаев считает, что временных рабочих мест больше недостатков по сравнению с постоянными. По его мнению, временное трудоустройство лишь создает видимость решения проблемы занятости, но не решает ее в долгосрочной перспективе.

«Я не думаю, что правительство

намеренно делало упор на временных рабочих местах. Скорее всего, так получилось. По большому счету, в рамках программы не создавались долгосрочные механизмы занятости, а больше осваивались выделяемые средства за счет привлечения людей в реализацию финансируемых государством проектов. То есть, это такой экстенсивный подход, существование которого возможно только в условиях постоянного вливания государственных денег», — заявил

«Понимание того, что такая политика не решает проблему занятости, думаю, на уровне высшего госаппарата существует, — продолжает собеседник «**Къ**». — Но вопрос в том, есть ли понимание, как выходить из этой ситуации. Была озвучена инициатива о развитии массового предпринимательства за счет кредитования безработных, однако лично у меня пока скептическое отношение к такому способу решения проблемы

С ним солидарен политолог Жаксылык Сабитов. «Единственный механизм появления большого количества новых рабочих мест, предусмотренный в программе, это кейнсианский механизм создания новых рабочих мест за счет траты государственных средств. Тут стоит

отметить два момента: поставленная цель в полмиллиона рабочих мест нереальна, но при этом она «ласкает слух». Здесь можно вспомнить средневековый анекдот про Ходжу Насреддина, падишаха и осла. Ходжа взял на себя обязательства научить осла разговаривать за двадцать лет. В ответ на упреки в нереальности поставленных целей Ходжа ответил, что за двадцать лет — либо умрет осел, либо он сам, либо падишах, и заявленные цели потеряют актуальность, а государственное обеспечение на время обучения осла человеческой речи будет поступать ежемесячно в течение двадцати лет».

«Второй момент. По моему мнению, у большинства представителей политической элиты низкий горизонт планирования, — продолжает эксперт. — В большинстве случаев, они живут одним днем, испытывая «синдром временщика». Поэтому такие программы это всего лишь, с одной стороны, попытка выиграть время в преддверии дня Х, а с другой стороны, возможность для некоторых лиц освоить некоторые бюджетные средства во время реализации «амбициозной программы».

«Новая программа занятости немного отличается от прежних

подходов, которые можно называть тактическими подходами, направленными на регулирование текущей ситуации и создание временных рабочих мест. Но при этом мне кажется, что заявленная цель — создание не менее полумиллиона новых рабочих мест — нереальна. Другие целевые индикаторы — увеличение доходов самозанятых на 36% и рост ВВП на 0,8% вполне достижимы, если считать доходы и рост ВВП не в долларах, а в тенге. Создание единой информационной базы рынка труда здесь не поможет, так как это всего лишь мелкий инструмент, а не волшебная палочка. Создание системы бесплатного обучения в среднеспециальных учреждениях, по моему мнению, также не создаст больших оснований для появления новых рабочих мест», — добавил политолог.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, по итогам 3 квартала 2016 года численность рабочей силы (от 15 лет и старше) составила 9 млн человек. В экономике страны заняты 67% населения (порядка 8,6 млн человек). А численность наемных рабочих составила 6,4 млн человек. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года эта цифра выросла

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Драма, разлучившая Питта и Джоли

• Кино

Новое творение Роберта Земекиса привлекло внимание зрителей задолго до выхода на экраны. Правда, не грамотным промоушеном, а... разводом идеальной голливудской пары Питт-Джоли, случившимся, по слухам, как раз из-за того, что сценарные отношения Питт-Котийяр вышли за пределы съемочной площадки.

Елена ШТРИТЕР

Впрочем, уже на середине фильма становится понятно, что если кто-то и пробежал между звездными супругами, то это точно не Марион Котийяр. Или же репутация партнерши оказалась для господина Питта гораздо важнее фильма, потому как, если между ними и вспыхнули какие-то светлые чувства, то он их скрывал настолько тщательно, что зритель на экране не увидел даже их отголосков.

Но давайте по порядку. Итак, вторая мировая в разгаре. Сражения идут не только на явных, но и на тайных фронтах по всему миру. ... В далекой Касабланке британскому агенту Максу Ватану (Брэд Питт) и бойцу Сопротивления француженке Марианн Босежур (Марион Котийяр) предстоит устранить нацистского посла. Сыграв предварительно роль семейной пары. Впрочем, игра вскоре станет реальностью. Взаимная любовь агентов преодолеет все препятствия, и Марианн оставит подрывную деятельность, чтобы перебравшись в Англию под бочок к уже настоящему мужу, в тишине и спокойствии растить дочурку

Но хэппи-энды в последнее время не в чести, посему супругов ждет главное испытание в их жизни,— им предстоит сыграть в игру «веришь— не веришь». На кону которой не желание, а жизнь.

И казалось бы, уж кто-кто, а Роберт Земекис сделает из этого и самого по



себе интересного сюжета конфетку. Но, видимо, звезды сложились както не так или не сложились вовсе, однако вместо эмоциональной шпионской драмы получилось... нечто не совсем понятное.

Причем со всех сторон. Земекис зачем-то начал заигрывать со зрителями, пытаясь угодить каждому, смиксовав боевик, драму, шпионский триллер и бог знает что еще. В результате, в полном соответствии с пословицей о погоне за несколькими зайцами, не удалось поймать ни одного. Для драмы картина слишком легкомысленна, для боевика — слащава, для шпионского триллера ей хватает интриги, а для боевика драйва и экшна.

Немногословный отважный Макс

в исполнении Брэда Питта получился очень уж деревянным. Вообще, сложилось ощущение, что Питту было скучно. Он периодически пытался воплотить на экране свой персонаж из «Бесславных ублюдков», но как-то вяло и без энтузиазма. Впрочем, поговаривают, это из-за того, что актер увлекся «инъекциями молодости», и его мимика теперь ему просто неподвластна. Как бы там ни было, а результат налицо...

Единственной, кто как-то вытягивает фильм, стала Марион Котийяр. Она честно старалась сыграть Большую Любовь. За двоих. В результате, в конце фильма хочется расплакаться как герой Брэда Питта, правда, по несколько иной причине — оплакать потенциал звездной команды.

Впрочем, не все так плохо. Появляющаяся в первой половине картины Касабланка оказывается не просто декорацией для завязки романтической истории. Нет. Каждый кадр первой части картины пронизан восхищением Роберта Земекиса легендарной «Касабланкой» 1942 года с Хамфри Богартом и Ингрид Бергман, и тем неуловимым флером золотого века Голливуда, присущим тому времени. И вот эту атмосферу Земекису удалось передать просто виртуозно. Причем, одного взгляда на Котийяр и Питта достаточно, чтобы понять, что и их эта атмосфера не оставила равнодушными. Питт, кстати, на этом этапе почти воскресил лейтенанта Альдо Райне.

Да и в целом фильм неплох. Потраченного на него времени определенно не жаль. Просто от таких имен как Земекис, Питт и Котийяр ждешь гораздо большего.

Самые ожидаемые книги 2017 года

ЧТИВО

Несмотря на то, что нынешний год еще не закончился, многие издательства уже поделились своими планами на будущее, исходя из которых, можно предположить, что 2017 год будет весьма интересным в литературном плане. Многие известные современные (и не только) авторы порадуют читателей своими новыми произведениями. Возможно, не все они станут бестселлерами, однако уже сейчас их выхода с нетерпением ждут множество поклонников по всему миру. Итак, в преддверии нового литературного года «Къ» предлагает подборку самых ожидаемых книг 2017 года.

Анна ЭМИХ

«I'd Die for You»,

Фрэнсис Скотт Фицджеральд Предстоящей весной привет из прошлого передаст автор «Великого Гэтсби» Фрэнсис Скотт Фицджеральд. В апреле выйдет в свет сборник ранее не издаваемых рассказов, которые автор писал в 30-е годы прошлого века. Сборник выйдет под названием «I'd Die for You». Истории, собранные в нем, не были напечатаны при жизни автора, поскольку разительно отличались от привычных тогда представлений о мире и жизни в целом, затрагивая провокационные вопросы, а также думающих и мыслящих молодых людей без цензуры. Причем, даже в моменты, когда Фицджеральду очень нужны были деньги, он предпочитал не выпускать свои произведения из опасения, что его труды будут подвергнуты изменениям

«Происхождение», Дэн Браун Осень порадует нас пятым романом

Осень порадует нас пятым романом Дэна Брауна с участием Лэнгдона, профессора Гарварда, который обладает ловкостью для раскрытия религиозных заговоров (напомним, что он стал героем книг «Код да Винчи», «Ангелы и демоны», «Утраченный символ» и «Инферно»). Новый роман получил название «Происхождение». И хотя сюжет новой части саги пока держат в секрете, издатели все же



намекнули, что профессору снова придется столкнуться с опасностями, шифрами, тайнами, науками, религией, историей, искусством и архитектурой. В общем, со всем тем, что было и в других книгах о Лэнгдоне. Роман выйдет 26 октября 2017 года.

«Зарезать Марка», Вероника Рот

Веронику Рот вполне можно обосновано назвать одним из известнейших писателей-фантастов современности. Ее книги переведены более чем на 30 языков мира, а их суммарный тираж превышает 10 млн экземпляров. Наибольшую популярность ей принесла серия «Дивергент», по двум книгам из которых была поставлена одноименная экранизация с Шейлин Вудли в главной роли. Уже в январе выйдет ее следующий роман «Зарезать Марка», который расскажет об Акосе и его брате, которых похитили и доставили на другую планету, где царствует жестокость и диктатура. Молодым людям придется очень постараться, чтобы выжить...

«Кровавые всадники», Гари Олдман

Актер Гари Олдман написал вестерн под названием «Кровавые всадники», который расскажет о вампирах на Диком западе. О том, что для них значит любовь и страсть. Очевидно, сыграв графа Дракулу у Фрэнсиса Форда Копполы в 92-м году (блестяще, надо признать), актер настолько проникся темой, что подписал контракт аж на три книги. Главного героя зовут Магнус, на которого наложено вампирское проклятье. «И это всё, что вам пока что нужно знать о книге», — считает соавтор Гари «Дракулы» Олдмана кинопродюсер Дуглас Урбански.

Идея написать книгу о вампирах у Олдмена появилась еще в 2009 году. Главным препятствием на пути у авторов стало то, что почти каждое издательство отвергло их предложение, едва дослушав рассказ о сюжете произведения. Однако контракт все же был подписан в издательстве «Саймон и Шустер».

«Ветра зимы»,

Джордж Мартин

Поклонники книг фэнтези-писателя **Джорджа Мартина** с нетерпением ждут очередного продолжения знаменитой серии книг «Песнь льда и пламени», на основе которой также снимается сериал «Игра престолов». «Ветра зимы» станет шестой и предпоследней книгой в данном цикле произведений. Изначально выход книги планировался на 2015 год. Затем его перенесли на 2016 год. Дата выхода, которая определена на данный момент и является наиболее точной — 9 марта 2017 года.

Продолжение «Миллениума», Давид Лагеркранц

Давид Лагеркранц, известный в первую очередь как автор биографической книги «Я — Златан», продолжил трилогию Стига Ларссона «Миллениум» о Лисбет Саландери Микаэле Блумквисте, который состоит из трех романов («Девушка с татуировкой дракона», «Девушка, которая играла с огнем», «Девушка, которая взрывала воздушные замки»). Давид уже написал роман «Девушка, которая застряла в паутине», но он не собирается останавливаться на достигнутом. Следующая книга выйдет осенью 2017 года. Автор обещает, что сюжет будет ещё более увлекательным. Название предстоящего произведения

пока не известно.

