

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 19 (695)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 19 (695), ЧЕТВЕРГ, 8 ИЮНЯ 2017 Г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
НА ЧТО УХОДЯТ
КОСМИЧЕСКИЕ
СРЕДСТВА?

02

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС
ПОДСТАВИТЬ
ПЛЕЧО

03

ИНВЕСТИЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ
ОБЗОР

04



**ПОТРЕБЫНОК/
МАРКЕТИНГ:**
ОТПУСК
ПО КАРМАНУ

06

* Бриф-новости

Деньги на обновление сознания

На модернизацию общественного сознания до 2020 года будет выделено 54 млрд тенге, из них 591 млн — уже в этом году. Некоторые эксперты, опрошенные «Къ», достаточно скептически относятся к этой программе, считая ее очередной «черной дырой» для бюджетных средств, другие полагают, что потребность в таком обновлении давно назрела, вопрос лишь в эффективности и профессиональном подходе к реализации замыслов.

>> 2

Что мешает развитию СЭЗ?

Министерство по инвестициям и развитию предлагает перевести деятельность специальных экономических и индустриальных зон в новый формат.

>> 3

Наступает «золотое время» ритейла в Казахстане

В Алматы прошел форум Retail Business Kazakhstan-2017, посвященный отечественной розничной индустрии. В интервью «Къ» один из докладчиков форума, президент польской консалтинговой компании U. Capital Дмитрий Рыжов поделился своими наблюдениями о развитии ритейла в Казахстане, обозначил его «болевые точки» и предложил несколько рекомендаций по улучшению бизнеса в этом сегменте.

>> 7

Оправданный рост или новый пузырь?

За последний месяц на рынке криптовалют наблюдается стремительный бум. Особенный рост демонстрируют наиболее популярные валюты биткоин и эфириум. С начала мая котировки эфира по отношению к доллару выросли на 376%, биткоин 6 июня приблизился к отметке \$3 тыс. (рост с начала мая на 522%). Аналитики предупреждают инвесторов от пузыря на рынке криптовалют.

>> 8

В мягких руках

На этой неделе Национальный банк РК принял решение снизить базовую ставку с 11 до 10,5%, с симметричным коридором процентных ставок +/-1%. Ставки по операциям предоставления ликвидности снизились до 11,5%, а по операциям предоставления ликвидности — до 9,5%. О причинах и предпосылках рассказал глава Нацбанка РК Данияр Акишев. Эксперты «Къ» отмечают, что снижение базовой ставки стимулирует экономику в целом, а заемщиков — тратить больше денег.

>> 9

Быстрой наживы не получится

Кодекс о недрах должен осадить спекулянтов, преследующих задачи быстрой наживы за счет перепродажи прав недропользования, считает представитель общественного совета при министерстве по инвестициям и развитию Толеу Шенгельбаев. Законопроект прошел горнила общественных слушаний в Астане и Алматы и будет адаптирован высказанные на них замечания. Важным для ГКМ остается вопрос сроков перехода на новые стандарты геологической отчетности и землепользования.

>> 10

Дизтопливо вырастет в цене

В связи с этим экономисты опасаются нового скачка инфляции

Ценообразование

В Казахстане планируют в 17 раз повысить величину акциза на дизельное топливо. Изменение ставки акциза направлено на снижение разницы между ценами на дизельное топливо в Казахстане и соседними странами. Данная мера неизбежно скажется на росте цен и инфляции в стране, считают экономисты.

Олеся БАССАРОВА

Перенос сроков повышения акциза на реализацию дизельного топлива на начало июня текущего года позволил избежать резкого скачка цен на дизельное топливо в апреле и мае, передает Zakon.kz со ссылкой на пресс-службу ТОО «ҚазМұнайГаз Өнімдері».

Снижая разницу в цене

Данное решение было принято для обеспечения бесперебойного снабжения льготным топливом сельхозтоваропроизводителей на период посевной кампании. В настоящее время посевная стартовала во всех регионах Казахстана. Цена дизельного топлива в крупных сетях АЗС в настоящее время составляет 135–136 тенге за литр. При этом стоимость топлива для аграриев была зафиксирована на уровне 122–128 тенге за литр.

Вместе с тем, в соответствии с постановлением Правительства РК от 31 марта 2017 года № 144 «О внесении изменения в постановление Правительства РК от 13 марта 2015 года № 133 «Об утверждении ставок акцизов на бензин (за исключением авиационного) и дизельное топливо», с 1 июня 2017 года акцизная ставка на реализацию дизельного топлива составит 9300 тенге за тонну. Увеличение оптовой цены только за счет увеличения акциза составит около 7,3 тенге за литр, что повлияет на стоимость топлива в сетях АЗС.

«Изменение ставки акциза направлено на снижение разницы между ценами на дизельное топливо в РК и соседними странами, из-



Изменение ставки акциза направлено на снижение разницы между ценами на дизельное топливо в РК и соседними странами

за чего происходят перебои топлива. Акцизная ставка также влияет на повышение привлекательности импорта для поставок на рынок РК в летний период, характеризующийся высоким уровнем потребления. Играв регулирующую роль, сезонное изменение ставки акциза позволяет увеличить поступления от отрасли в бюджет», — говорится в сообщении.

Постепенное выравнивание стоимости дизельного топлива и бензина является одной из рыночных тенденций. Во многих странах стоимость дизельного топлива и бензина равны. Так, в соседней России цены на эти нефтепродукты составляют в пересчете 208–209 тенге за литр. Вместе с тем изменение объемов производства и потребления, динамики запасов, оптовых цен на рынке РК и импорта из РФ могут повлиять на дальнейшие

изменения розничных цен, в том числе и в сторону повышения, на отдельные виды нефтепродуктов.

Однобокий подход

Управляющий директор Банка ЦентрКредит Галим Хусаинов на своей странице в Facebook отметил, что сезонное повышение акциза было введено еще в прошлом году, но так как его ввели аккурат к зимнему сезону, когда акциз как раз, согласно Постановлению того времени, снижался, то такого увеличения никто практически не заметил. Когда пришла пора повышать акциз, согласно тому Постановлению, то сроки повышения отодвинули на лето.

Основным лейтмотивом повышения величины акциза, согласно СМИ, является необходимость выравнивания цен между Россией и Казахстаном в приграничных территориях.

«Однако в таком вопросе подошла как всегда достаточно однобоко, так как система налогообложения в России и Казахстане существенно отличается, и по сути такое повышение больших дивидендов не принесет. Во-первых, в России в величину акциза включен транспортный налог. Во-вторых, величина НДС в России выше в 1,5 раза. В-третьих, качество топлива в России существенно выше, — отмечает экономист. — При этом дизельное топливо является достаточно социальным значимым продуктом, так как в основном используется для сельскохозяйственной и горнорудной отрасли в качестве топлива для транспортных средств и дизельных установок для выработки света и тепла», — пишет экономист.

По мнению Галима Хусаинова, подорожание дизельного топлива естественно скажется на стоимости

выпускаемой продукции, и далее по цепочке будет ретранслировано в основные, производимые в Казахстане, товары, работы и услуги, что приведет к увеличению инфляции в стране.

«Другим достаточно спорным фактором является сезонность установления акцизов. Установка сезонности всегда будет приводить к волатильности потребления дизельного топлива и к созданию неравномерного спроса в периоды, когда планируется изменение акциза. Это приведет к увеличению цен в преддверии повышения акцизов и к отвлечению большого количества оборотных средств. Так как спрос будет превышать предложение, посредники будут поднимать цены на дизельное топливо до начала действия нового акциза на ожидания», — считает он.

2 >>

Деньги на обновление сознания

Проект

На модернизацию общественного сознания до 2020 года будет выделено 54 млрд тенге, из них 591 млн — уже в этом году. Некоторые эксперты, опрошенные «Къ», достаточно скептически относятся к этой программе, считая ее очередной «черной дырой» для бюджетных средств, другие полагают, что потребность в таком обновлении давно назрела, вопрос лишь в эффективности и профессиональном подходе к реализации замыслов.

Ербол КАЗИСТАЕВ

На модернизацию общественного сознания в 2017 году выделено 591 млн тенге. Вместе с тем уже осенью еще 4 млрд тенге пойдут на реализацию проектов, вошедших в программу модернизации, будет затрачено 54 млрд тенге. Сама модернизация общественного сознания включает в себя несколько проектов: переход казах-

ского языка на латиницу, перевод 100 лучших мировых учебников на казахский язык, создание «Сакральная карта Казахстана», программа «Туған жер» и продвижение казахстанской культуры в мире.

«На наших глазах мир начинает новый, во многом неясный, исторический цикл. Занять место в передовой группе, сохраняя прежнюю модель сознания и мышления, невозможно. Поэтому важно сконцентрироваться, изменить себя и через адаптацию к меняющимся условиям взять лучшее из того, что несет в себе новая эпоха. В чем был, на мой взгляд, главный недостаток западных моделей модернизации XX века применительно к реалиям нашего времени? В том, что они перенесли свой уникальный опыт на все народы и цивилизации без учета их особенностей. Даже в значительной степени модернизированные общества содержат в себе коды культур, истоки которых уходят в прошлое. Первое условие модернизации нового типа — это сохранение своей культуры, собственного национального кода. Без этого модернизация превратится в пустой звук», — заявил президент РК Нурсултан Назарбаев в своем Послании.

Руководитель администрации президента РК Адильбек Джаксыбеков рассказал о ходе работ в рамках программы. «Ведется информационная разъяснитель-

ная работа по продвижению программы. Национальная комиссия по модернизации общественного сознания поделена на группы. Уже составлен план мероприятий, он внесен на согласование в администрацию президента. Канцелярия премьер-министра, к примеру, обозначила в своем списке 10 пунктов. На все эти цели выделен бюджетный фонд. Расклад по расходам на реализацию программы модернизации общественного сознания выглядит так».

Политолог Жаксылык Сабитов считает, что судить о всей программе просто по сумме выделенных средств — неправильно. «Было бы очень хорошо, если бы вообще в интернет выложили полный и детальный бюджет, который запланирован на «модернизацию общественного сознания». По опыту скажу, что в рамках любой программы могут быть и удачные проекты, а могут быть и типичные «распилы», поэтому судить о всей программе не стоит однозначно. Сумма в 591 млн тенге не кажется мне большой, это примерно чуть более \$2 млн. Сравните эту сумму, к примеру, с теми деньгами, которые в свое время были сожжены для поддержки курса тенге (\$28 млрд) или затратами на ЭКСПО и Универсиаду. Сумма программы небольшая, но если уж и начинать модернизацию общества, нужно

начинать ее с программы, и необходимо выложить весь подробный бюджет в общественный доступ. Без этого данная модернизация рискует превратиться в аналог предыдущих программ, где все-таки доминировали «распилочные» механизмы», — говорит политолог. «Я надеюсь, что бюджет модернизации из-за перехода на латиницу увеличится не сильно. Переход на латиницу не должен дорого стоить. Выбор варианта латиницы и перевод корпуса казахских текстов с кириллицы на латиницу не очень дороги. Основные затраты пойдут на издание книг на латинице. Это будет основная статья расходов во всем переходе на латиницу, более 90% от всей программы», — добавил эксперт.

Однако политик Амиржан Косанов считает, что переход на латиницу потребует как значительных денежных средств, так и изучения опыта предшественников. «Переход на латиницу, несомненно, потребует и времени, и расходов. Это такой всеобъемлющий, комплексный процесс, которому необходимо также изучение опыта других стран. Думаю, что у этого процесса будет свой самостоятельный бюджет».

«Сразу же скажу, что изначально не понравился само название инициативы, — продолжает собеседник «Къ». — Видимо, надо говорить не

об общественном сознании, а о духовном или национальном сознании. Так было бы точнее. Да и слово «модернизация» у нас оплошно и дискредитировано различными предыдущими лозунговыми инициативами».

«Сложно, наверно, оценивать финансовую составляющую, не имея на руках конкретные статьи расходов. Конечно, организационные мероприятия потребуют определенных расходов. Оно и понятно. Но, мне кажется, нельзя все сводить только к проведению каких-то конференций или круглых столов. Сознание, все-таки, понятие более тонкое, не терпящее суесть и кампанейщины. Боюсь, что позже наши горе-чиновники будут отчитываться перед президентом количеством проведенных массовых и не массовых мероприятий. Поэтому хотелось бы увидеть конкретный план действий, где присутствовал бы глубинный подход к разработке темы, и после этого его обсуждать, включая и финансовую составляющую. К тому же надо учитывать и общую социально-экономическую ситуацию: в стране есть и другие, на сегодняшний момент более приоритетные статьи расходов бюджета. Или сытый голодного не разумеет?», — задается вопросом Амиржан Косанов.

2 >>

На что уходят космические средства?



По предварительным данным, стоимость проекта по плановой замене спутников составляет 60 млрд тенге

Отчет

Казахстан активно развивает космическую отрасль, разрабатывает наукоемкие технологии, для которых характерны высокая степень коммерциализации и относительная быстрота получения экономических результатов. Об этом сообщил министр обороны и аэрокосмической промышленности Бейбут Атамкулов в ходе правительственного часа в Мажилисе. Он рассказал депутатам о текущих проектах в сфере аэрокосмической промышленности.

Мадина МАМЫРХАНОВА

По данным министерства оборонной и аэрокосмической промышленности, орбитальная группировка казахстанских космических аппаратов сегодня насчитывает 4 спутника. В начале следующего года планируется запуск еще двух спутников.

Так, космическая система связи KazSat состоит из двух спутников связи KazSat-2 и KazSat-3 с двумя наземными комплексами управления (основной и резервный). Данная система обеспечивает спутниковое и телевизионное вещание на всей территории страны, спутниковую связь и передачу данных для нужд государственных органов, национальных компаний и частного бизнеса, а также работу базовых станций сотовой связи в удаленных регионах республики.

Полезная нагрузка этих спутников на сегодня составляет 64,67% и 74,29% соответственно.

«За последние 5 лет доля Национального оператора космической системы связи на внутреннем рынке в предоставлении спутниковой емкости увеличена с 12% до 99%. Обеспечено импортозамещение услуг иностранных операторов в объеме порядка 27 млрд тенге и принесла доход в размере 14,7 млрд тенге. Если бы не было у нас спутников системы KazSat ежегодно наши потребители платили бы за использование иностранных спутников \$45 млн», — сказал министр.

В настоящее время министерством ведутся работы по плановой замене спутников к моменту завершения их сроков существования в космосе: планируется в 2023 году создать и запустить новый спутник KazSat-2R для плановой замены спутника KazSat-2, позднее — KazSat-3R для замены KazSat-3 соответственно. По предварительным данным, стоимость проекта по плановой замене спутников составляет 60 млрд тенге, 53 млрд тенге из которых — бюджетные средства.

По его словам, не менее успешна система дистанционного зондирования Земли (КС ДЗЗ). За годы эксплуатации доход от коммерческой реализации данных ДЗЗ составляет в Казахстане 760 млн тенге, за рубежом — 143 млн тенге.

Кроме того, с начала 2016 года по настоящее время госорганам безвозмездно предоставлены космические снимки более 22,3 млн км² площадей стоимостью 12,2 млрд тенге. Если считать по тарифам зарубежных операторов, эти космические снимки стоили бы Казахстану более 23 млрд тенге.

Для монетизации услуг космической системы ДЗЗ министерство оборонной и аэрокосмической промышленности предлагает сформировать отраслевые геопорталы и подсистемы космического мониторинга и контроля на базе национального оператора — космической системы ДЗЗ. В качестве примера приводится геопортал Генеральной прокуратуры для мониторинга земель в рамках проекта «Земля по закону» — предотвратим самозахват», который предназначен для выявления фактов самозахвата земель и неактуальности базы данных земельного кадастра.

Большие надежды ведомством возлагаются и на сборочно-испытательный комплекс космических аппаратов (СБИК КА) в Астане. Наличие этого стратегического объекта, по мнению Атамкулова, придаст огромный импульс развитию космической деятельности и позволит Казахстану выйти на международный рынок предоставления услуг по проектированию и производству спутников.

Завершить его строительство планируется в следующем году. Тогда же начнется процедура его сертификации по международным стандартам для получения зарубежных заказов.

«В настоящее время функционируют производственные участки 3D-принтинга, производящие экранно-вакуумную термоизоляцию и солнечных датчиков. На СБИК будет выполняться весь цикл работ — от проектирования до сборки — и испытания спутников массой от 100 кг до 6 тонн, а также изготовление комплектующих для спутников. Все работы будут проводиться казахстанскими специалистами, что позволит достичь казахстанское содержание до 55% в зависимости от типа и назначения спутников. Министерством уже ведется работа по наполнению СБИК заказами, проводятся переговоры с европейскими и зарубежными партнерами», — пояснил глава МОАП.

В следующем году планируется также внедрить систему экстренного вызова при авариях и катастрофах ЭВАК, которая предназначена для сокращения времени информирования экстренных служб о ДТП или иной чрезвычайной ситуации.

«Благодаря этой системе помощь пострадавшим будет оказана в предельно короткие сроки», — отметил министр.

По проекту разработано программное обеспечение для центров обработки данных системы ЭВАК. Во всех 14 областных департаментах ЧС и в городах Астане и Алматы развернуты автоматизированные рабочие места операторов системы. Система с 1 января 2017 года функционирует в пилотном режиме, как это предусмотрено обязательствами Казахстана в рамках Таможенного союза. Работа продолжается и будет завершена в следующем году», — сказал министр.

Разработано МОАП и электронные браслеты, необходимые для отслеживания передвижения осужденных и подследственных.

«Наша система навигации позволяет дополнительно отслеживать граждан, которые находятся в таком тестовом и экспериментальном режиме, так сказать, вне зоны тюрем. Мы решили попробовать свои силы. Данная разработка сделана. Мы ее опробовали. 12 мая совместным приказом МВД мы создали рабочую группу по тестированию системы по слежению. Порядка 60 дней будет тестироваться наша система. Сама программа полностью разработана нашими специалистами. Мы используем 100%-ную систему навигации. Мы компоненты получили за рубежом, сделали сборку и попробовали. Результаты будут известны после реализации пилотного проекта — через 60 дней», — пояснил Атамкулов.

Решается вопрос развития инфраструктуры космодрома и города Байконур, реализации космических проектов на базе имеющихся объектов космодрома и, в первую очередь, совместного проекта по созданию космического ракетного комплекса «Байтерек».

«В настоящее время с российской стороны согласован и реализуется вариант, базирующийся на использовании объектов существующего космического ракетного комплекса «Зенит» и перспективного российского ракетостроителя среднего класса. Согласно договоренностям, российская сторона отвечает за создание новой ракеты, а казахстанская сторона — за создание наземного комплекса. С этой целью предусмотрен вывод из аренды и передача казахстанской стороне объектов космического ракетного комплекса «Зенит» с 1 января 2018 года. В связи с этим нам необходимо решить вопрос содержания и эксплуатации данных объектов. Первый пуск с нового комплекса «Байтерек» планируется осуществить в 2025 году», — отметил министр, отвечая на вопрос журналистов.

Данный проект имеет стратегическое значение для национальных интересов Казахстана, так как позволит сохранить перспективы космодрома «Байконур» и войти Казахстану на мировой рынок коммерческих пусков. Создание «Байтерека» позволит также решить экологические проблемы космодрома: новая ракета придет на смену гептилному «Протону».

Деньги на обновление сознания

<< 1

Политолог **Ислам Кураев** считает, что модернизация общественного сознания будет осуществляться через историческую призму и возрождение национального духа. Однако, по его мнению, такие процессы не должны проходить в виде PR-мероприятий, здесь упор должен быть сделан на образовательные программы. «Если мы не предпримем такого рода меры, то все деньги будут пущены на ветер, а отчет мы увидим положительный, но как это выявили — мы не знаем».

«На мой взгляд, переход на латиницу должен осуществляться, не сопрягаясь с модернизацией общественного сознания, так как внедрение одного и другого будет вестись по разным принципам. То есть фактически следует уделить особое внимание переходу на латиницу и в этом плане не стоит ограничивать себя в бюджетном плане, ведь в целом от этого зависит будущее страны. Следует делать определенный вектор и не расплываться, поэтому каждый из проектов должен идти своим путем. Отсюда следует вывод, что бюджетные цифры будут более чем увеличены, но не объединены», — считает политолог.

Эксперты, опрошенные «Къ», сошлись во мнении, что важной и достаточно перспективной идеей стал проект по созданию «Сакральной карты Казахстана». А по словам министра культуры и спорта **РК Арыстанбека Мухамедиулы**, данная карта будет включать в себя множество мест, о которых большинство казахстанцев даже и не знают.

«Данная карта формируется с участием историков, археологов, этнографов и туристических организаций. Сакральной карте будет обеспечен виртуальный доступ через всевозможные мультимедийные приложения, координаты мест будут определяться через навигационные приборы GPS, кроме того, карта будет доступна в поисковой системе Google. К концу года мы обязаны выпустить альбом сакральной карты Казахстана. В ближайшие месяц-два мы сможем представить вам эту карту в электронном формате», — добавил министр.

Жаксылык Сабитов считает, что изучение и создание «Сакральной карты» имеет немаловажное значение для современного Казахстана. «Я думаю, на изучение региональной истории и сакральной географии стоит тратить деньги. Причем, напомню, что деньги на эти гуманитарные проекты не такие уж и большие. Гораздо большие суммы наше государство теряет из-за некомпетентности тех или иных лиц».

По мнению Амиржана Косанова,

сакральная карта сможет стать еще одним толчком для развития внутреннего туризма. «Сакральные места, конечно, нужно пропагандировать и в плане изучения истории, и приобщения к таким памятникам, и в плане развития внутреннего туризма. Главное, чтобы это не вылилось в результате в кампанейщину и обязательку, как это случилось с выставкой ЭКСПО-2017. Иначе мы можем испоганить вполне здравую идею. Конечно, многое есть в учебниках (исторические объекты). Но, как говорится, лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».

«А что касается перевода 100 лучших учебников мира на казахский язык, так это надо было делать 26 лет тому назад. И это не должна быть разовая акция. Приобщение к лучшим учебникам мира наших школьников должно идти постоянно и не должно ограничиваться какими-то цифрами», — добавил политик.

Другого мнения относительно перевода 100 учебников на казахский язык и «Сакральной карты Казахстана» придерживается **Ислам Кураев**. «Мы и сегодня на кириллице чувствуем недостаток литературы на казахском языке, особенно в сфере естественно-математических наук. Как помогут нам 100 книг — я не понимаю. Но стоит ставить цели, задачи и конкретные сроки для решения этих вопросов. Литературу можно переводить на электронные версии, которые обойдутся в разы дешевле. Также следует создать библиотеку всеобщего доступа и начать это делать сегодня, а не ждать 2025 год. Можно привести наглядный пример, что даже русское образование в стране значительно отстает от западного, если мы еще изучаем теорию **Сэмюэля Хантингтона** «Столкновение цивилизаций» и берем этот книгу за основу, то развитие страны мира уже не используют данную литературу так, как это делается у нас. Говоря о книгах, такие процессы должны были происходить постоянно, ежемесячно, а если надо, то и ежедневно. Мы ведь хотим быть конкурентоспособным государством, теперь же это надо доказать на практике», — комментирует эксперт.

«Для кого эти мероприятия? — продолжает собеседник «Къ». — Для историков, которые и так все это знают? Для ассамблеи народа Казахстана, которая также примет участие в этих проектах при условии, что есть аналогичный проект «Беседы на Шелковом пути». Следует уделить внимание дошкольному и школьному образованию, создавать площадки для раскрытия потенциала подрастающего поколения, которое будет вовлечено в историко-культурное развитие

страны. Могут с уверенностью сказать: школьники принесут больше пользы в реализации программы модернизации общественного сознания, нежели все остальные. Также следует отметить, что сегодня мы имеем недостаточное количество грантов на различные специальности, которые бы позволили развивать историю и культуру страны в целом», — добавил он.

Стоит отдельно отметить, что эксперты, опрошенные «Къ», отнесли к проекту продвижения казахстанской культуры за границей с неким скептицизмом. В свою очередь министр иностранных дел **РК Кайрат Абдрахманов** заявил, что ведомством уже начата работа по продвижению отечественного искусства за рубежом.

«Ведется соответствующая подготовка, в том числе нашими зарубежными посольствами. В соответствии с изложенными в статье президента установками, государство направит усилия на популяризацию значимых произведений литературы, драматургии, оперы, балета, музыки, кино, изобразительного искусства, скульптуры, созданных нашими с вами современниками. Речь идет о переводческой работе, книгоиздательстве и продвижении, производстве мультимедийного контента, организации гастролей, выставок и других мероприятиях», — сообщил министр.

Амиржан Косанов считает, что для развития данной сферы в Казахстане нужно дать свободу творчества деятелям искусства. «У нас сфера культуры чересчур бюрократизирована и политизирована. Много политической конъюнктуры, в фаворе — одни временщики и конъюнктурщики, а не создатели, пусть и спорных в идеологическом плане, но достойных и вечных творений. Для того, чтобы названные вами сферы были успешными, в том числе и в других странах, нужны две вещи: государственная помощь наиболее талантливым творцам и полная свобода творчества».

Жаксылык Сабитов считает, что государственная поддержка не гарантирует отечественному кино успеха. «Я не думаю, что в ближайшие 5–7 лет казахстанское кино, книги и музыка станут успешными в других государствах с помощью государства. Думаю, если и будут успехи, это будут успехи индивидуальных артистов, певцов и авторов. Наше государство в сфере производства кино, мне кажется, вообще не эффективно. Насколько я знаю, зачастую в этой сфере нехудожественные мотивы зачастую становятся главными при распределении денег и ресурсов для съемки фильмов».

Дизтопливо вырастет в цене

<< 1

Как поясняет экономист, учитывая технологические особенности производства дизельного топлива, волатильный спрос может привести к сезонным дефицитам топлива и сокращению потребления казахстанского дизельного топлива, так как в периоды высокого потребления дефицит будет компенсирован ввозом Российского топлива, и в целом по году будет тогда сокращение потребления казахстанского топлива.

«Более разумным вариантом в текущей ситуации было бы применение полноценно Российского опыта и перенос в величину акциза транспортного налога и разделение акциза по классам экологичности. Чем экологичнее топливо, тем меньше акциз», — предлагает Хусанов.

В свою очередь экономист **Тимур Абилкасымов** пояснил в комментарии к посту Галима Хусанова, что Казмунайгаз Онимдери предлагает сегодня методики форвардных цен.

«Чтобы не зависеть от волатильности цен вы можете купить форвард на определенный период. Цена зависит от периода и оплаты», — отмечает он.

Также он отметил, что «если появляется арбитраж между двух стран, то, скорее всего, вы получите дефицит. Я думаю, необходимо принимать меры, чтобы избежать дефицита».

В свою очередь Галим Хусанов отметил, что население не будет за-

ниматься покупкой таких инструментов, как форварды. «Арбитраж фактически не может возникнуть, так как у нас по закону вывоз ГСМ запрещен. Это контрабанда. Думаю, там больше вопрос к пограничникам», — пояснил Хусанов.

В итоге Тимур Абилкасымов пояснил, что поддерживает подъем акцизов и является сторонником рынка без регулирования ГСМ. «Рыночная среда должна сама диктовать условия. Надеюсь, ваши читатели узнают про форвардные цены и будут минимизировать риск волатильности цен. Пора людям рассчитывать свои риски!», — заключил он.

Сельхозработ не коснется?

Что же касается сельхозпроизводителей, о бизнесе которых заговорили, как только зашла речь о повышении акцизов на дизтопливо, то еще в конце марта на заседании правительства РК первый вице-министр сельского хозяйства **Кайрат Айтуганов** доложил о ходе подготовки к проведению весенне-полевых работ 2017 года, сообщает официальный сайт Министерства сельского хозяйства РК. Как выясняется, проблем в данной сфере быть не должно. Правительство позаботилось.

«Необходимый объем дизтоплива на весну — 375 тыс. тонн, из них на март — 148 тыс. тонн. На март утверждена цена на уровне 105 тенге за литр. С учетом расходов операторов средняя цена дизтоплива для СХТП составляет

порядка 120 тенге за литр при рыночной цене 130 тенге», — пояснил тогда Айтуганов. — Данное решение было принято из-за того, что в Казахстане дизтопливо стало на 45% дешевле, чем в России. И это привело к большому оттоку казахстанского топлива на российский рынок и, как следствие, к его дефициту у нас в стране».

Поэтому постановлением Правительства РК от 13 марта 2015 года «Об утверждении ставок акцизов на бензин и дизельное топливо» было принято решение повысить ставки акцизов на ГСМ в период с апреля по октябрь с 540 до 9300 тенге за тонну.

«Но это повышение могло лишить сельхозпроизводителей возможность удешевленного дизтопливо на сезон сельхозработ и привести к дополнительным затратам аграриев на сумму порядка 10 млрд тенге. В свою очередь это могло привести к увеличению стоимости продукции и продуктов питания», — отмечает первый вице-министр. — Поэтому правительством по предложению Министерства сельского хозяйства принято решение к началу сезона весенне-полевых работ снизить ставки акцизов на дизельное топливо в период с апреля по май текущего года с 9300 тенге за тонну до 540 тенге за тонну. В конечном счете это позволит нашим сельчанам сэкономить около 2 млрд тенге».

Поясняется, что подобное снижение будет произведено и осенью текущего года.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғыз», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ

Тел. +7 (727) 232-45-55,

m.kairbekov@kursiv.kz

Редактор:

Динара ШУМАЕВА

Тел. +7 (727) 232-45-55,

d.shumayeva@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Аиша ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Реклама на сайте:

Ахат КИТЕБАЕВ

Тел. +7 771 477 01 01,

a.kitebaev@kursiv.kz

Редакция:

«Власть и бизнес»

Ербол КАЗИСТАЕВ

«Компании и рынки»

Вячеслав ШЕКУНОВИЧ

«Банки и финансы»

Мадия ТОРБАЕВА

«Индустрия»

Данияр СЕРИКОВ

«Культура и стиль»

Елена ШТРИТЕР

Служба распространения:

Раназан БАЙРАМОВ,

g.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор:

Ярослав КОЖЕВНИКОВ

Корректорский бюро:

Светлана ПЫЛАЙПЧЕНКО

Елена ГРИБАНОВСКАЯ

Елена ШУМСКИХ

Представительство

в г. Астане:

г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,

оф. 201 В, Б/д «Дербиза»,

по вопросам размещения

рекламы обращаться

по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель

представительства в г. Астане:

Рустем АЛИЕВ

Тел. +7 701 422 04 15,

astana@kursiv.kz

Корреспондент в г. Астане:

Ербол КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы:

для юридических лиц — 15138,

для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве культуры и информации

Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отмечено в типографии РПНК «Лэйур».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Что мешает развитию СЭЗ?

Регулирование

Министерство по инвестициям и развитию предлагает перевести деятельность специальных экономических зон на новый формат.

Мадина МАМЫРХАНОВА

В Казахстане насчитывается 10 специальных экономических зон, в развитие которых вложено 275 млрд тенге. Несмотря на это, только в пяти СЭЗ — «Оңтүстік», «Бурабай», «Сарыарқа», ПИТ «Алатау» и «Хоргос» — полностью завершена инфраструктура. На их территории запущено 157 проектов, 32 из них с иностранным участием, вложено 651 млрд тенге инвестиций (на один бюджетный тенге расходов на инфраструктуру участники вложили 2,4 тенге инвестиций. — «Къ»), создано свыше 11 тыс. рабочих мест. Налогами в бюджет возвращено более 107 млрд тенге. В этом году планируется запуск еще 24 проектов с инвестициями порядка 100 млрд тенге, с созданием 3 тыс. новых рабочих мест, еще 20 проектов начнут строительство в 2018 году. В остальных же СЭЗ инфраструктура находится еще на стадии строительства.

К слову, медленные темпы строительства инфраструктуры в этих зонах министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек назвал проблемой номер один.

«В мировой практике средний срок строительства инфраструктуры СЭЗ занимает 3 года, у нас на ряде СЭЗ этот срок превышает 5–6 лет. Так, СЭЗ «НИНТ» и «Астана» существуют уже 10 лет, однако инфраструктура еще полностью не завершена. В СЭЗ «Астана» по сей день отсутствует теплоснабжение на 60 участках», — отметил он.

То же самое касается и СЭЗ «Павлодар», на инфраструктуру которой было выделено меньше всего средств — 3,4 млрд тенге за 6 лет, однако готовность инфраструктуры составляет всего 20%.

Вторая проблема — это слабая наполняемость и низкая эффективность работы органов управления. При наличии на территории СЭЗ доступных земель с подведенной инфраструктурой их трудно заполнить качественными проектами. Например, после аудита договоров всех участников СЭЗ «ПИТ «Алатау» ведется работа по расторжению договоров с 42 участниками, которые «не выполняют свои обязательства». Такую же работу министерство совместно с собственниками СЭЗ начало и в других зонах.

В целях качественного наполнения проектами специальных экономических зон министерство предлагает, во-первых, оптимизировать механизмы налогового администрирования участников СЭЗ для эффективного и реального предоставления налоговых и других льгот. На сегодня все налоговые вопросы уже проработаны в рамках рабочей группы по новому Налоговому кодексу. Речь идет в первую очередь об исключении требования 90 на 10 по совокупному годовому доходу, которое обязывает участников СЭЗ 90% доходов получать от той деятельности, которая определена в СЭЗ. Но в 2015–2016 годах за счет курсовой разницы у многих участников СЭЗ разница по 90 на 10 была другая,



Женис Касымбек: «Медленные темпы строительства инфраструктуры в СЭЗ являются проблемой номер один»

и многие участники не получили тех льгот, которые были предусмотрены законодательством.

Во-вторых, МИТ предлагает исключить требования по финансовому обеспечению управляющих компаний, возложив подтверждение на самих участников, и оптимизировать администрирование льготы по нулевой ставке НДС. Она, по словам г-на Касымбека, очень зарегулирована, и многие участники СЭЗ отказываются от нее в связи с тем, что очень сложно ее физически получить.

275 млрд тенге вложено в развитие 10 специальных экономических зон, из них только в 5 СЭЗ полностью завершена инфраструктура

Необходимо, по мнению г-на Касымбека, и жесткое отраслевое ограничение в СЭЗ, так как порядок расширения приоритетных видов деятельности — сложный и достаточно долгий процесс. Этот вопрос решается на сегодня в рамках рассматриваемого в парламенте законопроекта по разграничению полномочий. Его принятие позволит ускорить принятие решения по новым проектам, которые не включены в приоритетные виды деятельности СЭЗ.

На законодательной основе урегулировать предлагается и деятельность промышленных зон (ИЗ) (в Казахстане насчитывается 22 ИЗ). На их территории запущено 107 производств с объемом инвестиций 100 млрд тенге. На стадии строительства и проектирования находится еще 21 индустриальная зона в 13 областях. — «Къ»).

Кроме того, функции по формированию госполитики, вопросам развития индустриальных зон предлагается передать от Министерства национальной экономики в Министерство по инвестициям и развитию. При этом развитием самих зон будут заниматься акиматы на местах.

Однако, по словам первого вице-премьера Аскара Маминя, акиматы мало уделяют внимания вопросам привлечения инвестиций, наполнения проектами СЭЗ и индустриальных зон. Более того, они не ведут информационного сопровождения их деятельности.

«По отдельным СЭЗ и ИЗ у нас информация была 5–6-летней давности, то есть практически не обновлялась. Для инвестора

это плохой сигнал. Мы провели соответствующий аудит этих вопросов и надеемся, что управляющие компании придадут новый импульс развитию СЭЗ и ИЗ», — отметил он.

«Силами акиматов развить специальные экономические и индустриальные зоны не получается», — посетовал и премьер-министр Бакытжан Сагинтаев.

В решении этого вопроса он предлагает принять кардинальные меры: отдать в руки тех, кто умеет управлять и знает, как это создавать.

«В мире есть компании, сейчас аким Мангистауской области говорил, что меморандум подписан. Ключевой объект у нас — Актау. Очень важно, чтобы данная СЭЗ сработала, на Хоргосе, на границе работает, в областях. Это же показатель того, как мы можем дальше использовать возможности, которые будут передаваться уже законодательно — льготы и все остальные преференции — нашим СЭЗ и ИЗ. Поэтому, Аскар Узакпаевич, держите на контроле эти все вопросы, все изменения, которые предлагаются, не возражаем. Если необходимо законодательно все эти изменения закрепить, в рамках всех наших программ, надо вносить», — резюмировал глава правительства.

Между тем на брифинге по итогам заседания правительства вице-министр по инвестициям и развитию Ерлан Хаиров сообщил, что для развития данных зон пригласят профессиональные управляющие компании.

«У нас есть СЭЗ, ориентированные на нефтехимию, металлургию, на развитие логистики, туризма. Сразу привести в них мировых ведущих игроков нелегко. Чтобы в СЭЗ вошли иностранные инвесторы, необходимо привлечь профессиональные управляющие компании. Сегодня премьер-министр Бакытжан Сагинтаев поручил, чтобы мы активизировали эту работу», — отметил г-н Хаиров.

В качестве примера он назвал СЭЗ «Морпорт Актау». По его словам, в настоящее время ведутся переговоры по привлечению к развитию данной зоны ведущей компании, имеющей опыт деятельности в ОАЭ. В свою очередь, на химической и нефтехимический кластер планируется пригласить успешные компании Сингапура. Кроме того, известная управляющая компания из Ирландии планирует начать работу по развитию СЭЗ в Карагандинской области.

Бумажные ценники заменят цифровыми

Ведущая сеть бытовой техники и электроники «Мечта» стала первым ритейлером в Казахстане, внедрившим электронные и цифровые ценники. Нововведение, по словам представителей компании, сделает процесс выбора товара удобнее для покупателя.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Новые технологии и смелые решения всегда двигали мир вперед. Розничная сеть «Мечта» также не стоит на месте и идет в ногу со временем, внедряя в своих магазинах электронные ценники. Данные нововведения представляют собой небольшой электронный модуль в виде LCD-экрана или экрана с технологией «электронная бумага», с помощью которых покупатели узнают не только цену, но и дополнительную информацию, а также возможные скидки на тот или иной товар. Управление ценниками происходит посредством Wi-Fi из бэк-офиса компании.

«Наша компания предлагает своим покупателям высокотехно-



не только оптимизировать бизнес-процессы и операционные расходы, но и активизировать маркетинговую активность. Внедрение проектов по автоматизации изменения цен позволит на практике оценить эффективность решений как инструмента для проведения более гибкой ценовой политики и конкурентного преимущества», — уверен спикер.

По его словам, на сегодняшний день одним из основных конкурентных преимуществ является скорость реализации принятых решений. Собеседник «Къ» добавил, что, обладая таким инструментом, как электронные ценники, сеть бытовой техники

многие жители и гости столицы, поэтому лучшему магазину — лучшие технологии».

Появление электронных ценников сможет упростить процесс выбора товара, сделает его более самостоятельным. Нововведение будет информировать клиентов сети «Мечта» о характеристиках, ценах, скидках и возможных подарках к товару.

При этом собеседник «Къ» отметил, что сокращения числа консультантов не планируется. «Электронные и цифровые ценники помогают покупателю сделать выбор, но сокращения консультантов мы не планируем. Мы перенаправляем их на работу с теми покупателями, которые привыкли обращаться к людям за информацией, тем самым повышая общее качество обслуживания», — резюмировал розничный директор сети «Мечта».

То есть теперь покупателям не нужно будет ожидать консультанта для выбора того или иного товара, ведь вся необходимая информация будет отображаться на электронных ценниках. С таким нововведением сотрудники сети «Мечта» могут обслуживать гораздо большее количество клиентов одновременно, что де-



логичные товары и продукцию, соответственно и наши магазины должны быть оснащены передовыми технологиями. К тому же внедрение электронных ценников является очередным подтверждением того, что мы всегда стараемся предложить своим клиентам лучший сервис и высокое качество обслуживания», — сказал розничный директор компании Андрей Джабраилов.

Собеседник «Къ» также рассказал о преимуществах электронных и цифровых ценников: «Информированность. Во-первых, наши покупатели всегда знают, действует ли акция на предлагаемый товар, есть ли на него скидка, прилагается ли дополнительный бонус или подарок. Во-вторых, на ценниках указана краткая характеристика товара, гарантийный срок и страна-производитель. Также в цифровых ценниках есть удобная функция «сравнение» — с ее помощью можно сопоставить характеристики сразу нескольких ноутбуков. В целом эта информация позволяет покупателю принять самостоятельное решение о приобретении товара».

«Внедрение электронных и цифровых ценников позволяет

и электроники «Мечта» получает это преимущество: «К примеру, было принято решение об изменении цен на определенную товарную группу. Ранее на замену бумажных ценников в магазине уходило несколько часов, теперь на изменение цен в магазине уходит несколько минут. Также благодаря новой технологии исчезают ошибки, связанные с человеческим фактором, цены всегда актуальны и достоверны. Таким образом, наш покупатель своевременно получает наиболее привлекательные цены в магазине, а для нас довольный клиент — это то, к чему мы постоянно стремимся, улучшая качество обслуживания».

Для тестирования новой технологии был выбран магазин сети в Астане, расположенный по адресу: Амман, 14. И, как выяснилось, такой выбор торговой точки неслучаен. «Как вы знаете, родным городом «Мечты» является Астана, — продолжает розничный директор компании. — А магазин, расположенный по адресу: Амман, 14, является нашим флагманом и одним из лучших магазинов среди всех сетей бытовой техники и электроники. Его выбирают

сам процесс покупки более комфортным и быстрым.

Впервые электронные ценники начали использоваться четверть века назад. Наиболее активными были розничные сети из Америки, Европы и Японии. В свою очередь, в России электронные ценники появились только в 2003 году, а сегодня являются одной из популярнейших технологий среди ритейлеров.

Розничная сеть «Мечта» успешно осуществляет свою деятельность на территории республики с 1999 года, предлагает широкий ассортимент электронной и бытовой техники многих известных брендов и является одним из лидеров розничного рынка в Казахстане. Штат компании насчитывает более 2000 человек.

На сегодняшний день сеть магазинов «Мечта» насчитывает 28 магазинов: пять в Астане, по два в Алматы, Караганде, Актау, Уральске, Усть-Каменогорске и Жанаозене, а также по одному в Актобе, Атырау, Кокшетау, Костанове, Кызылорде, Павлодаре, Петропавловске, Рудном, Семей, Шымкенте и Экибастузе. Общая площадь всех магазинов — более 35 000 квадратных метров.

Подставить плечо

Соцпроекты

В последние годы ориентир на реализацию социальных проектов стал одним из заметных трендов. Стремление авторов таких проектов помочь тем, кто в силу разных жизненных обстоятельств оказался в трудном положении, не может оставить равнодушным, и казахстанцы постепенно осваивают прежде новые для нашей страны инструменты поддержки инициатив «с человеческим лицом».

Ирина ТРОФИМОВА

Старость — в радость

Идеи большинства пока еще необычных в масштабах не только Казахстана, но и СНГ проектов «подсмотрены» в Европе. Но это тот самый случай, когда взять на вооружение чужой опыт не зазорно. Европейскую практику заложила в основу своего проекта жительница Алматы, основательница стартап-проекта «Центр дневного пребывания ASAR» Сая Асанова. В этот своеобразный «дедский сад»

принимают пожилых людей, страдающих болезнью Альцгеймера или другими формами деменции.

«В наш центр приводят особенных бабушек и дедушек, не тех, которые могут ходить друг к другу в гости и нянчиться с внуками. Пожилые люди, страдающие болезнью Альцгеймера или другими расстройствами, могут уйти из дома и потеряться, могут поставить на плиту чайник и забыть о нем, а в результате, сами того не сознавая, нанесут ущерб себе и окружающим. Пожалуй, тяжелее, чем самим больным, приходится их родственникам, которые день за днем наблюдают, как человек теряет самостоятельность, перестает быть собой. Близким приходится радикально менять привычный уклад жизни, а это очень тяжело», — говорит основатель проекта.

По словам Сая Асановой, в центре дневного пребывания работают специалисты, которые помогают пациентам проходить реабилитацию. Кроме того, приходят в ASAR пожилые люди, по причине своего диагноза выключенные из привычной жизни, получают возможность общаться со сверстниками. «Таких больных нельзя изолировать от общества, в этом случае болезнь протекает еще тяжелее. А старость должна быть в радость и самим пожилым людям, и их близким.

Конечно, бывает, что бабушки, приходящие в наш центр, каждый день заново знакомятся с сотрудниками. Но здесь они общаются, пьют чай, ходят на занятия по реабилитации», — рассказывает Сая Асанова.

В помощь мамам

До недавнего времени один на один со своими проблемами оставались представительницы другой многочисленной категории — молодые мамы. Многие из них после рождения ребенка оказываются перед выбором между карьерой и семьей, материнством и профессиональной самореализацией, и каким бы ни был выбор, чаще всего он оказывается заведомо проигрышным. Авторы стартап-проектов «МамаДОМ» и «Нетолькомама» считают, что для того чтобы удовлетворить профессиональные амбиции и реализоваться в профессиональном плане, современным женщинам совсем не обязательно приносить в жертву материнские чувства.

«Мы создавали наш коворкинг-центр для мам как пространство, где мамы могут развиваться вместе со своими детьми. Основная идея заключалась в том, чтобы дать женщинам возможность самореализоваться и почувствовать атмосферу поддержки. Здесь никто не посмотрит косо, если маме необходимо покормить ребенка грудью, никто

не возмутится, если ребенок кричит, всегда поддержат женщин, которые находятся в тяжелом психологическом состоянии после родов», — рассказывает основательница проекта Тамия Анчуткина. По ее словам, организаторы «МамаДОМ» проводят курсы по обучению молодых мам основам бизнеса. С просьбой о франшизе обращались желающие перенять опыт из России, Кыргызстана, Украины, некоторых городов Казахстана, но авторы проекта считают, что прежде чем делиться опытом, необходимо наработать бизнес-модель.

Суть еще одного социального проекта — «Нетолькомама» заключается в создании первого в Казахстане сервиса по беситтингу. Как отмечает инициатор проекта Светлана Друзь, проблема эмоционального выгорания знакома почти всем женщинам, сидящим в декрете: каждый день похож на предыдущий, уход за ребенком требует много сил, а близкие зачастую не стремятся помочь, полагая, что молодая мама должна взять все хлопоты на себя.

«Собираясь выходить из декретного отпуска на работу, женщина, как правило, рассматривает две возможности пристроить малыша: садик либо няня. Получить место в садике удается не всем, а няни заинтересованы в том, чтобы работать полный день, а не выходить в несколько часов. За границей в этом случае часто прибегают к услугам беситтеров, но у нас нет такой культуры. Мы хотим изменить ситуацию, решив таким образом

проблему социальной изоляции матерей», — рассказывает основательница стартапа. По словам Светланы Друзь, в качестве беситтеров планируется привлекать молодых людей — студентов, фрилансеров, возможно, молодых мам, недавно вышедших из декретного отпуска.

Если идей и сил для воплощения задуманного в реальность авторам социальных проектов не хватает, ситуация с финансированием зачастую обстоит не столь благополучно. В Европе и Америке в таких случаях прибегают к сбору средств через краудфандинг, или народное финансирование. «В принципе, идея краудфандинга для нас нова. Всем известные асар, складчина — это тоже примеры того, как люди собираются всем миром, чтобы помочь реализовать ту или иную инициативу. Основное отличие краудфандинга заключается в том, что люди делают взносы в обмен на вознаграждение — персональный экземпляр книги, диск, билет на концерт», — отмечает основательница краудфандинговой платформы Varibirge.kz Анна Таджимуратова.

По ее словам, краудфандинг представляет собой своеобразную лотусовую бумажку, показывающую уровень зрелости гражданского общества. Многие казахстанцы, впервые услышав о краудфандинге, задавались вопросами, почему они должны верить, что собранные деньги пойдут на благо дело, и почему здоровые молодые люди просят деньги вместо того, чтобы заработать самостоятельно. «Стол-

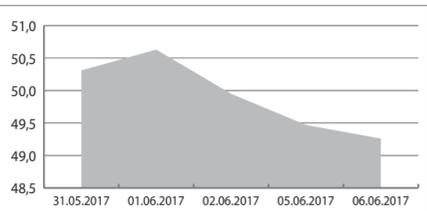
Краудфандинг представляет собой своеобразную лотусовую бумажку, показывающую уровень зрелости гражданского общества

кнувшись с таким отношением, мы поняли, что неправильно расставили акценты, что деньги нужны не людям — они необходимы на реализацию идеи. В результате одни талантливые люди получают возможность осуществить свои проекты, а другие — продемонстрировать социальную позицию», — считает Анна Таджимуратова.

За 10 месяцев с момента запуска краудфандинговой площадки Varibirge.kz в пользу социально значимых и творческих проектов и стартапов собрано более 4 млн тенге. В числе успешно завершенных проектов, получивших воплощение в жизнь, выпуск первого музыкального альбома алматинской группы «Лампы Оркестра» (собрано более 1,2 млн тенге); оснащение первого казахстанского центра дневного пребывания для пожилых людей ASAR (собрано 657 тыс. тенге); выпуск книги Юрия Серебрянского «Казахстанские сказки» (собрано более 559 тыс. тенге); организация конференции TEDx в Семей (собрано более 535 тыс. тенге); разработка сайта желаний для детей из социально уязвимых слоев населения INSPIRE KIDS (собрано 133 тыс. тенге).

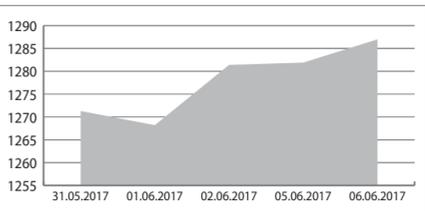
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (31.05–06.06)



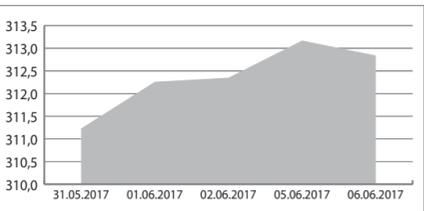
Нефть подешевела после решения Трампа выйти из климатического соглашения.

GOLD (31.05–06.06)



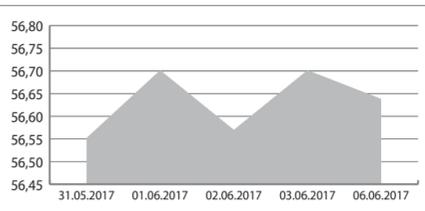
Цена на золото выросла до рекордной отметки за шесть недель благодаря спросу на надежные активы, а также из-за слабых статданных из США.

USD/KZT (31.05–06.06)



Тенге слабеет по отношению к доллару США на фоне падения цен на нефть.

USD/Rub (31.0–06.06)



Несмотря на падение цен на нефть, рубль повышается к доллару в связи с окончанием периода усреднения в РФ.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Сергей ПОЛЫГАЛОВ,
руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар США

Прошлая неделя для американской валюты снова сложилась негативно. Даже дешевеющая нефть практически не поддерживала доллар.

Основанием для падения американской валюты стала макростатистика. В пятницу, 2 июня, были опубликованы данные по рынку труда в США. Как отчиталось Министерство труда, в Соединенных Штатах за май было открыто 138 тыс. новых рабочих мест, а уровень безработицы снизился до рекордных 4,3%. Также были пересмотрены данные за апрель и март. Оказывается, в апреле было открыто не 211 тыс. рабочих мест, а всего 174 тыс., а в марте — 79 тыс. вместо 98 тыс. Сам факт пересмотра нормален для американских министерств.

Разочаровало другое — ожидания в мае составляли 185 тыс. и пересмотренные данные за прошлые два месяца показали не столь явную и активную динамику рынка труда, как это выглядело ранее. Еще больше смущает показатель уровня безработицы — 4,3%. Дело в том, что естественный уровень безработицы (при котором обеспечена

полная занятость рабочей силы) на сегодня составляет 5–6%. То есть на сегодняшний день в США работает не только все работоспособное население, но и еще кто-то.

Здесь таится две проблемы: первая — если все работоспособное население на сегодня получило работу, то в будущем станет невозможным создавать новые рабочие места, так как на них некого будет нанимать; вторая — естественный уровень безработицы называют еще «не ускоряющий инфляцию», то есть при, казалось бы, положительности фактора улучшения рынка труда с точки зрения занятости получается, что ФРС в ближайшее время может столкнуться с проблемой роста инфляционного давления, что является одним из важных факторов с точки зрения возможности повышения процентной ставки.

На фоне сегодняшнего уровня экономического роста США, который в I квартале 2017 года приростом (ВВП 1,2 против 2,1% в IV квартале 2016 года), рынок труда дает неблагоприятную картину дальнейшего развития ситуации. Отсюда приходят мысли о том, что Фредерик на июньском заседании может выразить сомнение по поводу дальнейшего ужесточения кредитно-денежной политики прежними темпами. Это и вызвало

разочарование инвесторов после публикации данных в пятницу.

А теперь от статистики перейдем на личности. Если бы я в обзоре не упомянул господина президента США, чего-то бы не хватало. Не проходит и недели без того, чтобы из Вашингтона не появлялись новости об очередном кульбите президента. И на прошлой неделе Дональд Трамп не разочаровал участников рынка. Президент Соединенных Штатов 1 июня заявил о выходе из Парижского соглашения по климату, заявив, что текущие условия данного соглашения неприемлемы для США. При анализе последних событий с участием Дональда Трампа на внутри- и внешнеполитической арене складывается впечатление, что он хочет или разорвать, или максимально ухудшить отношения со всеми стратегическими партнерами. Позицию осудило практически все мировое сообщество.

В своих заявлениях намерение Трампа уже осудили главы Франции, Канады, Австралии, Германии, Великобритании, Китая, Бразилии, Мексики, Японии, Норвегии, а также ООН и многие другие. Но данное решение чревато не только для внешней политики США, но и для внутренней. Это действие полностью противоречит их наилучшим интересам: это здоровье, безопасность, продовольствие и рабочие ме-

ста. Отказываясь от климатических действий, администрация Трампа обрекает американский народ на рост цен, риском от загрязнения окружающей среды и утраченными возможностями в развитии низкоуглеродной экономики. По данным опросов, 71% граждан США выступили за то, чтобы остаться в Парижском соглашении. Все это снижает уверенность инвесторов в том, что Трампу в ближайшее время удастся наладить отношения с конгрессом и сенатом и выполнить все свои предвыборные обещания. Что не может не сказываться на долларе США.

Евро

Единая европейская валюта на прошедшей неделе возобновила рост. Глобальных событий в ЕС не происходило. Основой роста евро стало ослабление доллара США и ожидание заседания ЕЦБ, которое пройдет 8 июня. Евро оправился от недавних «мягких» комментариев главы ЕЦБ и не сильно расстроился, узнав, что инфляция в еврозоне замедлилась сильнее прогнозов, с 1,9 до 1,4%.

Но основная надежда инвесторов заключается в том, что ЕЦБ на фоне недостаточной инфляции не может не отметить общее улучшение экономики в регионе, что может повлечь за собой более жесткую риторику относительно дальнейшей кредитно-денежной политики.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Сырьевой комплекс падает на фоне рисков для роста

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

По окончании двух недель стремительного падения сырьевой индекс Bloomberg снова торгуется вблизи одностороннего минимума. На прошедшей неделе все отрасли, кроме драгоценных металлов, понесли потери, особенно энергетической рынок и сектор выращиваемых товаров.

С момента заключения соглашения стран ОПЕК и сторонних производителей о продлении программы сокращения нефтяного производства на 9 месяцев прошла неделя, а рынок уже довольно оптимистично оценивает шансы этой сделки снизить уровень мирового предложения. Процесс замедляется в связи с увеличением добычи в Ливии, Нигерии и США (и это только среди крупных участников рынка). Помимо этого президент Америки Трамп объявил о выходе страны из Парижского климатического соглашения, после чего инвесторы заговорили о возможном увеличении поставок ископаемых видов топлива в США.

Драгоценные металлы отыграли часть полученных недавно достижений, но затем вышел отвратительный по всем параметрам отчет о занятости в США и спровоцировал скачок цен на золото и серебро. Потенциальный прорыв многолетнего нисходящего тренда может привлечь на рынок покупателей в лице фондов, которые в настоящий момент занимают нейтральную позицию.

Краткосрочный фокус внимания сместился на запланированное на 14 июня заседание Федерального комитета по операциям на открытом рынке, где, как ожидается, будет объявлено об очередном повышении

процентной ставки. После не впечатляющего отчета о занятости в США, вышедшего 2 июня, участники рынка громче заговорят о возможном смягчении амбиций ФОМС относительно будущих повышений.

Рынок промышленных металлов остается в затруднительном положении, так как сохраняются признаки снижения спроса, особенно в Китае, где кредитование перестало развиваться, а денежно-кредитная политика стала более жесткой, что вызвало беспокойство на рынке. Масла в огонь подлил анализ производственного сектора Китая, проведенный частной организацией, который продемонстрировал первый за 11 месяцев спад. Падение возглавил рынок никеля, просевший до одностороннего минимума, а фьючерсы на железную руду, торгующиеся на Шанхайской бирже, в процессе падения от февральского максимума подешевели на 40% и достигли 7-месячного минимума.

В секторе выращиваемых товаров ситуация была смешанная: падение цены сахара до самого низкого за 13 месяцев значения сполна компенсировало повышение цен на какао, кофе и хлопок. В последнее время негативное влияние оказывали сильные дожди в начале сезона муссонов в Индии и низкий курс бразильского реала.

В целом Международная организация по сахару прогнозирует избыток производства в сезонах 2016/17 и 2018/19 годов. Это демонстрирует относительно короткий цикл в секторе сельскохозяйственных товаров по сравнению с другими сырьевыми товарами, так как высокая цена в течение одного года часто приводит к резкому росту производства и снижению цен в последующие годы.

Производители из ОПЕК и других стран собрались на последнем

заседании в Вене с целью сохранить стабильность на рынке. Они исходили из предположения, что сезонный подъем спроса во второй половине года ускорит процесс сокращения мирового предложения.

Спад, начавшийся после объявления о продлении срока действия программы сокращения производства, показал, что нетерпение на рынке растет. Риск невыполнения условий сделки в предстоящие месяцы остается высоким, а отсутствие стратегии выхода по окончании I квартала 2018 года также представляется проблемой.

Это заставило участников рынка беспокоиться о том, что подъем производства начнется в тот период, когда американские производители будут продолжать ежедневно увеличивать объем добычи.

Цены на нефть пока не реагируют на положительные новости, и на прошедшей неделе сохранился спад под воздействием новостей об увеличении предложения. Анализ производства за май, проведенный агентствами Reuters и Bloomberg, показал, что суточный прирост составил от 250 до 315 тыс. баррелей. Увеличение происходило за счет Ливии и в особенности Нигерии, которые не участвуют в программе сокращения добычи нефти. Эти две страны в полной мере компенсируют эффект от выполнения условий сделки ее участниками.

Падение усилилось после выхода еженедельного отчета о состоянии рынка нефти от Службы энергетической информации США, причем несмотря на более существенное, чем ожидалось, сокращение запасов нефти и бензина.

Вместо этого рынок сосредоточил внимание на непрекращающемся росте добычи, что вкупе с увеличением экспорта из США до рекордного значения 1,3 млн баррелей в сутки

еще больше усилило беспокойство по поводу того, что мировые запасы не снижаются достаточно быстро.

Как будто этого было мало, президент США Дональд Трамп объявил о выходе из Парижского климатического соглашения, и это создало угрозу еще более быстрого роста добычи ископаемых видов топлива в США. Такой риск недавно подчеркнул глава российской компании «Роснефть», заявив, что в следующем году за счет США мировое производство может увеличиться на 1,5 млн баррелей в сутки, что нейтрализует эффект от сделки ОПЕК и сторонних производителей.

На нефтяном рынке сохраняется перспектива продолжительного падения цен, и только замедление добычи в США в ответ на сниженную ценовую динамику (и/или) резкий подъем спроса не позволят продавцам удержаться на лидирующих позициях. Техническая картина также ухудшилась, и некоторые отмечают уровень \$42 за баррель в качестве потенциальной цели на графике нефти WTI.

Если не появятся данные, свидетельствующие об увеличении спроса и снижении предложения, нефтяной рынок рискует опуститься еще ниже. Мы поддерживаеме мнение о том, что статистика все же придет на помощь и во второй половине года цена восстановится. Однако вряд ли она поднимется выше \$55 за баррель. И впоследствии перспектива увеличения поставок из стран ОПЕК и США в 2018 году снова подпортит настроения.

Нефть сорта WTI в настоящий момент торгуется в широком диапазоне между \$53,5 и 43,75 за баррель. Порыв ниже \$47 сигнализирует о продолжении падения — сначала к отметке \$43,75 и далее к ноябрьскому минимуму на уровне \$42 за баррель.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (31.05 – 06.06)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
KEGOC	5,67%	KazTransOil	-1,96%
KazTransOil	1,42%	Halyk Bank	-0,80%
Kazakhrelecom	0,65%	Kcell	-0,18%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Ultra Franco Holdings	64,29%	PfizerInc	-39,53%
Lao Oroy Inc	53,70%	OyRx	-38,31%
QincoCash	45,26%	Endocyte	-35,53%
Educational Development	34,75%	Omnia	-35,25%
BaylandSpring	34,57%	DryDrops	-28,68%
Spi Energy	34,29%	Yield10 Bioscience	-26,24%
Invenenergy	32,00%	FalcorBio	-25,45%
Pharmer Digna	30,23%	Top Ships	-23,91%
Paris Tankers Inc	30,10%	FunctionX	-23,61%
Hy Sea	25,93%	EV Energy	-22,64%

MMББ

рост	изм. %	падение	изм. %
Система	13,96%	Сургутнефтегаз	-13,45%
Юлпарк	5,23%	Сургутнефтегаз (проб.)	-6,41%
Московская биржа	2,75%	НОВАТЭК	-6,39%
ННПТ ОАО	2,21%	Уралмаш	-6,26%
НТК ОБК	1,96%	РОС АГРО ПАО	-5,60%
Роснефть	1,94%	МРК ОАО	-5,49%
Нечел	1,13%	ФСК ЕЭС ОАО	-5,15%
ТМК ОАО	1,13%	Татнефть (проб.)	-4,64%
НТС	1,08%	Северсталь	-4,61%
Группа Компаний ПНК	1,02%	Обербанк	-4,29%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Boyer	4,38%	SocGen	-4,06%
E.ON	3,46%	Talor	-3,66%
Wendt	2,63%	Deutsche Bank	-3,38%
Deutsche Post	2,56%	E.ON	-2,51%
Polis Oyj	2,56%	Deutsche Tel.	-2,25%
Siemens	2,45%	BBVA	-1,48%
Manchester Ruck	2,16%	Abid Dohaine	-1,37%
Airbus Group	2,03%	Alstom	-1,32%
Iberdrola	2,03%	Orange	-1,21%
BTU	2,01%	BIP Paribas	-0,79%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Linde	4,65%	Deutsche Bank	-3,38%
Fresenius Medical	4,39%	Deutsche Tel.	-2,25%
Boyer	4,38%	ThyssenKrupp	-1,90%
E.ON	3,46%	Siemens	-1,32%
Lufthansa	3,46%	Pro Sieben	0,38%
RWE	2,92%	HeidelbergCement	0,64%
Merck	2,60%	Volkswagen VZO	0,70%
Deutsche Post	2,56%	Continental	0,87%
Vodafone	2,51%	Commerzbank	0,98%
Siemens	2,45%	Dealmor	0,98%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
ULTRAPAR ON NM	3,43%	Budapest SA	-10,00%
FEBIA ON NM	3,24%	ESTACAO PART ON NM	-9,66%
SULZAO PAPEL PVA E1	2,86%	RAMO ON NM	-7,94%
BBSEOURADE ON NM	2,59%	Companhia Siderurgica Paca	-7,80%
Broken SA	1,59%	KROTON ON NM	-7,65%
QUALICORP ON NM	1,34%	VALE PVA O1	-7,43%
MARFRIG ON NM	1,11%	VALE ON O1	-7,38%
EDP Energias de Brasil SA	0,74%	Centrais Electricas Brasile	-7,07%
TELEF BRASIL P1 E1	0,71%	COSAN ON NM	-5,66%
ARBEV SA ON	0,64%	CYRELA REALT ON NM	-5,41%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-0,62%
Dow Jones	0,74%
FTSE 100	-0,01%
NASDAQ	1,49%
Nikkei 225	1,88%
S&P500	0,96%
Euro Stoxx 50	0,74%
Hang Seng	0,96%
MMББ	-2,86%
IBOVESPA	-2,36%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,40%
Natural Gas	-0,27%
Алюминий	0,18%
Медь	0,06%
Никель	-0,17%
Олово	0,00%
Паладий	-0,18%
Платина	0,15%
Серебро	0,08%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,40%
Eur/JPY	-0,16%
Eur/Kzt	0,86%
Eur/Rub	0,67%
Eur/USD	0,73%
Usd/Chf	-0,93%
Usd/JPY	-0,88%
Usd/Kzt	0,22%
Usd/Rub	-1,58%

ИНВЕСТИЦИЯ

Прорывные разработки Regeneron набирают обороты

Аналитики ИК «Фридом Финанс» предлагают покупать акции компании Regeneron Pharmaceuticals, которые на сегодняшний день торгуются в районе \$455,17. Потенциал роста в среднесрочной перспективе ожидается на уровне 85,10%.

— Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

— Regeneron Pharmaceuticals — это биотехнологическая компания, основанная в 1988 году. Фирма развивает бизнес на территории США, но у нее есть выходы на другие страны через Sanofi и Bayer, которые платят роялти за совместную работу.

Выручка компании на 68,4 и 0,3% соответственно формируется за счет двух лекарственных препаратов — EYLEA и ARCALYST

Остальные доходы компания получает от сотрудничества с другими игроками сектора.

Лекарственный портфель — главная составляющая фармацевтического предприятия. Препарат EYLEA приносит компании большую часть выручки. Это лекарство помогает при поражениях сетчатки глаза и при нескольких редких видах рака. В среднем за 6 лет выручка от этого лекарства росла на 690%, с 0 до \$3,323 млрд.

Упомянутые заболевания лечатся двумя видами медикаментов, которым принадлежит 98% рынка: Lucentis Avastin, которое производит компания Genentech, и EYLEA, принадлежащее самой Regeneron. За последние четыре года доля EYLEA расширилась с 14 до 29%, что указывает на лучшее качество, конкурентную цену и высокую результативность препарата. Патент EYLEA заканчивается в 2021-м, но,

по нашим оценкам, до этого времени продукт успеет завоевать более 40% рынка и принесет компании свыше \$25 млрд.

— Какие факторы могут способствовать росту акций?

— Управление по контролю за пищевыми и лекарственными средствами США (FDA) 28 мая одобрило продукт Regeneron Dupixent. FDA подтверждает правильность проводимых испытаний лекарства, безопасность и эффективность лечения.

Dupixent борется с экземой — острой или хронической формой кожных воспалительных процессов. Реализация препарата обеспечит биотех постоянным позитивным денежным потоком, так как глобальный рынок по консервативным меркам оценивается в \$4,47 млрд, а до 2024 года достигнет \$7 млрд. США принадлежат

60–70% его мирового объема, что хорошо скажется на финансовых показателях Regeneron. Ученые дают позитивные прогнозы по Dupixent, а сама фирма оценивает рынок более чем в 300 тыс. пациентов в год, которым необходима терапия от одного месяца до двух лет. Годовой курс Dupixent стоит \$37 тыс., что ниже цены конкурентов, предлагающих аналог за \$50 тыс.

Стратегия компании заключается в создании и продаже новых лекарств. Каждый год она тратит миллиарды на исследования и разработки (R&D). В 2016 году Regeneron направила на эти цели \$2 млрд при \$4,8 млрд выручки. Маржинальность бизнеса равняется 18,87%, что ниже среднего уровня, однако шесть препаратов компании находятся в финальной стадии клинических испытаний, семь — на второй и шестой — на



первой. Рост выручки в среднем за три года составил 32%, ROE и ROIC показывают хороший результат: 22,1 и 20,9 соответственно.

У Regeneron два главных партнера по разработке и продвижению товара — Sanofi и Bayer. Со-

вместная работа снижает давление на расходы в R&D, увеличивая результативность исследований, поскольку проблему решают две группы ученых. Выручка при этом обычно делится поровну, но ROI Regeneron намного выше.

Ерсерик СИРБАЕВ, Банковский омбудсмен

Дата рождения: 16 апреля 1951 г.
Место рождения: КазССР, Семипалатинская область, г. Чарск.
Трудовой стаж:
1975–1988 годы — инженер, заведующий группой математических разработок, заведующий отделом алгоритмизации и программирования вычислительного центра Казахской республиканской конторы Госбанка СССР.
1988–1991 годы — заместитель председателя правления Казахского республиканского Сбербанка СССР.
1991–2005 годы — заместитель председателя правления Народного сберегательного банка Республики Казахстан.
2006–2012 годы — заместитель председателя правления АО «Казпочта».
2012–2013 годы — советник председателя правления АО Bank RBK и председателя совета директоров АО «Семин Банк», заместитель председателя правления АО Qazaq Banki.
В 2013 году в соответствии со ст. 40–1 Закона РК «О бан-

ках и банковской деятельности в Республике Казахстан» избран Банковским омбудсменом.
Банковский стаж — более 40 лет.
Автор ряда разработок в области банковских и карточных технологий:
— «Программно-технологический комплекс автоматизации розничного банковского бизнеса «Аманат», свидетельство № 587 от 27.05.1999 г.;
— «Автоматизированная банковская система розничного бизнеса «Аманат плюс», свидетельство № 141 от 23.08.2001 г.;
— «Автоматизированное формирование платежей через POS-терминалы Master Pay (таможенные платежи), свидетельство № 062 от 23.03.2004 г.
Общественная деятельность:
— 1989–1999 гг. — Президент ассоциации развития и информатизации банковского обслуживания населения Средней Азии и Казахстана «Аманат-Информ»;

— 1995–2003 гг. — член бюро президиума ЦК профсоюза государственных, банковских учреждений и общественного обслуживания Республики Казахстан;
— Член рабочих групп мажилиса парламента Республики Казахстан по разработке законов Республики Казахстан «О легализации капитала», «О земле», «Об информатизации»;
— 2010–2012 гг. — независимый директор Совета директоров АО «КазЦентр ЖКХ».
Награды и звания:
— Почетная грамота правления Госбанка СССР и ЦК профсоюза работников государственных учреждений СССР;
— Медали «10 лет Независимости Республики Казахстан» и «Астананың 10 жылдығы»;
— «Ветеран Народного банка Казахстана» (2003 г.);
— «Инструктор высокогорного туризма».

Ситуация с заемщиками поменялась в корне

В мае текущего года в казахстанское законодательство был внесен ряд изменений, в результате чего были расширены полномочия банковского омбудсмана. О том, что на сегодняшний день важно для казахстанских заемщиков и как им выбраться из неблагоприятной ситуации, если вдруг таковая имеет место, в интервью «Къ» рассказал банковский омбудсмен Ерсерик Сирбаев.

Мадия ТОРЕБАЕВА

— Ерсерик Даменович, банковский омбудсмен — независимое в своей деятельности физическое лицо, которое может урегулировать разногласия, возникающие из договора ипотечного займа, между банком и заемщиком. Хотелось бы узнать, как часто к вам обращаются люди, которые взяли кредиты и попали в долговую кабалу?

— Обращения поступают каждый день — и в ходе личного приема в офисе банковского омбудсмана, и традиционной почтой. Это также могут быть и устные обращения по телефону, и через мой сайт или мессенджер WhatsApp. Все без исключения обращения фиксируются в базе данных, ведется их учет. Не все обращения содержат разногласиями с банком! К сожалению, в большинстве случаев заемщики обращаются только тогда, когда накопили приличную сумму долгов и штрафов. С 1 июля 2016 года, в рамках внесенных в Закон «О банках и банковской деятельности» изменений, пересмотрен порядок погашения задолженности по кредиту, когда вносенная должником сумма в первую очередь направлялась на погашение штрафов, затем на погашение просроченных процентов и только в последнюю очередь — на погашение накопленного основного долга. Поэтому, если заемщик постоянно вносил сумму меньше начисленной суммы штрафа, сумма просроченного долга нарастала, как снежный ком, и возникала иллюзия долговой ямы. Сейчас ситуация поменялась в лучшую сторону — в первую очередь погашается задолженность по основному долгу!

— И как вы решаете их вопросы? В чем вообще заключается роль и работа банковского омбудсмана? Кажется, недавно принятый закон расширил ваши полномочия?

— Согласно статье 401 Гражданского Кодекса РК, условия договоров, договора займа могут изменяться только тогда, когда достигнуто согласие обеих сторон. Важно до подписания договора займа обратить особое внимание на условия и сроки погашения займа, взвесить свои возможности возврата долга, вероятные риски. Если же заемщик не сделал этого, то неизбежно может возникнуть ситуация, когда он будет вынужден обратиться к кредитору с просьбой об изменении графика погашения или отсрочки погашения на определенное время. Банк не всегда может согласиться с предложением заемщика. Именно при возникновении подобных обстоятельств в договорах банковского займа предусмотрено право заемщика обратиться к банковскому омбудсмену. Важно, чтобы заемщик при визите к банковскому омбудсмену имел на руках письменный ответ банка на свое обращение. Конечная цель урегулирования разногласий сводится к восстановлению нарушенного графика платежей и договорных обязательств, а не прощению долга.

Как известно, в начале мая был опубликован ряд законодательных актов, направленных на защиту прав потребителей финансовых услуг. В частности, это Закон РК «О коллекторской деятельности» и Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам коллекторской деятельности».

Вышеуказанные законодательные акты коснулись и полномочий



К сожалению, в большинстве случаев заемщики обращаются только тогда, когда накопили приличную сумму долгов и штрафов

Банковского омбудсмана.

Банковский омбудсмен дополнительно наделен правом урегулировать разногласия, возникшие у заемщика с третьим лицом — коллекторским агентством, которому кредитор реализовал заем.

Для полноценного и всестороннего рассмотрения поступивших обращений, закон обязал коллекторов взаимодействовать с банковским омбудсменом и предоставлять запрашиваемую им информацию и сведения по этим обращениям.

— Удастся ли договориться с банками или иными финансовыми организациями решить хотя бы частные случаи?

— Как правило, банки очень ответственно относятся к обращениям банковского омбудсмана. Этому их обязывает статья 40–3 Закона РК «О банках и банковской деятельности» в Республике Казахстан». Взаимодействие заключается в совместном поиске взаимоприемлемых решений. Как правило, банки могут по просьбе банковского омбудсмана повторно внести вопрос на рассмотрение уполномоченного органа, а иногда и пересмотреть ранее принятые решения по вновь открывшимся обстоятельствам в пользу заемщика. Примеров положительных решений немало. О них можно судить по отзывам и благодарностям заемщиков в нашей входящей почте.

Но сложно помочь заемщику, если банк уже неоднократно шел ему навстречу: реструктурировал задолженность, менял графики погашения, которые, к сожалению, не улучшили его положение.

— Почему люди оказываются в такой неблагоприятной ситуации, когда не могут отдать кредиты? Или быть может чаще всего это желание обмануть банки: взять кредит и не выплачивать его?

— Я не встречал двух совершенно одинаковых ситуаций. Поэтому и неблагоприятные ситуации в ходе обслуживания долга возникают по разным причинам.

Риски существуют по обе стороны договора займа: и как со стороны кредитора, и со стороны заемщика, но величина их несопоставима.

Если для банка эти риски всего лишь коэффициент NPL — цифра показателя плохих кредитов, то для заемщика это может обернуться риском потери единственного жилья своей семьи или родственников. Чаще всего в неблагоприятные ситуации попадают заемщики, ко-

торые недооценили отрицательные последствия невозврата или понадеялись на авось. Да и банки должны были предостеречь клиентов от опрочетчивых шагов и производить качественный отбор претендентов на долгосрочный заем. Но, к сожалению, такое произошло, видимо, не всегда, в погоне за объемами освоения кредитных ресурсов. Факторов, влияющих на качество кредитного портфеля, много. Но не надо забывать о том, что абсолютное большинство заемщиков с помощью кредитов банков решили свои бытовые и жилищные проблемы, состоялись как успешные предприниматели. Обмануть банки невозможно, поэтому я бы советовал читателям подальше держаться от различных «доброжелателей» и темных личностей, которые за определенное вознаграждение обещают ускорить процесс получения кредита или снизить до минимума проценты, уладить вопрос о неплатежеспособности клиента и т.п.

Нередко в приватной беседе заемщики признаются, что стеснялись с подобным или воспользовались услугами этих оспов бендеров.

— Как часто БВУ и организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, нарушают права потребителей финансовых услуг?

— Права не возвращать полученные кредиты нет ни у кого! Поэтому требования банка вернуть просроченный долг в рамках договора займа нельзя считать нарушением прав потребителей финансовых услуг. Однако в ходе взыскания задолженности нередко встречаются случаи несвоевременного реагирования работников банка на просьбы и проблемы заемщиков.

Поэтому в офисе мы внимательно выслушиваем заемщика, тщательно анализируем переписку заемщика с банком и другие моменты. Как правило, заемщики обращаются в банк устно и получают устные ответы специалистов. Однако этого бывает недостаточно, особенно если касается изменения порядка внесения ежемесячных платежей, их сроков, что в последующем может стать причиной разногласий. Поэтому одним из основных условий обращения к банковскому омбудсмену является наличие письменного ответа банка на обращение клиента.

Если встречаются факты волюнтаризма и нарушения прав потребителей со стороны банков второго уровня, которые могут

быть выявлены в ходе рассмотрения дел по разногласиям, то они передаются Управлению по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций Национального банка РК для сведения и принятия мер. Кроме того, Банковский омбудсмен два раза в месяц (первый и третий понедельник) осуществляет прием граждан в Общественной приемной Национального банка РК.

— Также многие обсуждают коллекторский вопрос. Что нужно знать гражданину, чтобы не попасть в неприятную историю и не оказаться в руках мошенников?

— При первом контакте с должником коллекторское агентство должно сообщить должнику следующее: наименование коллекторского агентства и номер учетной регистрации в реестре коллекторских агентств; местонахождение коллекторского агентства; личные данные должностного лица, которое осуществляет взаимодействие с должником; информацию о наименовании кредитора; о передаче кредитором задолженности в работу коллекторскому агент-

ству; о структуре задолженности, а также остатке просроченных и текущих сумм основного долга, вознаграждения, комиссий, неустойки (штрафа, пени), которые предусмотрены договором банковского займа или договором о предоставлении микрокредита. Наконец, коллекторское агентство обязано сообщить об ответственности и иных обязательствах должника, предусмотренных договором банковского займа или договором о предоставлении микрокредита законами нашей страны, а также последствиях неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных договором банковского займа или договором о предоставлении микрокредита.

Также закон определил временные рамки, в которых коллектор может осуществлять взаимодействие с должником как при личной встрече, так и по телефону. В этой связи коллекторское агентство обязано взаимодействовать с должником только с 8 до 21 часа в будние дни либо по месту жительства, либо месту нахождения должника, либо месту регистрации должника. Причем все общение должно происходить не более трех раз в неделю и не более одного раза в период с 8 до 21 часа в будние дни при личном контакте по инициативе коллекторского агентства по месту жительства или месту нахождения, или месту регистрации должника, или в помещении коллекторского агентства (филиала, представительства) по месту его нахождения. Звонить по телефону тоже коллекторы могут лишь не более трех раз в период с 8 до 21 часа в будние дни.

Кроме того, коллекторское агентство по требованию должника обязано представить информацию и копии документов, подтверждающих полномочия коллекторского агентства по осуществлению коллекторской деятельности в отношении задолженности, за исключением информации, относящейся к коммерческой или иной, охраняемой законами РК тайне, а также не более одного раза в месяц по обращению должника и его представителя в течение десяти рабочих дней со дня получения обращения безвозмездно предоставлять в письменной форме сведения об остатке просроченных и текущих сумм основного долга, вознаграждения, неустойки (штрафа, пени) по приобретенным правам (требованиям).

Также разрешена фиксация процесса взаимодействия с помощью средств аудио- или видеотехники в помещениях коллекторского агентства (филиала, представительства) по месту его нахождения. Есть еще много пунктов, регулирующих деятельность коллекторских компаний. К примеру, коллекторскому агентству запрещается разглашать сведения, порочащие

честь, достоинство и деловую репутацию лица, с которым взаимодействует коллекторское агентство, либо разглашать сведения, которые могут причинить имущественный вред интересам данных лиц. Также коллекторы не должны оказывать давление путем угрозы применения насилия и вообще совершать противоправные действия, посягающие на права и свободы лица, с которым взаимодействует коллекторское агентство, ставящие под угрозу его жизнь и здоровье, а также повлекшие причинение данному лицу имущественного и иного вреда.

— В этом году Верховный суд РК уточнил порядок обращения взыскания на предмет залога. В чем особенности этого порядка? Предположим, банк обратился с иском в суд о взыскании суммы долга по ипотечному жилищному займу, и суд иск удовлетворил. Что дальше?

— Институт банковского омбудсмана является досудебной инстанцией рассмотрения разногласий, вытекающих из договоров ипотечного займа. Согласно пункту 2 ст. 40–3 Закона РК «О банках и банковской деятельности в РК», банковской омбудсмен не вправе рассматривать обращения по займам, по которым имеется решение суда, вступившее в законную силу. Однако ко мне нередко обращаются заемщики и после суда в процедуре реализации заложенного имущества как заемщика, так и третьих лиц. Считаю, что появление упомянутого вами уточнения усиливает защиту прав залогодателя в рамках судебного производства.

— На днях АО «АТФБанк» сообщил о решении начать прием заявок на ипотеку в рамках новой государственной жилищной программы «Нұрлы жер». Благодаря государственному субсидированию, процентная ставка для заемщиков составит 10% годовых. Как вы считаете, решат ли вводимые реформы в сфере ипотечного кредитования вопросы проблемных заемщиков?

— Нововведения в сфере ипотечного кредитования направлены на обеспечение его доступности и позволят избежать повторения старых ошибок.

Думаю, что субсидирование ипотечных займов послужит спусковым крючком и позволит вновь запустить рынок ипотечного кредитования первичного жилья.

Однако сегодня для ряда заемщиков обслуживание ипотечных займов, ранее выданных в иностранной валюте, остается определенной проблемой.

Какой механизм будет предложен для решения данной проблемы, увидим в ближайшем будущем.



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

Дауыс Периодика 2770483
Nomad Press 331124C
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

II-ПОЛУГОДИЕ 2017

ТЕНДЕНЦИИ

Отпуск по карману

Провести отпуск за границей для казахстанцев становится роскошью

Туризм

Выездной туризм для казахстанцев из ежегодной традиции переходит в число роскоши. Так, согласно данным Пограничной службы КНБ РК, количество посетителей-резидентов РК, выехавших за границу в 2016 году, составило 9,76 млн человек, что на 13,7% меньше, чем годом ранее, тогда как до 2015 года наблюдался стабильный рост выездного туризма. На выбор направлений для отдыха повлияло снижение покупательской способности населения и нестабильная политическая ситуация в мире.

Айгуль ИБРАЕВА

Куда предпочитают ездить казахстанцы?

Граждане Казахстана в 2016 году предпочитали выезжать в страны СНГ (91,8%). К тому же наблюдалась тенденция сокращения поездок в страны вне СНГ и, соответственно, увеличения посещений ближайших стран Содружества. За последние годы доля казахстанцев, посетивших страны вне СНГ, сократилась с 13,6% в 2012 году до 8,2% в 2016 году.

Ситуация в туристской отрасли страны в 2016 году была непростой, считает директор Sabre Travel Network Central Asia Павел Спицын. «Эхо произошедшего в 2015 году обесценивания национальной валюты давало о себе знать и на протяжении всего прошлого года. Конечно же, связанное с этим падение доходов населения сильно повлияло на выбор казахстанцев и стало причиной резкого сокращения количества выезжающих туристов», — отметил эксперт. По его словам, у выезжающих граждан в 2016 году популярным традиционным было озеро Иссык-Куль (Кыргызстан). Кроме Кыргызстана можно назвать Узбекистан, Россию, Азербайджан и, конечно же, Грузию. Курорты Грузии уже успели завоевать сердца наших соотечественников. Если говорить о дальнем зарубежье, то популярными направлениями у выезжающих туристов в 2016 году были Индия, Китай, Турция, ОАЭ, Таиланд, Малайзия, ряд западноевропейских стран.

В то же время эксперты отмечают рост внутреннего туризма, который стал доступнее относительно выездного. К примеру, за 2016 год местами размещения на территории Казахстана было обслужено 3,50 млн казахстанцев, что на 12,2% превышает уровень показателя за 2015 год. Наиболее популярными направлениями внутреннего туризма стали Алматы, Алаколь, Бухтарма, Боровое.

Согласно официальной статистике, в Россию за 2015 год выехало 5,47 млн человек, что соответствует 48,4% от общего количества посетителей выездного туризма. За последние пять лет число выезжающих в Россию выросло почти в 2,5 раза. В Кыргызстан и Узбекистан отправилось 3,48 млн и 1,31 млн казахстанцев соответственно. При этом по направлениям Узбекистан, Таджикистан и Армения наблюдается рост посещаемости, а Кыргызстан, Украина и Туркменистан стали менее популярны у наших соотечественников.

Среди направлений вне Содружества каждый третий отдыхающий посетил Турцию — 317,99 тыс. человек, в Китае и ОАЭ побывали 230,93 тыс. и 117,63 тыс. человек соответственно. Популярны также Германия, Таиланд и Нидерланды.

Террористические акты и другие потрясения сильно повлияли на выбор направлений для отдыха. Он стал более осторожным и взвешенным. При этом в 2015–2016 годах отмечено резкое снижение спроса, в первую очередь на Турцию, Тунис и Египет. «Это связано с произошедшими терактами и ростом террористических угроз в этих направлениях. При этом имидж указанных направлений бросил тень и на соседние регионы, независимо от того, были там какие-то инциденты или нет. Кроме этого, наблюдалось снижение спроса на европейские и азиатские направления», — подметил Павел Спицын.

Однако, согласно today.travel, политическая нестабильность в 2017 году никак не повлияла на количество выезжающих за пределы Казахстана, даже более, наблюдается увеличение чартерных программ в 2,5 раза сравнительно с сезоном 2016 года.

Сколько мы тратим на международные поездки?

Список наиболее посещаемых стран среди казахстанцев соответствует расходам на международные поездки. По данным официальной статистики платежного баланса



Чаще всего казахстанцы ездят отдыхать в страны СНГ, Турцию, Китай и Арабские Эмираты

Национального банка РК, объем услуг, полученный Казахстаном в 2016 году от нерезидентов по статье «Международные поездки», составил \$1,66 млрд, что соответствует 15% совокупного объема импорта услуг РК за год. А в 2015 году казахстанцы потратили на поездки за границу почти \$2 млрд, это на 16,2% больше, чем в 2016 году. Стоит отметить, что данная статья включает расходы как на личные, так и на деловые поездки.

\$ 169,93

в среднем потратили выезжающие за границу казахстанцы в 2016 году

Больше всего казахстанцы во время зарубежных поездок в 2016 году оставили в Российской Федерации — \$846,12 млрд или 51,04% от общего объема импорта услуг. В первую тройку также вошли бывшие союзные республики Кыргызстан и Узбекистан, импорт услуг в этих странах в 2016 году составил \$224,87 млн и \$143,49 млн соответственно. Среди государств вне СНГ по объему полученных услуг на международные поездки лидируют Турция, Китай и Объединенные Арабские Эмираты.

Как отметил Павел Спицын, падение доходов населения сильно повлияло на выбор казахстанцев и стало причиной резкого сокращения количества выезжающих туристов. По данным экспертов, в 2015–2016 годы наблюдался спад количества желающих совершить туристическую поездку в Турцию на 50%. «Причина здесь не только в падении доходов населения, но и в угрозе терроризма в этой стране. Кроме того, значительно меньше казахстанских туристов уехали на отдых в страны Западной Европы, Юго-Восточной Азии. Люди, решившие отдохнуть за рубежом, выбрали более бюджетные направления, либо сократили сроки пребывания на заграничных курортах», — прокомментировал эксперт.

В долларовом выражении казахстанские туристы стали тратить на поездку меньше. К примеру, по расчетам Kursiv Research, в 2014 году казахстанские туристы потратили в среднем \$184,88 на человека, тогда как в 2016 году средние расходы на поездку сократились до \$169,93.

Насколько подорожал отдых за границей? Согласно опросу, проведенному на сайте goTUR.kz, основным критерием выбора отеля для отдыха является стоимость проживания, за данный пункт проголосовал каждый второй опрошиваемый. Для 20,2% респондентов главным критерием выбора отеля служат хорошие отзывы, и лишь 11,7% ориентируются на местоположение гостиниц.

Основная причина сокращения выездного туризма — увеличение расходов населения на поездки на фоне роста курсовой разницы. Так, стоимость отдыха для казахстанцев за год выросла на 27%, в 2016 году расходы на отдых в среднем на человека составили 49,5 тыс. тенге против 39 тыс. тенге годом ранее.

Наиболее значительно выросли цены на отдых казахстанцев за рубежом — в 2016 году отпуск за границей в среднем обходился в 144,9 тыс. тенге на человека. Это на 46% выше уровня 2015 года.

Для выезжающих на отдых за рубеж в 2016 году резко выросла цена международных перевозок — более

чем в два раза (или на 25,6 тыс. тенге), с 23,4 тыс. тенге на человека до 49,1 тыс. тенге. Теперь казахстанцы вынуждены тратить на международные перевозки 33,9% общей суммы расходов, год назад доля составляла 23,5%.

Подскочила цена и на проживание в гостиницах и отелях — на 7,3 тыс. тенге, или на 65%, до 18,5 тыс. тенге на человека. На эту статью расходов уходит порядка 12,8% всей суммы. Получение виз и паспортов за год подорожало на 3,3 тыс. тенге, или в 2,3 раза. В 2016 году на эти расходы уходило в среднем 5,9 тыс. тенге с человека, или 4% всех затрат на отдых за границей.

Стоимость туров для алматинцев может подорожать уже в ближайшее время. В СМИ обсуждается заявление руководства Международного аэропорта Алматы о возможном повышении аэропортового сбора, что отразится на стоимости билетов авиаперевозчиков. По словам главы аэропорта, в Алматы в стоимости билета на внутренние рейсы сборки составляют 406 тенге, и на международные рейсы — 1899 тенге. При этом руководство аэропорта отметило, что в Алматы сборы на международные услуги в два раза ниже, чем в других аэропортах мира.

Где можно сэкономить?

Между тем выезжающие за границу казахстанцы могут сэкономить на визах в определенные страны. Сегодня, по данным Министерства иностранных дел РК, соглашения о безвизовом режиме на разные сроки пребывания подписаны между Казахстаном и 58 странами ближнего и дальнего зарубежья. В страны Содружества Независимых Государств казахстанцы могут заезжать в безвизовом режиме на 30–90 дней, за исключением Туркменистана, где для въезда гражданам РК необходимо иметь визу. При этом граждане, постоянно проживающие в Атырауской и Мангистауской областях, могут въезжать, выезжать и временно пребывать на территории Балканского велаята Туркменистана без оформления виз на срок не более 5 суток.

Безвизовый режим для граждан Казахстана действует в 32 странах Европы и Америки, 16 странах Азии и Африки. Кроме того, этот список постоянно дополняется. 23 мая министр иностранных дел РК Кайрат Абдрахманов сообщил, что Казахстан и Объединенные Арабские Эмираты подписали протокол, официально подтверждающий освобождение от визового режима граждан обеих стран, согласно которому у казахстанцев появится возможность въезжать в ОАЭ без визы на срок до 30 дней. При этом в МИД РК сообщили, что договор о безвизовом режиме вступит в силу в ближайшие два-три месяца.

Также руководитель пресс-службы МИД РК Ануар Жайнаков уточнил, что в будущем безвизовый режим может быть введен между Казахстаном и рядом других государств: «Возможно, многим также будет интересно знать, что казахстанские дипломаты ведут активные переговоры по заключению аналогичных подписанному сегодня договоров с Таиландом, Израилем, Специальным административным районом КНР Макао и даже с такими экзотическими странами, как Доминиканская Республика, Коста-Рика и Фиджи».

Куда поехать этим летом?

Согласно другому опросу, проведенному в городе Алматы компанией «АСТ Казахстан», 53% работающих алматинцев планируют пойти в ежегодный трудовой отпуск в текущем году. При этом

\$1,66 млрд — объем услуг, полученный Казахстаном в 2016 году от нерезидентов по статье «Международные поездки»

лелятся Турция, Египет и Хайнань. Также в этом году для населения стали более доступными Кипр, Чехия и Испания.

Среди организованных туристов, по статистике турагентства today.travel на май текущего года, в пятерку наиболее популярных направлений вошли следующие: 1 — Турция, 2 — ОАЭ, 3 — Таиланд, 4 — Грузия, 5 — Египет и остров Хайнань, которые заняли одну позицию по количеству запросов.

Статистика турфирм наглядно демонстрирует, что спрос на туры напрямую зависит от ценового предложения. Так, с учетом горящих туров, самые доступные по цене туры на сегодня в Чехию, Турцию, Китай и ОАЭ. К примеру*, съездить в Чехию на неделю при одноместном размещении, с вылетом из Алматы, будет стоить от 97 тыс. тенге, тур в Турцию по тем же параметрам обойдется уже от 105 тыс. тенге, в Китай и ОАЭ — от 108 тыс. тенге и 115 тыс. тенге соответственно. Причем при двухместном размещении можно сэкономить в среднем 20% на человека. Среди данных направлений безвизовый режим налажен только с Турцией, к тому же турецкие отели традиционно предлагают своим клиентам услугу «все включено», поэтому тур в эту страну автоматически становится наиболее доступным.

Наименьшее предложение по таким направлениям, как Индонезия, Мальдивы и Испания. Отпуск в этих странах обойдется казахстанцам гораздо дороже. Например, тур на Мальдивы с услугой «только завтрак» стоит около 500 тыс. тенге.

Поток туристов стремительно восстанавливается до уровня 2014 года, считают специалисты today.travel. В ближайшей перспективе можно будет наблюдать рост числа выезжающих организованных туристов, чему способствует развитие инфраструктуры выездного туризма: отмена визового режима с ОАЭ, облегчение получения визы в Японию, приход иностранных авиаперевозчиков в Казахстан. Так, на отечественный рынок зашли венгерская Wizz Air и польская LOT. Другие авиакомпании увеличили число рейсов: SCAT выставила регулярные рейсы в Армению (Ереван) и Грузию (Кутаиси), Air China запустила рейсы в Пекин, Air Astana возобновила рейсы в Лондон, Киев, запустила рейс в Тегеран.

«Однако в целом онлайн-туризм в Казахстане будет развиваться активно только тогда, когда вырастет доля населения, способного позволить себе путешествовать. Это, кстати, касается не только онлайн-туризма, а туризма вообще. Уровень благосостояния граждан играет ключевое значение в сфере выездного туризма, и это не секрет», — подметил эксперт.

Перспективы развития выездного туризма

Как считает Павел Спицын, в текущем году количество выезжающих не будет намного выше прошлогоднего показателя. Причем среди них, скорее всего, вырастет доля онлайн-туристов. По словам эксперта, этот сегмент увеличивается с каждым годом. С развитием информационных технологий,

ростом числа интернет-пользователей, доверия к онлайн-продажам и уровня интернет-грамотности ситуация меняется.

«Я знаю, что далеко не все наши игроки туристского рынка активно используют современные технические решения, персонализированные услуги, эффективные программы лояльности для удовлетворения растущих потребностей своих клиентов. Не все регулярно проводят опросы, исследования или собирают и анализируют полезную информацию из различных источников, в том числе соцсетей. Однако я уверен в том, что в ближайшем будущем ситуация на отечественном рынке туризма изменится. Она уже меняется», — уверен эксперт. Жесткая конкуренция, рыночные тренды, связанные с техническим прогрессом, и молодое поколение туристов являются движущей силой этих изменений. Сегодня, по его словам, необходимо преобразовывать обслуживание клиентов с учетом требований будущего и развития технологий. Это и есть вопрос выживания на рынке.

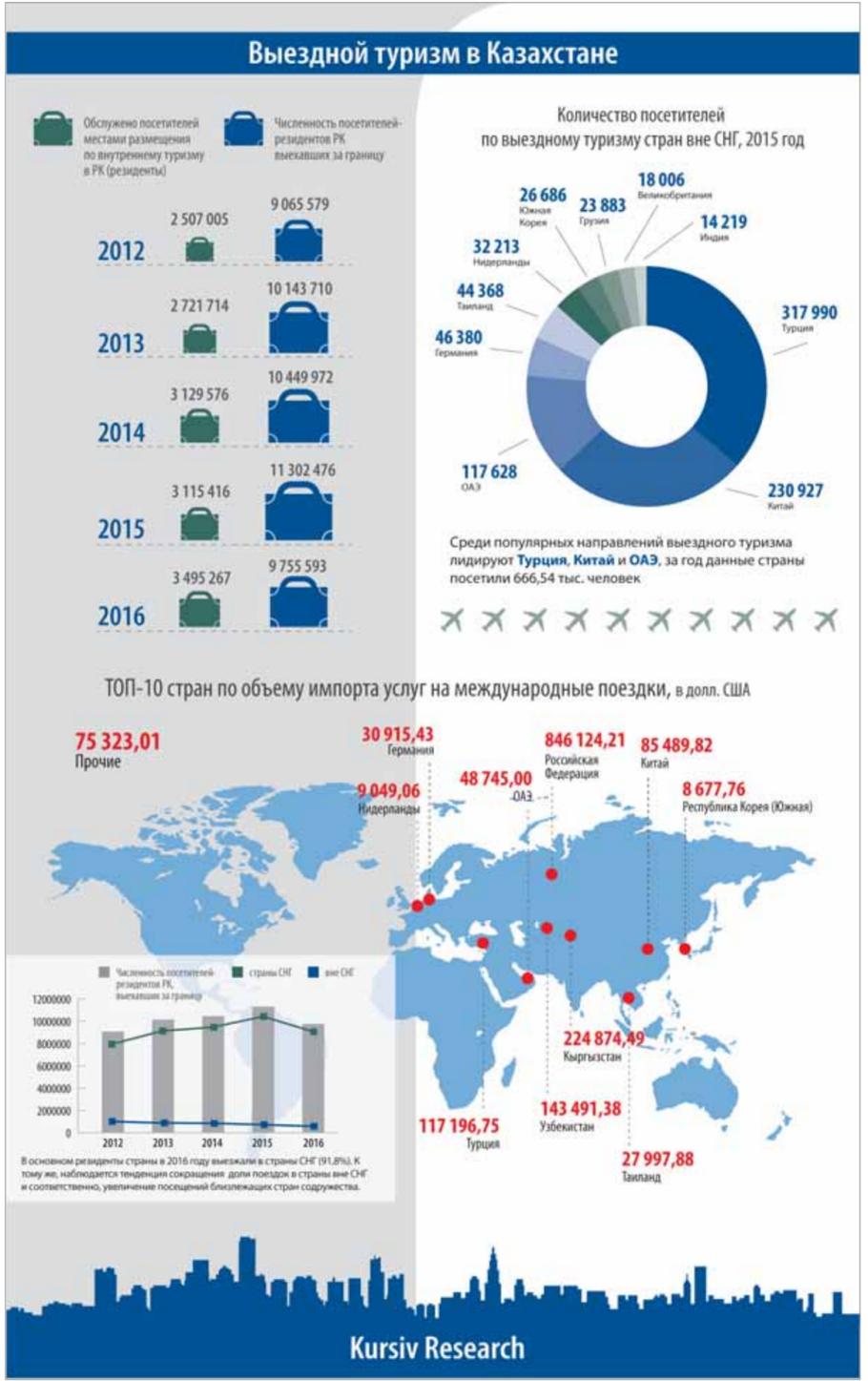
«Однако в целом онлайн-туризм в Казахстане будет развиваться активно только тогда, когда вырастет доля населения, способного позволить себе путешествовать. Это, кстати, касается не только онлайн-туризма, а туризма вообще. Уровень благосостояния граждан играет ключевое значение в сфере выездного туризма, и это не секрет», — подметил эксперт.

Поток туристов стремительно восстанавливается до уровня 2014 года, считают специалисты today.travel. В ближайшей перспективе можно будет наблюдать рост числа выезжающих организованных туристов, чему способствует развитие инфраструктуры выездного туризма: отмена визового режима с ОАЭ, облегчение получения визы в Японию, приход иностранных авиаперевозчиков в Казахстан. Так, на отечественный рынок зашли венгерская Wizz Air и польская LOT. Другие авиакомпании увеличили число рейсов: SCAT выставила регулярные рейсы в Армению (Ереван) и Грузию (Кутаиси), Air China запустила рейсы в Пекин, Air Astana возобновила рейсы в Лондон, Киев, запустила рейс в Тегеран.

«Однако в целом онлайн-туризм в Казахстане будет развиваться активно только тогда, когда вырастет доля населения, способного позволить себе путешествовать. Это, кстати, касается не только онлайн-туризма, а туризма вообще. Уровень благосостояния граждан играет ключевое значение в сфере выездного туризма, и это не секрет», — подметил эксперт.

Поток туристов стремительно восстанавливается до уровня 2014 года, считают специалисты today.travel. В ближайшей перспективе можно будет наблюдать рост числа выезжающих организованных туристов, чему способствует развитие инфраструктуры выездного туризма: отмена визового режима с ОАЭ, облегчение получения визы в Японию, приход иностранных авиаперевозчиков в Казахстан. Так, на отечественный рынок зашли венгерская Wizz Air и польская LOT. Другие авиакомпании увеличили число рейсов: SCAT выставила регулярные рейсы в Армению (Ереван) и Грузию (Кутаиси), Air China запустила рейсы в Пекин, Air Astana возобновила рейсы в Лондон, Киев, запустила рейс в Тегеран.

*Согласно данным турфирм по состоянию на 1 июня 2017 года

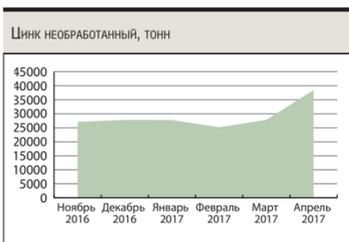
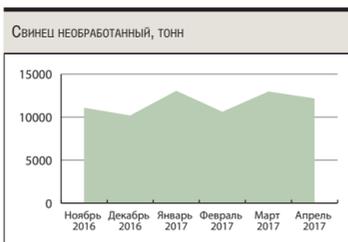
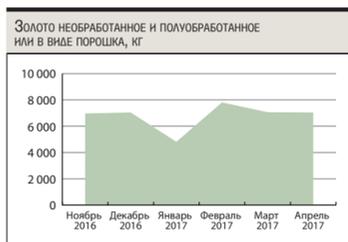
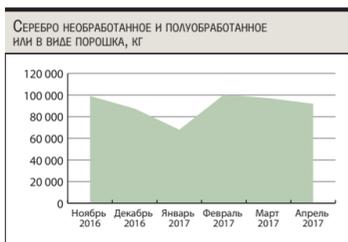


БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРИОРИТЕТ ДЛЯ
БАНКОВ: ТОРГОВЛЯ
И СФЕРА УСЛУГ 08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
KASE ДОБАВЛЯЕТ
ЭМИТЕНТОВ 09

ТЕНДЕНЦИИ:
«ЧЕРНЫЙ ЛЕБЕДЬ»
АЗИАТСКОГО
АРТ-РЫНКА 11

КУЛЬТУРА/СТИЛЬ:
«НЕЛЬЗЯ ЖИТЬ
В НЕЛЮБВИ» 12



Наступает «золотое время» ритейла в Казахстане

Ритейл

В Алматы прошел форум Retail Business Kazakhstan-2017, посвященный отечественной розничной индустрии. В интервью «КЪ» один из докладчиков форума, президент польской консалтинговой компании U. Capital Дмитрий Рыжов поделился своими наблюдениями о развитии ритейла в Казахстане, обозначил его «болевы точки» и предложил несколько рекомендаций по улучшению бизнеса в этом сегменте.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

— Дмитрий, вы работали с разными ритейлерскими сетями в Казахстане. Можно ли сказать, что этот бизнес в кризисе?

— Так сложилось, что мы не работаем с центральными регионами, где рынок максимально развит. Мы работали практически во всех регионах Казахстана: на западе в Уральске, на юге в Шымкенте и на северо-западе в Костаное. Наша компания берет в управление сеть и за достаточно короткий период меняет рынок. В Шымкенте была сеть «Фиркан» (это региональный монополист), в Уральске — «Байте-рек» / «Алтындар», в Костаное — открывающаяся сеть «Рахат».

Как строился бизнес в регионах? С начала двухтысячных годов процветал оптовый рынок, потом дистрибуция, потом хорошие контракты. Затем у бизнесменов появилась каким-то образом недвижимость (за долги или купленная по хорошей цене). На тот период у них были уже разрозненные магазины. И наступал момент, когда на этих разношерстных и разноформатных магазинах появлялась единая вывеска. Так и возникали единые сети.

Чем супермаркет отличается от гастронома и открытого рынка, кроме цен? Это сервис. Что такое супермаркет для потребителя? Это фреш-зоны, кулинария, гастрономия, молочка. Опираясь на свой 8-летний опыт, могу сказать, что именно на эти категории делается акцент.

Например, «Фиркан» — очень крупный оператор, гипермаркет. Он дистрибутирует все, что только есть, начиная от Clarks Kimberly и заканчивая, если я не ошибаюсь, Carlsberg. Что происходит дальше? Обычно либо открывается Magnim, либо наступает девальвация. И тогда возникает желание понять, что происходит. В таких ситуациях и появляемся мы.

На форуме у меня было ощущение, что я нахожусь в параллельном мире. Когда я слышу такие слова, как «кризис», «падение», «потребительское подозрение», мне хочется сказать, что кризис бизнеса может случиться, если этот бизнес существует. Я не знаю ситуацию в Алматы, но знаю регионы. Результаты работы нашей компании — это прирост в 80% за восемь недель. Сегодня в региональных сетях совершенно не чувствуют, что в совершенствовании бизнес-процессов есть невероятнейший потенциал. Цена — это всего лишь фактор.

Я не знаю, проводят ли у вас исследования по поводу эластичности спроса. Наша компания проводила исследование потребителя в Казахстане. Так вот, только 4% респондентов могли назвать цены конкретного продукта. Мы слыша-



Потенциал роста ритейлеров находится в понимании бизнес-процессов, в их отстройке и амортизации

ли только о таких категориях, как «дешево-дорого». А когда спрашиваешь, могут ли потребители назвать десятку топовых продуктов и их стоимость в разных местах, то только 4% могут дать ответ. Поэтому, если говорить о категории цены, то, возможно, это некомпетентность топов, которые делают упор на снижение цены. Собственники постоянно снижают свою маржу, поэтому встает вопрос о том, зачем же этот бизнес?

— Если конкурировать не в ценовом сегменте, то в чем же?

— Например, у вас есть супермаркет. Он работает в течение трех лет. У него полторы тысячи квадратных метров. Но в шаговой доступности от вас я насчитал 19 продуктовых гастрономов. Почему они до сих пор есть? Так, может быть, супермаркет должен дать потребителю что-то такое, чего ему не может дать гастроном? А если он ему этого не дает, то это всего лишь большой гастроном с расчетом на кассе.

Поэтому потенциал на самом деле не в цене. Он лежит в понимании бизнес-процессов, в их отстройке, амортизации. Потому что любой кризис однозначно сыграет на fashion, на электронике. Но свои 2,5 тыс. калорий каждый человек будет потреблять. И сейчас ритейлеры должны бороться не друг с другом, не должны смотреть, где ниже цены — в «Магнуме», «Скифе» или «Фиркане». Сегодня необходимо забирать потребителя из гастрономов и открытых рынков. Для этого нужно подумать, чего же он хочет.

Чем супермаркет отличается от гастронома и открытого рынка, кроме цен? Это сервис. Что такое супермаркет для потребителя — это фреш-зоны, кулинария, гастрономия, молочка. Опираясь на свой 8-летний опыт, могу сказать, что именно на эти категории делается акцент. Потребитель приходит не только за ценой. Если потребитель, придя в супермаркет, не сможет полностью закрыть свои ежедневные потребности, если ему нужно еще заходить в другой магазин, то это не супермаркет.

Проблема решается сбалансированной товарной матрицей, сбалансированным наличием каждой товарной группы, однозначно адекватными ценами. Но я повторюсь, что ценовой фактор — абсолютно не определяющий в покупке. Все наши клиенты получали повышение 3–6% своей маржинальности,

находящийся в Костаное, производящий великолепный продукт и занимающий невероятную долю в продажах, не может заниматься поставками в Шымкент. Допустим, плечо доставки в 700–1 тыс. км не является проблемой. Но у нас значительно больше. Мы видим везде «Лакталис», «Президент», «Простоквашино». При условиях сроков хранения в 21 день недельная продукция попадает как в Уральск, так и в Костанай. Но это мультинациональные компании с невероятными вложениями, с тридцатилетним горизонтом планирования. Они собираются получать доход от сегодняшних продаж не сегодня, а через 5–20 лет. К сожалению, ни один местный инвестор и производитель себе такого позволить не может. К тому же, если в Европе кредитный процент составляет от 2,5%, то у нас 16–20%.

— Можете рассказать о тех 35%? В чем особенности потребностей покупателей каждого региона?

— В Западном и Южном Казахстане нет производителей птицы. Она попадает туда только замороженной — либо с севера страны, либо из России. Если говорить об особенностях розницы Украины, Польши, Казахстана, то охлажденная, а не замороженная курица всегда находится в топе продаж. В Костаное есть производитель «Жас канат». Это курица № 2 в продажах. В Западном Казахстане производителей нет. Там продают только заморозку. А она, в связи с логистикой, стоит на 10–15% дороже, чем охлажденная в Костаное. Поэтому ниша, которая не «закрывается» охлажденной птицей, компенсируется охлажденным мясом.

— И все же, какие конкретные решения могли бы быть для ритейла?

— Это сбалансированный ассортимент, сбалансированная товарная матрица, сбалансированное распределение групп и категорий в магазине. Когда, исходя из торговых площадей, есть правильное и четкое распределение — сколько площади и сколько SKU в категории «сухие стиральные порошки», сколько площади выделено под вареные колбасы, сколько площади выделено под вареные колбасы в нарезке, сколько в вакууме и так далее. Это аналитика. Я считаю, есть большая необходимость для местных операторов — посмотреть в эту сторону. И те деньги, которые тратятся на скидки, доходящие до нуля или минуса, стоит расходовать на создание службы внутри сети категорийных менеджеров, аналитиков, которые будут эти направления просчитывать, учитывать.

Еще один момент — это уровень сервиса поставщиков. Он, конечно, оставляет желать лучшего. В Казахстане, к сожалению, довольно мало местных производителей, поэтому есть большая зависимость от дистрибьюторов, от поставок товара, особенно в регионах.

— Есть какая-то универсальная товарная матрица, или это все зависит от особенностей региона, сети, магазина?

— Казахстан очень большой. И пересечение универсальной товарной матрицы — в районе 60–65%. Оставшиеся 35% — это, так сказать, местные предпочтения. Из-за размеров страны молочный

завод, находящийся в Костаное, производящий великолепный продукт и занимающий невероятную долю в продажах, не может заниматься поставками в Шымкент. Допустим, плечо доставки в 700–1 тыс. км не является проблемой. Но у нас значительно больше. Мы видим везде «Лакталис», «Президент», «Простоквашино». При условиях сроков хранения в 21 день недельная продукция попадает как в Уральск, так и в Костанай. Но это мультинациональные компании с невероятными вложениями, с тридцатилетним горизонтом планирования. Они собираются получать доход от сегодняшних продаж не сегодня, а через 5–20 лет. К сожалению, ни один местный инвестор и производитель себе такого позволить не может. К тому же, если в Европе кредитный процент составляет от 2,5%, то у нас 16–20%.

Украины, Польши, Казахстана, то охлажденная, а не замороженная курица всегда находится в топе продаж. В Костаное есть производитель «Жас канат». Это курица № 2 в продажах. В Западном Казахстане производителей нет. Там продают только заморозку. А она, в связи с логистикой, стоит на 10–15% дороже, чем охлажденная в Костаное. Поэтому ниша, которая не «закрывается» охлажденной птицей, компенсируется охлажденным мясом.

Если брать кондитерку, то на севере страны есть «Баян-сулу», которая занимает подавляющую долю в продажах этой категории. Если мы говорим о юге, это однозначно «Рахат». А на западе, что самое удивительное, и это качество работы дистрибутора и поставщика, — это «Рошен».

— А если говорить о том, что могло бы из импорта быть компенсировано?

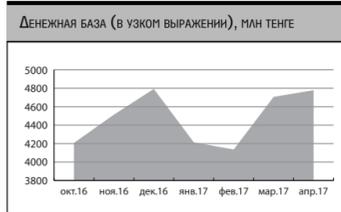
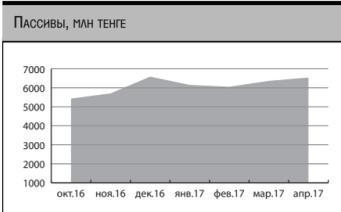
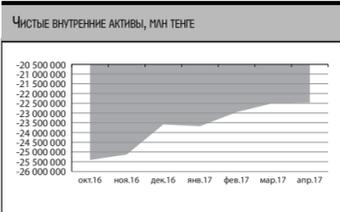
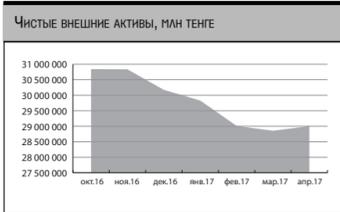
— Самая «супермаркетовая» продукция — это молочка. Она занимает порядка 11–13% от общего оборота супермаркета. Причем в любом регионе, хотя бренды могут меняться. Я считаю, что Казахстан может развивать это производство.

Второй момент — это гастроно-

мия: колбасы, сыры. Насколько я понимаю, с мясом в Казахстане проблем нет. Но производителей, которые бы выходили на национальный уровень, и продукцию которых можно было бы найти везде, — достаточно мало. Пока я во всех регионах видел уральский «Мясодел». И я считаю, что в стране может не быть импортной колбасы — она не нужна. Такие категории должны однозначно «закрываться» местными производителями.

Касательно кондитерского производства, мы понимаем, что всегда будут такие монстры, как «Нестле». Но если появятся местные производители, они станут занимать какую-то долю рынка, и те же «Нестле» могут озаботиться тем, чтобы их купить. Я считаю, что вполне есть ресурсы, чтобы развивалось это производство. Наши три крупных производителя не «закрывают» весь отечественный рынок, потому что качество работы в отдаленных регионах слабое. Уровень сервиса в лучшем случае на уровне 50%. На восьмое марта у них могут просто закончиться конфеты. А вот у «Нестле» не заканчиваются. Поэтому либо продают столько, сколько могут произвести, либо не очень хорошо считают.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Оправданный рост или новый пузырь?

Валюта

В последний месяц на рынке криптовалют наблюдается стремительный бум. Особенный рост демонстрируют наиболее популярные валюты биткоин и эфириум. С начала мая котировки эфира по отношению к доллару выросли на 376%, биткоин 6 июня приблизился к отметке \$3 тыс. (рост с начала мая на 522%). Аналитики предупреждают инвесторов от пузыря на рынке криптовалют.

Динара ШУМАЕВА

На сегодняшний день в мире существует более 300 активно торгуемых криптовалют на различных биржах. Эфириум (ethereum) — это криптовалюта второго поколения, которая, по замыслу своих создателей, придет на смену биткоину.

Примечательно, что с начала года такого резкого роста не наблюдалось, котировки обеих криптовалют двигались в достаточно долгом «боксовике», однако с начала мая ситуация резко изменилась. Если в начале 2017 года биткоин стоил в районе \$430, то в начале мая — всего \$453, а на 14:28 7 июня по времени Астаны стоимость биткоина составила уже \$2808,5.

В начале года эфир стоил около \$10,22, в начале мая — \$65, а на 14:35 по времени Астаны уже \$260,72. То есть за последний месяц стоимость обеих валют выросла более чем на 200–300%.

Источники роста

Аналитики объясняют это разными причинами. По мнению директора аналитического департамента «Golden Hills — КапиталЪ АМ» Михаила Крылова, рост криптовалют вызывается ограниченностью эмиссии. Жесткий контроль над денежной эмиссией традиционно сопровождается увеличением стоимости денег, а когда она невозможна даже теоретически, то тем более.

«По мере признания биткоина в каждой очередной стране мира в качестве легальной формы расчетов (последний пример — Япония) спрос на криптовалюты может увеличиваться», — говорит эксперт.

Напомним, что Япония официально признала биткоин 1 апреля этого года, когда в этом государстве вступил в силу новый закон о валютном регулировании. Теперь в стране биткоины и другие цифровые валюты получили статус платежного средства. И многие



Эксперты прогнозируют дальнейший рост криптовалют от 20 до 40% до конца 2017 года

компании уже начинают предлагать своим клиентам такой способ оплаты.

В частности, интернет-сайт по бронированию в ресторанах Gupunavi Inc. обещал чуть позже в этом году разрешить оплачивать зарезервированные столики в биткоинах. А одна из крупнейших в Японии сетей по продаже электроники Bic Camera начала принимать цифровую валюту в двух магазинах в Токио. Недавно компания Reach Aviation стала продавать авиабилеты за биткоины, в конце мая стало известно, что компания BIT Point Jарап хочет дать возможность сотням тысяч розничных магазинов принимать к оплате цифровую валюту.

«Сейчас мы ведем переговоры с концерном по розничным продажам. Договорившись с компанией, которая предоставляет магазинам услуги платежных терминалов, мы можем одним махом охватить много торговых точек. Это гораздо проще, чем вести переговоры со множеством индивидуальных ритейлеров», — объясняет президент BITPoint Генки Ода.

По словам главного финансового аналитика компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан» Евгения Чекаева, многие корпорации и черный рынок стали приобретать различные криптовалюты, спровоцировав рост цен на них. Плюс к этому некоторые производители криптовалют подписали договоры с казино.

«Все это спровоцировало рост, и в течение месяца это привлекло большое количество людей. Все захотели разбогатеть в один момент. Но есть такое понятие, как Pump and Dump. Рынок резко накачивается, и после этого происходит резкое падение. Что мы и увидели», — говорит аналитик.

522% составил рост курса биткоина по отношению к доллару США с начала мая 2017 года

Руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia Сергей Польшгалов полагает, что, вероятно всего, стремительный рост криптовалют по отношению к доллару США вызван в первую очередь тем, что электронные валюты сегодня выглядят более надежным видом финансовых инструментов на фоне проблем, которые происходят с реальными деньгами.

«Многие участники криптовалютных торгов рассматривают биткоин как альтернативу физическому золоту. Проблемы, которые возникают с «живыми» валютами на фоне экономических и политических событий, не влияют на криптовалюты. В первую очередь они неподвластны инфляции, так как количество электронной

валюты строго ограничено технической стороной эмиссии, отсутствие влияния на курс со стороны центральных банков также делает криптовалюты более надежным средством инвестирования на фоне классических финансовых инструментов», — считает эксперт.

Ожидания и перспективы

Сергей Польшгалов оптимистично оценивает перспективы развития криптовалют в мире. По его мнению, на фоне внешних политико-экономических проблем для реальных валют и других финансовых инструментов спрос на криптовалюты как альтернативные денежные единицы для оплаты товаров и услуг в интернете будет только расти.

Также по мере постепенного признания легитимности электронных валют как средства для проведения финансовых операций, создания и улучшения законодательной базы для регулирования использования криптовалют на рынке можно прогнозировать дальнейший рост курса криптовалют относительно «живых» денег, в частности доллара США.

«Вероятный рост курса криптовалют до конца года может составить 20–40% от текущих курсов», — считает эксперт.

Однако Михаил Крылов считает, что в использовании биткоина не все так однозначно.

«В последнее время появились новые идеи в области дробления биткоина, когда наравне со старым

возможно хождение нового, с удлиненным кодом блокчейна. До конца 2017 года курс биткоина может проявить повышенную волатильность на 20–30% в обе стороны, так как сколь бы привлекательной ни казалась идея в области личных финансов, мы не можем рекомендовать ее розничному инвестору от имени компании более чем на 0,1% портфеля. Слишком велики риски дробления валюты по мере приближения конечного числа денежных единиц», — комментирует директор аналитического департамента «Golden Hills — КапиталЪ АМ».

При этом он полагает, что вместе с биткоином будут расти и другие криптовалюты, так как ощущение конечности денежной эмиссии порождает эсхатологические ожидания относительно того, что же будет при условленном числе биткоинов.

Говоря о рекомендациях инвесторам, он добавил, что все зависит от терпимости инвесторов к риску и очень многое — от законодательной базы для покупки. «Нельзя отрицать удобство платежей при помощи новой валюты, но и рекомендовать ее розничным инвесторам можно только со всеми оговорками, о которых те обычно забывают», — отметил спикер.

Евгений Чекаев считает, что потенциал роста у криптовалют очень большой. «Ожидая рост биткоина до конца 2017 года до \$3200, эфириума — до \$300», — прогнозирует аналитик.

Легальность и безопасность

Самые распространяемые вопросы, которые задают инвесторы в отношении торговли криптовалютами, — это вопросы легитимности и безопасности покупки и использования этих валют, поскольку не все страны официально признали их в качестве законного средства платежа.

«Легальность криптовалюты — вопрос неоднозначный. С одной стороны, криптовалюта и действия с ней (покупка, продажа, платежи, обмен) не запрещены. Но также одна страна в мире не имеет четкого законодательного регулирования действий и криптовалюты», — говорит Сергей Польшгалов.

По его словам, даже не существует единого определения функции криптовалют. Для сравнения: в Канаде и США эта валюта легальна. Канадское налоговое агентство, в частности, считает, что криптовалюта обладает свойствами товаров и услуг, поэтому торговля ими должна облагаться налогами на продажу. В Швейцарии она имеет статус платежа, а не товара или услуги. Обмен криптовалюты возможен на любую другую валюту.

Комиссия за обмен не подлежит налогообложению. В Норвегии биткоин признан биржевым активом, но не биржевой валютой.

В России вопрос также не решен. Долгое время предлагалось запретить выпуск криптовалют и действия с ними, но было вынесено предложение приравнять криптовалюты к иностранным валютам, что не снимает запрета эмиссии, но разрешает пользоваться как платежным средством за рубежом.

«Самые большие опасения вызывает то, что криптовалюта — это удобный инструмент для ведения незаконных сделок, в том числе и криминального характера. Так как оплата криптовалютами и их обмен проводится анонимно, то отследить криминальные сделки практически невозможно», — говорит собеседник «КЪ».

Евгений Чекаев считает, что безопасность платежей через криптовалюты гораздо выше, чем у обычных валют.

«Безопасность перевода средств через систему блокчейн намного снижает ваши риски потери средств. Безопасность, скорость транзакции и анонимность являются главным приоритетом. Существуют карты, баланс которых вы можете с легкостью пополнить, сделав перевод с вашего биткоин-кошелька. Такая карта дает ее владельцу возможность платить везде, где принимаются карты VISA или MasterCard. На данный момент это самый простой и удобный способ.

При помощи таких сервисов, как Purse.io, вы можете делать покупки на Amazon.com за биткоины любых товаров. Принцип работы такого сервиса — соединение людей, которые хотят купить что-то за биткоины, с людьми, которые хотят купить биткоины и готовы совершить покупку на сайте магазина. Такие сервисы дают возможность получить неплохую скидку, но работают только для ограниченного числа магазинов, а на совершение покупки может уйти гораздо больше времени, чем при покупке напрямую», — рассказывает аналитик.

При этом все эксперты говорят об ограниченных институтах, занимающихся продажей криптовалют.

«Сейчас основная часть людей, кто меняет деньги на криптовалюту, — это частные лица и спекулянты. Компаний не так много, но совсем скоро будет резкий скачок и они появятся. Хороший сервис оказывает компания advcash. Чтобы купить криптовалюту, вы можете воспользоваться сервисом биржи btc-e.com, которая на русском языке. Через нее вы можете за доллары купить биткоины либо другую криптовалюту и потом перевести ее на любую другую биржу, такую как Poloniex», — советует эксперт.

Приоритет для банков: торговля и сфера услуг

Кредитование

Самыми популярными объектами кредитования для банков за год к концу марта 2017 года стали строительство и приобретение жилья, отмечают аналитики. При этом наиболее приоритетными являются залоговые кредиты, а лидерами кредитования остаются малый и средний бизнес — торговля и сфера услуг.

Богдан ЕЛАГИН

По информации, опубликованной аналитическим агентством ranking.kz, объем ссудного портфеля БВУ РК за год к концу марта 2017 года практически не изменился, кредиты выросли на 0,2%, до 12,5 трлн тенге. Наибольший годовой рост в разрезе объектов кредитования был у кредитов на строительство и приобретение жилья гражданами — на 7,4%, до 1,1 трлн тенге. Следом идут кредиты на потребительские цели — рост на 1,6%, до 2,5 трлн тенге, доля увеличилась с 19,9 до 20,2%.

Самые безопасные кредиты

Руководитель группы риск-менеджмента в дочерних банках Группы ВТБ Александр Львов рассказал, что наиболее безопасными объектами для кредитования в банке являются залоговые объекты, а именно готовые объекты, введенные в эксплуатацию, так как по ним риски утраты залога минимальны.



Банки сегодня практически не кредитуют сельскохозяйственные компании

Такая же ситуация отмечается и в АО «Нурбанк». «Несомненно, высоколиквидным обеспечением являются деньги. Если говорить о твердом обеспечении обязательств, то наиболее безопасным видом предмета залога является недвижимость. Из сложившейся практики наиболее ликвидным недвижимым имуществом принято считать квартиры многоквартирных жилых домов, расположенных в городах республиканского, областного значения. Это тот сегмент рынка, который пользуется наибольшим спросом населения», — поделились в пресс-службе банка.

В Нурбанке подробно рассказали, что к имуществу, предлагаемому в качестве обеспечения,

предъявляется ряд требований. Например, имущество должно обладать ликвидностью, обеспечивая достаточной стабильностью цен и сложившейся конъюнктурой рынка на имущество, аналогичное принимаемому в качестве обеспечения. Также оно разделяется на сегменты: жилая, коммерческая, производственно-промышленная, складская и другие виды.

«Ценообразование каждого сегмента зависит от воздействия на стоимость любых будущих событий, обусловленных состоянием экономики, демографической ситуацией, платежеспособностью населения и другими региональными факторами, влияющими на соотношение спроса и предложе-

ния на сложившемся рынке», — пояснили в банке.

Наибольший прирост в Банке ВТБ наблюдается в оптовой и розничной торговле, сфере услуг. «В 2017 году мы видим существенное снижение объемов кредитования предприятий, работающих в производственной сфере», — рассказал г-н Львов.

Наибольший прирост кредитования в 2017 году в Нурбанке отмечен в производстве продуктов питания. При этом рост по самым популярным отраслям кредитования в Нурбанке, а именно по строительству, составил 19,3% с начала года, в оптовой торговле — на 10,3%.

В топ-5 отраслей по юридическим лицам вошли строительство

развлекательных комплексов, производство продуктов питания, строительство дорог, оптово-розничная торговля товарами народного потребления, добыча (производство) и экспорт нефти, цветных металлов.

В Банке ВТБ лидерами стали торговля и сфера услуг, строительство, на четвертом месте — транспортные услуги (грузовые либо пассажирские перевозки), на пятой позиции — сельское хозяйство и растениеводство.

Ранее председатель правления Народного банка Умут Шаяхметова отмечала, что в отраслевом направлении наблюдается снижение роста по выпуску продукции.

Прежде всего это касается сельского хозяйства, которое имеет очень сильную долговую нагрузку. По ее словам, банки вообще сегодня не кредитуют сельскохозяйственные компании. Определенные риски для кредитования имеет и строительный сектор, где отмечается падение спроса и цен на недвижимость. Снижение продаж происходит и на автомобильном рынке, а также в продажах товаров длительного пользования. Стабильной является только розничная торговля, где показатели остаются на прежних уровнях без значительного роста. Сравнительно хорошие уровни кредитования сохраняются также в малом и среднем бизнесе.

Кому отказывают чаще

Наибольшее количество отказов по юридическим лицам в Нурбанке получают застройщики в строительстве жилья и сельское хозяйство.

По физическим лицам таких данных не имеется, поскольку в последние несколько лет на

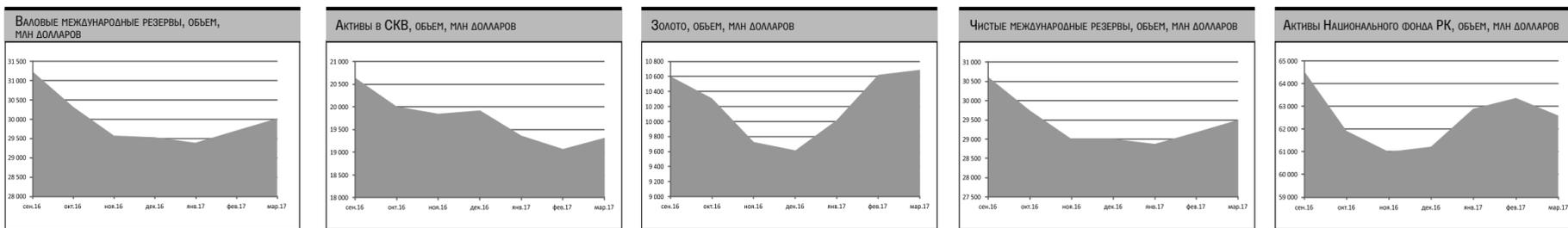
В топ-5 отраслей по юридическим лицам в Нурбанке вошли строительство развлекательных комплексов, производство продуктов питания, строительство дорог, оптово-розничная торговля товарами народного потребления, добыча (производство) и экспорт нефти, цветных металлов

рынке кредитования физических лиц спросом пользуются займы на потребительские цели, конкретные цели при кредитовании в основном не отслеживаются банком. Согласно требованиям регулятора цели должны подтверждаться в случае превышения суммы кредита 0,02% от собственного капитала.

В Банке ВТБ по юристам чаще всего отказы получают кредитные заявки на инвестиционные цели. «Это связано с применением более строгих подходов к оценке платежеспособности», — пояснил г-н Львов.

В кредитовании физических лиц это беззалоговые кредиты на потребительские цели. Это обусловлено низкой платежеспособностью клиентов, их перекредитованностью и отрицательной кредитной историей.

При этом в Нурбанке не меняется андеррайтинговая модель оценки платежеспособности заемщика. Г-н Львов отметил, что в ВТБ для этого используются передовые методы, поэтому банк постоянно адаптируется к новым требованиям этой сферы и совершенствует риск-профиль.



В мягких руках Нацбанк продолжает смягчать денежно-кредитную политику



До конца года эксперты прогнозируют снижение базовой ставки до 9,5%

Регулирование

На этой неделе Национальный банк РК принял решение снизить базовую ставку с 11 до 10,5%, с симметричным коридором процентных ставок +/-1%. Ставки по операциям предоставления ликвидности снизились до 11,5%, а по операциям изъятия ликвидности — до 9,5%. О причинах и предпочтениях рассказал глава Нацбанка РК Данияр Акишев. Эксперты «Къ» отмечают, что снижение базовой ставки стимулирует экономику в целом, а заемщиков — тратить больше денег.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Основная причина снижения базовой ставки, по утверждению финрегулятора, заключается в его стремлении привести фактический уровень инфляции в соответствие с прогнозными данными. По итогам мая годовая инфляция составила, как и в апреле, 7,5%. Выступая 5 июня на брифинге в Алматы, глава НБ РК Данияр Акишев отметил, что «реализация базового сценария развития экономики при отсутствии негативных шоков задает продолжение понижательного тренда базовой ставки на 12-месячном горизонте».

По словам Данияра Акишева, замедление произошло за счет шока предложения, совпавшего с сезонным ростом цен на определенные виды продовольствия, в частности на овощи и мясо. «В то же время данный рост частично компенсируется снижением мировых цен на продовольствие, которое мы наблюдаем последние три месяца. Поэтому существенных изменений в продовольственной инфляции не происходит, и инфляция продолжает находиться в рамках целевого диапазона», — говорит г-н Акишев.

В то же время Нацбанк ожидает сезонного роста предложения продовольственных товаров, который будет способствовать замедлению годовой инфляции до конца III квартала.

«Опросы показывают, что восприятие населением роста цен в целом улучшается. Количественная оценка ожидаемой инфляции на год вперед зафиксировалась на уровне ниже значения сложившейся инфляции, что говорит о ее постепенном схождении к целевому коридору на 2018 год», — говорится в сообщении регулятора.

В этой связи Нацбанк не считает оправданным реагировать ужесточением кредитных условий для снижения инфляции, имеющей заведомо временный характер. В частности, на инфляцию, связанную с ростом издержек на стороне предложения и имеющую автономный с точки зрения денежно-кредитной политики характер.

Вместе с тем еще одним фактором, влияющим на ситуацию, стали валютные предпочтения казахстанцев. По данным финрегулятора, в мае в структуре депозитов сохраняется достигнутый в марте 2017 года тренд — превышение

тенговых депозитов над валютными. «Ставки по беспоставочным валютным форвардам показывают минимальные ожидания по ослаблению тенге в течение месяца. По результатам опроса населения доля ожидающих неизменности курса тенге или его укрепления продолжает расти», — отметил г-н Акишев.

На ситуацию, по его словам, повлиял и объем нетто-интервенций Национального банка. В частности, на протяжении последних девяти месяцев он равен нулю. При этом золотовалютные резервы НБ РК на конец мая, по предварительным данным, составили \$30,4 млрд, увеличившись с начала года на \$915 млн. Валютные активы Национального фонда в иностранной валюте на конец мая составили \$62,7 млрд. Общие международные резервы составляют \$93,1 млрд, или 66% от ВВП.

Согласно данным Нацбанка, краткосрочный экономический индикатор по базовым отраслям экономики, по данным апреля 2017 года, достиг максимального за последние три года значения и составил 107,1%. Наблюдается и постепенное возобновление роста потребительского спроса. «В январе — марте реальные доходы населения выросли на 2,4%, что объясняется в основном увеличением социальных выплат и пенсий», — рассказал Данияр Акишев.

В целом, по его словам, снижение базовой ставки повлечет за собой смягчение и денежно-кредитных условий с умеренно-жестких до нейтральных. Согласно прогнозу НБ РК, недооцененный реальный курс тенге продолжает создавать ценовую поддержку казахстанским производителям, а снижение уровня реальной процентной ставки обеспечит поддержку спроса на кредитные ресурсы банков в условиях избыточной ликвидности.

Также глава Нацбанка не исключает возможность продолжения понижательного тренда базовой ставки на 12-месячном горизонте. Правда, с одной оговоркой: при отсутствии негативных шоков в реализации базового сценария развития экономики. По словам г-на Акишева, частота, скорость и величина дальнейшего изменения ставки будут определяться такими показателями, как соответствие фактической динамики инфляции целевым и прогнозируемым параметрам, а также индикаторами депозитного и кредитного рынка и в целом финансового рынка. В этой связи важным ориентиром для Национального банка становится базовая ставка в реальном выражении, то есть номинальная ставка за минусом таргетируемого уровня инфляции.

«Ее планируется удерживать не выше 4%, то есть на уровне, сопоставимом с долгосрочными потенциальными темпами экономического роста», — пояснил Данияр Акишев, подчеркнув, что «при менее благоприятном для экономики Казахстана сценарии будет реализовываться более консервативный подход в отношении базовой ставки».

Вместе с тем очевидно, что снижение базовой ставки является главным инструментом стимулирования экономики в развитых странах. И в этой связи, по мнению экспертов «Къ», изменение учетной ставки, как правило, имеет два эффекта: позитивный



Частота, скорость и величина дальнейшего изменения ставки будут определяться такими показателями, как соответствие фактической динамики инфляции целевым и прогнозируемым параметрам, а также индикаторами депозитного и кредитного рынка и в целом финансового рынка.

Данияр АКИШЕВ, председатель Национального банка

и негативный. «Оно влияет на экономику в целом, на рынок акций и облигаций, инфляцию, рынок труда и рецессию. Увеличение или уменьшение процентной ставки влияет на философию поведения бизнесменов и рядовых потребителей. Когда Нацбанк РК уменьшает процентную ставку, одалживать деньги становится дешевле, и люди начинают тратить больше. Деньги одалживают для дорогих покупок. Если процентная ставка низкая, то заемщик может потратить больше денег на покупки, и это стимулирует экономику. Бизнесмены и фермеры также имеют выгоды при низкой ставке, они могут потратить больше денег на приобретение современного оборудования, увеличивая производительность труда. Увеличение ставки уменьшает возможности бизнеса и обуславливает сокращение работающих. Уменьшение процентной ставки может способствовать росту инфляционных явлений, ее увеличение ведет к снижению деловой активности и повышению спроса на товары и услуги», — отмечает главный финансовый аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан» Евгений Чекай.

В свою очередь ведущий аналитик ГК TeleTrade Александр Егоров отмечает, что снижение процентной ставки, как правило, стимулирует деловую активность, так как повышается доступность кредитов для бизнеса и населения. «Решение Нацбанка Казахстана отражает общие тенденции, наметившиеся в развивающихся странах с экспортно ориентированными на поставку энергоресурсов экономиками. На фоне стабилизации нефтяных цен и улучшения макроэкономических показателей, особенно в части инфляции, регуляторы смягчают денежно-кредитные условия. Скорее всего, эта тенденция продолжится при сохранении наметившихся тенденций в экономике. До конца текущего года вероятно снижение ставки до 9,5%», — прогнозирует эксперт. Кстати, следующий пересмотр базовой ставки состоится 17 июля 2017 года.

KASE добавляет эмитентов

Фондовый рынок

С начала года на KASE были проведены листинги четырех эмитентов, а майский объем торгов увеличился почти на 50%. Об этом и других результатах АО «Казахстанская фондовая биржа» рассказала директор департамента информации и статистики Зауре Есимова в докладе по итогам работы биржи в мае 2017 года.

Богдан ЕЛАГИН

Директор департамента информации и статистики АО «Казахстанская фондовая биржа» Зауре Есимова рассказала, что общий объем торгов на KASE по итогам мая достиг 16,7 млрд тенге, что выше относительно результата прошлого месяца на 16%, или на 2,3 млрд тенге. «Основной прирост по традиции обеспечил денежный рынок, к которому биржа относит рынок репо и операций валютного свопа. Тут прирост составил порядка 2 млрд тенге. Следом идет рынок иностранных валют — прирост составляет 197 млрд тенге и рынок ценных бумаг — плюс 24 млрд тенге», — рассказала она.

На конец месяца в торговых списках биржи находились акции 118 наименований 100 эмитентов. С начала года новые листинги прошли четыре эмитента, в мае биржа провела два новых листинга, это акции АО «КазАзот» и АО «Компания по страхованию жизни «Standard Life».

Рынок акций

Объем торгов на рынке акций за месяц увеличился на 48% и составил 9,5 млрд тенге. Капитализация выросла незначительно (на 0,1%) и составила 14,6 трлн тенге. Изменения произошли в расчете основного индекса KASE. «С 1 июня был пересмотр представительский список для расчета индекса, соответствующие поправки были внесены и вступили в силу еще с 15 апреля. Эти поправки предполагают помимо учета критериев по ликвидности ограничения и по финансовым показателям», — добавила спикер.

По результатам введения поправок акции АО «БАСТ» были выведены из этого списка. Теперь индекс KASE рассчитывается на основании восьми акций.

На движение индекса KASE в мае оказывали влияние традиционные

собрания акционеров, которые вызвали ожидания по дивидендным выплатам, а также публикации квартальных отчетов. Несмотря на это, индекс продолжает двигаться в боковом тренде уже четвертый месяц подряд. Однако указанные факторы повлияли на ценовые показатели индексных акций. Лидерами роста в мае стали акции АО «КазТрансОйл», прирост составил 7%.

«Помимо того что они озвучили хороший результат финансовой деятельности по итогам I квартала, они еще и определили размер дивидендов — 155 тенге за акцию, это самый большой размер за последние пять лет, что и обеспечило их рост в течение месяца», — пояснила г-жа Есимова. Лидерами падения стали простые акции АО «Банк ЦентрКредит» с падением на 6%. В совокупности индекс вырос на 1,1%.

Основными инвесторами на рынке акций остаются физические лица, чья доля выросла до 60%, брокерские и дилерские организации составили 25%, доля банков второго уровня — 8%. Также на рынке акций участвовали нерезиденты — 4%.

Корпоративные облигации

Достаточно большая активность происходит на рынке облигаций. На конец мая на бирже находились облигации 263 наименований, выпущенные 66 эмитентами. В отчетном месяце в списке были включены два выпуска облигаций АО «Банк развития Казахстана» и облигации ДБ АО «Хоум Кредит энд Финанс Банк».

По итогам месяца произошло снижение объема корпоративного долга. «Это снижение обусловлено крупным погашением международных облигаций АО «Народный банк Казахстана» и облигаций АО «Интергаз Центральная Азия». Объем погашения Народным банком составил \$638 млн, АО «Интергаз Центральная Азия» — \$131 млн.

Размещались акции как квазигосударственного сектора, так и компаний среднего звена. Так, ТОО «Компания «ФЭТОН» разместило 1 млрд тенге на 7 лет под 13,5% годовых, АО «Банк развития Казахстана» привлекло 20 млрд тенге, разместив пятилетние облигации с доходностью 10,5%. В июне также состоялась очередное размещение АО «Банк развития Казахстана», было привлечено 30 млрд тенге на 7 лет под аналогичную ставку. Произошла переподписка, в которой участвовало большее количество инвесторов.

«Данное размещение показало достаточно высокий интерес со стороны инвесторов, присутствовали и институциональные инвесторы, и брокерско-дилерские организации со счетами своих клиентов, и банки второго уровня, в итоге переподписка сложилась на уровне 30%», — рассказала г-жа Есимова. Она добавила, что АО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» привлекло на KASE 10 млрд тенге, разместив трехлетние облигации под очень высокий процент — 15%; несмотря на это, спрос превысил предложение в 1,2 раза. Объем торгов на вторичном рынке составил 2,2 млрд тенге.

«Понятно, что в настоящей момент сложилась та ситуация, которая одинаково соответствует интересам как инвесторов, так и эмитентов», — заметила спикер.

Еще одно размещение провел Евразийский банк развития. Как рассказала г-жа Есимова, по оценке самого банка, целью размещения было изучение инвестиционной среды. В результате размещение отметились высоким спросом с участием практически всех инвесторов.

ГЦБ

На рынке государственных ценных бумаг (ГЦБ) объем совокупного долга достиг 86,6 млрд тенге, что ниже результата предыдущего месяца. «Надо отметить, что первичный рынок, наоборот, отличается ростом. Объем торгов на первичном рынке вырос на 12%, до отметки 79 млрд тенге», — поделилась эксперт.

При этом основной объем — 76 млрд — приходится на Министерство финансов, которое разместило свои двух- и трехлетние облигации под 9,1 и 9,4% соответственно.

На вторичном рынке 90% объема торгов приходится на ноты Национального банка. «Если мы будем смотреть, как меняется доходность краткосрочных нот, то увидим снижение практически по всем срокам до погашения, но, как правило, и этот месяц не исключение, наиболее привлекательными являются ноты на 7 дней. Здесь у нас средневзвешенная дюрация всех нот, которые находятся в обращении, это 70 дней», — прокомментировала г-жа Есимова.

В разрезе инвесторов на рынке ГЦБ преобладают банки второго уровня и институциональные инвесторы, которые занимают примерно по 40%. Спикер добавила, что на первичном рынке также участвовали и нерезиденты, их доля составила чуть более 1%.

Иностраннный эмитент проводит IPO на KASE

РЦБ

7 июня компания Ferro-Alloy Resources Limited (FAR) объявила о своем намерении начать первичное публичное размещение акций (IPO) на Казахстанской фондовой бирже.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Компания FAR является зарегистрированной в Гернси (владение британской короны, не является частью Великобритании) холдинговой компанией, которой принадлежит 100% доли участия в ТОО «Фирма «Балауса».

Фирма «Балауса» в свою очередь обладает правами недропользования в Казахстане и занимается разведкой, добычей и переработкой ванадийсодержащих материалов, а также продаж ванадия и различных побочных продуктов на месторождении Бала-Саускандык в Казахстане.

По словам директора Ferro-Alloy Resources Limited Николаса Джона Бриджона, данное месторождение было обнаружено 60 лет назад и с тех пор никто не занимался им вплотную, потому что оно считается нестандартным по техническим характеристикам. Однако представители компании FAR уверены в перспективности своего направления, поскольку рост мирового потребления ванадия обусловлен спросом в Азии, особенно в Китае, в течение последних нескольких лет. Да и руда

на месторождении Бала-Саускандык отличается от руды практически всех других первичных ванадиевых месторождений и может перерабатываться при очень низких затратах. FAR планирует стать самым низкозатратным производителем ванадия в мире, а размер месторождения позволит быть одним из крупнейших мировых производителей.

24 мая 2017 года листинговый комитет KASE рассмотрел и утвердил заявку FAR на листинг. В рамках размещения будут предложены выпущенные новые простые акции, которые в случае полной продажи инвесторам составят 9,1% от общего количества выпущенных акций Ferro-Alloy Resources Limited. Диапазон цены размещения был установлен между 32 тыс. и 37 тыс. тенге за акцию. Сроки листинга, помимо всего прочего, зависят от состояния рынка.

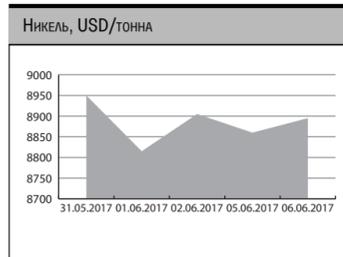
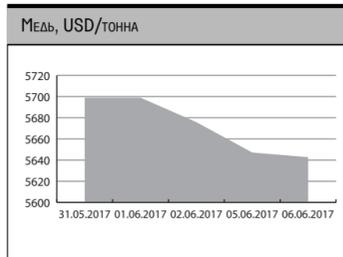
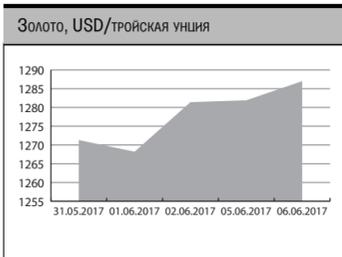
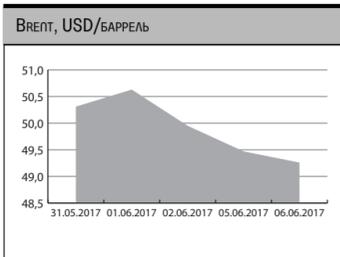
«Листинг акций компании FAR на KASE предоставит казахстанским инвесторам уникальную возможность инвестировать на местном рынке в то, что непременно станет одной из величайших историй успеха в казахстанской горнодобывающей отрасли, в которой Казахстан может стать одной из крупнейших стран — производителей ванадия в мире», — говорит Николас Джон Бриджон.

На данный момент речь идет о 5 млн объявленных акций. Из них 1,5 млн акций уже размещены, а остальные 3,5 млн — это то, что компания еще может выпускать в рамках объявленного объема в случае необходимости. Пока компания FAR выпустила 150 тыс.

новых акций и планирует разместить их среди широкого круга инвесторов. При этом каких-либо преимущественных прав у акционеров нет. Как говорится, акции для всех желающих.

Компания назначила своим эксклюзивным финансовым консультантом и андеррайтером для размещения АО Tengri Capital MB. По словам председателя правления АО Tengri Capital MB Жозе Луиз Гавиао, в настоящее время ведутся переговоры с локальными брокерами и так называемыми якорными инвесторами, которые, как предполагается, войдут в проект большими траншами. «А позже мы определим, какая часть из акций пойдет розничным инвесторам, а какая — якорным», — говорит Жозе Луиз Гавиао. — Есть маленькие компании, которые имеют огромный потенциал. Это то, что нам всегда было интересно. Такие компании имеют большие перспективы развития и позволяют развивать внутренний рынок капитала. Наша задача сейчас разместить эти акции среди казахстанского инвесторского сообщества. Также мы ведем переговоры с крупными инвесторами. Естественно, мы постараемся найти какой-то баланс, чтобы предложить и местным инвесторам в Казахстане, и инвесторам за пределами Казахстана. Естественно, мы хотим предложить как можно больше казахстанским инвесторам, но все зависит от того, какой будет формироваться спрос».

ИНДУСТРИЯ



Быстрой наживы не получится

Степных спекулянтов попросят остепениться



Одним из таких инструментов может стать установление квалификационных требований для предоставления доступа к недрам

Законодательство

Кодекс о недрах должен осадить спекулянтов, преследующих задачи быстрой наживы за счет перепродажи прав недропользования, считает представитель общественного совета при Министерстве по инвестициям и развитию Толеу Шенгельбаев. Законопроект прошел горнила общественных слушаний в Астане и Алматы и будет адаптировать высказанные на них замечания. Важным для ГКМ остается вопрос перехода на новые стандарты геологической отчетности и землепользования.

Данияр СЕРИКОВ

В законопроекте Кодекса о недрах и недропользовании, который предполагается обсудить в парламенте осенью, должны учитываться нормы ограничений хищнических интересов спекулянтов в горно-металлургической отрасли, считает председатель комиссии по геологии и недропользованию общественного совета министерства по инвестициям и развитию (МИР) Толеу Шенгельбаев.

«В 2007 году президент ввел мораторий на получение прав недропользования в твердых полезных ископаемых. Благодаря этому удалось сдуть растущий пузырь в сфере недропользования, ведь порой заявленные цены на участки, где даже утвержденных запасов не было, доходили до нескольких десятков миллионов долларов. На этом пытались заработать спекулянты и различные геологические туристы, которые сидели на неразработанных месторождениях. Мы все понимаем — где есть коммерция, там всегда будет место спекуляциям, но должны быть какие-то механизмы и рычаги, сдерживающие данный фактор в регулируемых и разумных пределах. В проекте Кодекса один из таких рычагов — прогрессивные арендные платежи, то есть в определенный момент тебе уже не выгодно будет «сидеть» на этом участке. Мне кажется, нужны еще дополнительные защитные механизмы, но при этом нельзя перекрывать канал для юниорских компаний, так как между «можно», «надо» и «нельзя» необходимо найти некий баланс», — сказал он в комментарии корреспонденту «Къ».

Предоставление прав недропользования по упрощенке может привести к спекуляциям, если они не будут достаточным образом регулироваться, считает общественник, возглавляющий отдел недропользования корпорации «Казахмыс».

«Если в Кодексе не будет достаточно регулирования получения прогнозных или известных за-

пасами полезных ископаемых, то спекулятивное поведение некоторых участников рынка может нарасти. В итоге серьезным игрокам с производственными интересами придется тратить больше, чтобы получить доступ к содержательным месторождениям. Это сделает их продукцию дороже и снизит конкурентоспособность, ведь они должны будут перекупать у спекулянтов права недропользования по завышенной цене. В то время как перспективные проекты могли бы стать будущей заменой градообразующим», — прогнозирует специалист.

В отрасли сталкиваются не только с геологическими спекулянтами, но и с земельными. Зачастую при разработке рудных тел у горнодобывающих предприятий возникают коллизии с арендаторами земельных участков, затрагиваемых добычей внизу

Поэтому, считает горняк, необходимо создать инструменты для снижения спекулятивных рисков в горно-металлургической сфере. Одним из таких средств может стать установление квалификационных требований для предоставления доступа к недрам, в которых будет учитываться опыт работы предприятия и наличие у него перерабатывающих мощностей, предлагает он.

Вместе с тем в отрасли сталкиваются не только с геологическими спекулянтами, но и с земельными. Зачастую при разработке рудных тел у горнодобывающих предприятий возникают коллизии с арендаторами земельных участков, затрагиваемых добычей внизу. В предложениях выкупа хозяева земель запрашивают порой раздутый выкуп, однако предприятия рассчитывают на более экономически справедливые механизмы разрешения споров, где земля бы изымалась под нужды государства и передавалась недропользователю. На данный момент известно, что по проекту Кодекса в крайних случаях права недропользования будут уходить под землю участков, где будет производиться разработка полезных ископаемых на глубине. В австралийском опыте, на который ссылаются разработчики законодательного документа, обычно используется судебный механизм разрешения споров в случае, если стороны не достигают соглашения по цене земли.

Безвременная кончина ГКЗ

Важным моментом регулирования нового Кодекса может стать переход с системы отчетности государственной комиссии по запасам (ГКЗ) на международный шаблон CRIRSCO. В рамках старой системы намертво фиксируются кондиции,

запасы, и в случаях отклонения от проекта добычи назначаются штрафы. Изменения требуют утверждения у государства, для чего с месяцами, в то время как цены на металлы постоянно колеблются.

«ГКЗ было создано в 1970 году для установления постоянных кондиций на минеральное сырье, необходимых для подсчета запасов. В контексте общего комплекса промышленных мер СССР, во многом заточенных на обороноспособность, комиссия решала задачи рационального использования недр. Но в мире все ориентировано на экономическую эффективность, на решения влияют инвесторы и цены на металлы, цепочка затрат. Многие опасаются хищнической добычи с акцентом на отработку богатой руды и утери бедной, но за годы независимости такие факты не были выявлены. Даже в советское время при проектировании придрерживались принципа быстрой окупаемости проекта. К примеру, в 1985 году в СССР был составлен ТЭО отработки Актогайского месторождения и предполагалось отработать сначала центральную, наиболее богатую часть месторождения», — рассказывает эксперт.

Сейчас в законопроект закладывается переходный срок в пять лет после его вступления в силу. Однако в уже работающих компаниях не уверены, что должны устанавливаться какие-либо временные рамки или движущие факторы, которые подтолкнули бы горнодобывающий сектор к быстрому транзиту на глобальные стандарты подсчета запасов.

«С предстоящей ликвидацией института государственной комиссии по запасам полезных ископаемых переход на стандарты CRIRSCO должен осуществляться из принципа добровольности, по необходимости, без установления временных или иных рамок», — считает Шенгельбаев.

По данным веб-сайта www.agmportal.kz, для перехода от ГКЗ к CRIRSCO будет разработана специальная дорожная карта с участием представителей отрасли к июлю этого года. «В дорожной карте будет прописана вся структура перехода: начиная с того, какие организации будут в нем участвовать, как будет проводиться экспертиза, составляться баланс, утверждаться запасы, проводится аудит и до того, как ассоциация KAZRC будет интегрироваться с международными организациями», — указывает на интернет-ресурсе ассоциация горно-металлургических и горнодобывающих предприятий (АГМП). В Ассоциации считают, что для перехода необходим пятилетний период, и существует проблема подготовки компетентных лиц. Представитель Европейского банка реконструкции и развития **Ерлан Рамазанов** в электронном ответе на запрос корреспондента «Къ» сообщил, что международный банк оказывает техническое содействие правительству Казахстана в разработке плана по реализации международных стандартов отчетности по запасам и резервам.

Кодекс в недрах общества

Чтобы Кодекс о недрах вызревал не только в стенах профильного министерства и под влиянием крупных добывающих корпораций, общественный совет при МИР организовал серию слушаний в Алматы и Астане для выявления реакции общественности на проект законодательного документа. По словам Шенгельбаева, обсуждением Кодекса живо интересовались в основном те, кто занимается недропользованием, а также ученые и поставщики товаров и услуг в этой сфере. Всего в слушаниях приняли участие более 800 человек, а профильное министерство организовало их максимально прозрачно и учло все предложения и замечания участников, так как критика или недовольство участников по отдельным вопросам высказывалась на основе конкретных примеров, считает горняк.

«Мы сгруппировали проблемы и выяснилось, что 18% из них касается ограничения добычи лицензией, 16% затронули тему рационального и комплексного использования недр, 15% замечаний были посвящены регулированию использования техногенно-минеральных образований и общераспространенных полезных ископаемых, 12% вопросов волновали участников по теме инноваций и местного содержания, 10% затрагивали дискуссию по переходу на международные стандарты публичной отчетности запасов. Наконец, 9% мнений прозвучали на слушаниях по оформлению земель и налогообложению, а оставшиеся 13% были вопросами по подземным водам и экологическому регулированию», — проанализировал Шенгельбаев.

Карты для будущих стволов

Между тем, в ожидании Кодекса в комитете геологии существенно улучшили интерфейс интерактивной карты геологической изученности Казахстана. Сейчас там можно получить за секунды информацию о занятости территории, ее правообладателях и их корпоративные данные, а также краткую справку о геологическом отчете площади, правда, пока в урезанном виде, так как очевидно идет генерирование содержания, рассказал глава общественного совета МИР.

«Сейчас можно получить информацию, на запрос которой уходило несколько месяцев. Конечно, хочется еще большего наполнения отчетов от свежих карт, ведь новые отчеты в основном составлены с учетом исторических данных. Стоит при принятии отчета от недропользователей запрашивать графическую часть, если она имеется в электронном варианте, не только в формате Excel, но и по возможности в 3D модели. Главное сейчас — не сбавлять обороты в этом, чтобы к вступлению Кодекса в силу карта полностью заработала», — считает Шенгельбаев.

Как чувствует себя КЕГОС?

Отчетность

По данным отчетности оператора по транспортировке электричества обороты его расчетно-финансового центра выросли до уровня более чем в 10 млрд тенге. Значительным обременением КЕГОС остается долг узбекских партнеров, который, прочем, снижается в последнее время. Существенным можно назвать и бремя обслуживания займов международных финансовых институтов.

Данияр СЕРИКОВ

Затраты расчетно-финансового центра КЕГОС на ВИЭ выросли на 5,6 млрд тенге в прошлом году, говорится в комментариях руководства госкомпании к финансовым результатам деятельности за 2016 год, опубликованным на веб-сайте Казахстанской фондовой биржи (KASE).

«Доход от реализации покупной электроэнергии (КЕГОС — «Къ») за 2016 год составил 10 755 485 тыс. тенге и увеличился на 115% или 5 751 087 тыс. тенге по сравнению с 5 004 398 тыс. тенге за 2015 год в основном за счет роста объемов купли-продажи электроэнергии дочерней компанией ТОО «Расчетно-финансовый центр по поддержке возобновляемых источников энергии» на 5 673 746 тыс. тенге вследствие увеличения количества поставщиков электроэнергии по ВИЭ в Казахстане», — говорится в справке.

Как известно, основным видом деятельности центра по поддержке возобновляемых источников энергии (РФЦ) государственной компании по транспортировке электричества является централизованная покупка и продажа электроэнергии, полученной из возобновляемых источников. По данным казахстанского оператора рынка электрической энергии и мощности (КОРЭМ), рост производства электроэнергии в 2016 году на ветряных электростанциях (ВЭС) составил 143,9 млн кВт·ч, а на солнечных электростанциях (СЭС) рост производства составил 41,3 млн кВт·ч, оба показателя выросли в два раза в годовом выражении. Это притом, что индексация довели тариф за ветровую электроэнергию до 26,44 тенге/кВт·ч без НДС, а за солнечную электроэнергию цена превысила 40 тенге за кВт·ч после введения свободного курса тенге, по данным интернет-ресурса РФЦ.

Согласно сведениям представителя министерства энергетики **Абая Куланбаева**, на текущий момент в республике имеется 50 действующих объектов ВИЭ суммарной мощностью 295,7 МВт, из которых ГЭС вырабатывают 139,8 МВт, ВЭС — 98,2 МВт, СЭС — 57,3 МВт, а биогазовые установки 0,35 МВт. «По итогам 2016 года выработано 927 млн кВт·ч «зеленой» энергии. Доля ВИЭ в общем объеме производства электрической энергии в Республике Казахстан за 2016 составила 0,98%», — уточнил он в электронном ответе на запрос «Къ».

Судя по публикациям в СМИ, деятельность центра поддерживается депонированием средств

традиционных производителей электроэнергии, и они идут на субсидирование дорогостоящих ВИЭ. Обороты его растут, указывается в комментариях КЕГОС, так как общая сумма доходов РФЦ по итогам 2016 года составила 10 820 824 тыс. тенге, а всего расходы достигли 10 590 753 тыс. тенге. Прибыль по итогам 12 месяцев 2016 года составила 230 071 тыс. тенге, говорится в пояснении государственной компании.

Можно ожидать, что с каскадом введения новых проектов ВИЭ затраты РФЦ, а значит и всей энергосистемы на дотирование «зеленых» технологий будет нарастать в ближайшем будущем. Разработанная формула индексации «возобновляемых» тарифов в какой-то мере может ограничить их взрывной рост с ориентиром на инфляцию, однако запуск новых проектов на фоне роста производства электричества в первом квартале 2017 года может стать знакомым событием для электрической системы Казахстана в следующие несколько лет.

Узбекский излом

Несмотря на международные разбирательства и всевозможные усилия, узбекские контрагенты КЕГОС продолжают отвлекать финансовые ресурсы компании, которая в прошлом году занимала из накоплений пенсионного фонда и продолжает обслуживать международные займы.

«По состоянию на 31 декабря 2016 года торговая дебиторская задолженность от АО «Узбекэнерго» составила \$37 млн (31 декабря 2015 года — \$58,7 млн). В 2014 году Компания оценила, что средний фактический срок погашения дебиторской задолженности от АО «Узбекэнерго» составляет 1 год. Соответственно Компания проинформировала от АО «Узбекэнерго» будущие денежные потоки», — говорится в опубликованном мнении национального оператора сетей.

Впрочем, очевидно, что шаги КЕГОС по возврату долга Узбекистана за внеплановые перетоки электричества и за услуги по регулированию мощности понемногу вознаграждаются их постепенным снижением. Однако, судя по комментариям компании, метания узбекских партнеров от своевременных выплат долга в соответствии с графиком в предыдущем годовом периоде к его нарушению в октябре 2016 года привели к тому, что национальный сетевой оператор начислил резерв на непогашенную часть задолженности от АО «Узбекэнерго» в сумме 1,2 млрд тенге. «Учитывая информацию о погашении дебиторской задолженности после отчетной даты, Компания ожидает в 2017 году своевременную оплату задолженности со стороны АО «Узбекэнерго», после чего начисленный резерв будет восстановлен», — уверяют в публичной компании.

Банковские перетоки

Между тем, значительные финансовые издержки КЕГОС может понести не только от международных перетоков, но и от растущих проблем в банковском секторе. Дело в том, что согласно сведениям аудиторского отчета ЕУ, оператор разместил в 2016 году 3 млрд тенге в Delta Bank и 1,2 млрд тенге в «Казинвестбанке».

>> 11

Құрметті кәсіпкерлер!

«Атамекен» ҚР ҰКП сіздерді екі сағаттан тұратын «Іскерлік байланыстар» жобасына қатысуға шақырады. Оқыту екі сағаттан тұрады:
1 саты: бизнес жүргізудің заманауи әдістері мен білім дағдыларын оқыту, бизнес серіктестермен іскерлік қарым-қатынас орнату бойынша 3 апталық бизнес-тренинг;
2 саты: шетелдік кәсіпорындарда іскерлік қарым-қатынасты жақсарту, тауар жеткізу, жабдықтау, тәжірибе алмасу және т.б. мәселелер бойынша шетелде 4 апталық тақырыптық бизнес-тағлымдамда.

Бизнес-тренингке және шетелдік тағлымдамдаға қатысу өтеусіз түрде өтеді.
 Барлық сұрақтар бойынша Өңірлік кәсіпкерлер палатасына және Кәсіпкерлерді қолдау орталығына хабарласуға болады.

Уважаемые предприниматели!

НПП РК «Атамекен» приглашает вас принять участие в проекте «Деловые связи». Обучение в проекте состоит из двух этапов:

1 этап: 3-х недельные бизнес-тренинги по повышению квалификации и обучению современным методам ведения предпринимательства, установлению деловых контактов с бизнес-партнерами.

2 этап: 4-х недельная тематическая бизнес-стажировка за рубежом на предприятиях аналогичного профиля и установление деловых связей с иностранными партнерами по вопросам трансфера технологий и приобретения оборудования, взаимной поставки товаров, работ и услуг и т.д.

Участие в бизнес-тренингах и зарубежной стажировке осуществляется на безвозмездной основе.

За дополнительной информацией обращайтесь в Региональные палаты предпринимателей либо в Центры поддержки предпринимателей.

«Черный лебедь» азиатского арт-рынка

Арт-рынок

«Черный лебедь» — это модное сейчас бизнес-определение, которое обозначает внезапные и масштабные явления, кардинально меняющие ход истории. Предсказать их невозможно, но надо уметь с ними жить. О профессиональной оценке казахстанского искусства на перспективу в условиях конкуренции с Россией и Китаем, рыночных механизмах, создании фондов и прочих актуальных для арт-рынка вопросах в интервью «Къ» рассказал директор одной из старейших в Казахстане галерей «Улар» Юрий Маркович.

Елена ШТРИТЕР

— Говоря о внутреннем арт-рынке Казахстана, изменилось ли что-то со времени последней нашей беседы и какие тенденции главенствуют на нем сейчас?

— Сейчас внутренний рынок переполнен, и в нем все еще достаточно проблем. Салонная торговля преобладает над перспективой, и, к сожалению, не многие галереи хотят развиваться и расти. Всех устраивает принцип «что заработал, то и съел» без фондовых вложений и развития бизнеса как такового. Игры с «золотым фондом» казахстанского изобразительного искусства тоже не приносят особых результатов. Сейчас есть некоторая осторожность при инвестировании. Скорее всего, это зависит от ситуации на других рынках.

Да и скандальных сделок с продажей подделок у нас в стране уже предостаточно. Существует некий «теневой рынок» подделок, в котором каждый перекладывает вину с себя на другого. Это касается тех собирателей, где провенанс (история владения художественным произведением, предметом антиквариата, его происхождение — «Къ») оставляет желать лучшего. У нас в моде байки и легенды, которые по большому счету не соответствуют действительности.

Искусство же похоже на фондовый рынок, и надо вовремя реагировать на ситуацию. Для примера можно взять время 1990-х годов, когда первыми инвесторами в изобразительное искусство Казахстана стали галерейщики. Именно коллекции галерей и частных лиц способствовали развитию арт-рынка в Казахстане, ведь коллекция — это тоже сложный механизм и имеет свое время для собирательства, чистки, презентации, продажи. Через коллекции рождаются провенансы произведений и легальный рынок. Стоимость различных произведений искусства тоже зависит от того, в какой коллекции представлен данный художник и каков его статус в мировом пространстве.

— Как определить подлинник с проверенным провенансом?

— Я в очередной раз рекомендую обращаться к профессионалам, хотя недобросовестная конкуренция в нашей среде тоже в моде. В моем понимании, заинтересованный человек не может выступать в роли эксперта — это доступно искусствоведу, отслеживающему творчество данного художника, или независимой экспертной комиссии, созданной из компетентных личностей. Художник также не может дать себе объективную оценку — нужен взгляд со стороны. То же происходит и с рынками. Арт-рынок каждой точки мира совершенно отличается от другого, и очень непросто угадать, где и как тебя примут. Тем более, что каждый такой субъект старается оберегать себя от конкурентов, монополизируя ситуацию.

— Кто у нас может взять на себя роль такой независимой экспертной комиссии?

— Попробуем еще раз рассмотреть наследие Советского Союза как элемент в новом времени. Создание творческих союзов по всему СССР, политический госзаказ, выставкам, утвержденные государственные расценки, наглядная агитация — есть много положительных моментов, которые можно адаптировать к нынешней ситуации. Например, уже сегодня Союз художников имеет подготовленные к работе расценки, по которым можно просчитать стоимость заказа или отдельной выполненной работы.

Сам Союз художников постепенно приобретает статус продюсерского центра, управляя сложными взаимоотношениями администрации и самих художников. Это более чем актуально на данный момент. На добровольной основе предлагается продюсирование раз-



Искусство похоже на фондовый рынок, и надо вовремя реагировать на ситуацию

личным группам художников: от монументального до современного искусства. Впрочем, те, кто имеют статус самодостаточного мастера, выбирают персональную дорогу, что в любом случае хуже, чем продвижение профессиональной организации. У Союза художников возможностей гораздо больше, да и многие предпочитают проводить кастинг среди мастеров, прежде чем поручить им заказ. Проблема состоит в том, что не каждый может справиться с порученной задачей качественно и в срок, что, несомненно, ведет к потере клиентуры.

— Но это уже, скорее, проблема самих художников?

— Да. Многим авторам стоит поработать над собой, оценить свои силы, а потом уже требовать что-то от других. Если говорить о заказах, то надо более активно включаться в работу ведущих политических партий, особенно в предвыборный период, сотрудничать с рекламными агентствами и акиматами, строительными и дизайнерскими компаниями. Искусство — это элемент нашей жизни, и без его участия нам не обойтись. Профессиональное искусство в любом случае будет конкурировать с коммерческим, любительским. И это уже проблема заказчика — будет ли искусство в его офисе соответствовать его статусу. Это тоже большой вопрос, над которым многие не задумываются. Сейчас много курьезных случаев, когда дипломатам дарят дешевые копии, купленные на Арбате, а в некоторых особняках висят китайские постеры — диссонанс, что еще скажешь.

— Давайте немного поговорим об арт-ярмарках. Насколько я знаю, ваша галерея ежегодно принимает в них участие. А ведь это неплохая пропаганда отечественного изобразительного искусства за рубежом.

— Если говорить о ярмарках, то это удовольствие не из дешевых. Понятно, что это торговый механизм, что в них надо участвовать, пропагандировать наше искусство, которое мало кто знает. Однако бюджеты ярмарок различны: от 1,5 до 25 тыс. евро. И мы не готовы рисковать как галерея ради PR-компании отдельной группы художников. Затраты превышают прибыль.

На европейском и американском рынках заставляют хорошо подумать, прежде чем формировать группу. Здесь без поддержки государственных фондов не обойтись. В Китае, например, существует целая культурная политика, поддерживающая проекты галерей, новых перспективных художников и движение в мировое искусство. Поэтому на ярмарках мы видим от трех до пяти галерей-участников из Китая и достаточное количество китайских мастеров кисти. А из СНГ — в лучшем случае по одной галерее из Казахстана, России и Украины.

— Насколько я знаю, еще одним рычагом воздействия на состояние арт-рынка, в том числе на легализацию и официальную оценку произведений искусств, можно назвать аукционы. И крупные аукционные дома пока только осторожно поглядывают в нашу сторону...

— Что касается аукционов, то внутренний рынок худо-бедно пытаются «раскачать» наши коллеги из соседних стран — скажем им «спасибо» за легализацию. Но, на

мой взгляд, остается совершенно незанятой ниша художников мирового значения. Не каждый музей в Казахстане может похвастаться, что у него в коллекции есть Ван Гог, Шагал, Энди Уорхолл, Поллок и другие. Именно этот пробел нужно заполнить государственным музеям и, в принципе, сейчас есть возможность приобретения данных художников на мировых аукционах по низким ценам, что в частном порядке и делается давно. Казахстану нужны торги топовых аукционов с достаточными лотами и редкими произведениями — вот это перспектива для аукционных домов и состоятельных казахстанских клиентов. И, конечно, это нужно делать профессионально, без самодеятельности и излишней самоуверенности, изучив ситуацию досконально. Торговля постерами в этом случае неприемлема, так как любой клиент предпочитает эксклюзивную ценную вещь со всеми гарантиями и регалиями. Будем надеяться, что это реально.

То же время мировое аукционное имя может повлиять и на наших художников — нужна объективная оценка казахстанских мастеров. Создание секции — это первый шаг для развития. Я думаю, к экспертной комиссии любого такого аукциона будет больше доверия со стороны покупателя, чем к мнению одного местного эксперта. Далее можно будет приглашать к участию и наших соседей, создавая конкурентную среду. Возможно, что это далекая перспектива, но, на мой взгляд, нужная. Создание полноценного механизма арт-рынка со всеми прилегающими институтами — вот программа, которой мы должны следовать.

— Давайте попробуем спрогнозировать обстановку. На ваш взгляд, есть ли у Казахстана шанс занять свою нишу на мировом арт-рынке (как это сделал, к примеру, Китай)?

— Благодаря интенсивному развитию китайского арт-рынка российский арт-рынок сместился далеко на Восток и получил достойного конкурента. У выставочных залов Москвы сейчас не лучшее время. Художники отдают предпочтение Лондону, Берлину, Парижу, Нью-Йорку — это однозначно. «Мекки» искусства определены, и надо или двигаться в их сторону, или создавать серьезные арт-площадки и форумы у себя на Родине, привлекая все больше и больше внимания. Многие европейские художники стремятся выставляться в Казахстане, но, к сожалению, от Алматы в любую сторону восемь часов лета, что увеличивает транспортные расходы; да и без поддержки посольств и консульств это невозможно — этот механизм полностью еще не отлажен.

Я вижу перспективы в таких городах, как Астана и Алматы, так как некий положительный опыт мы набираем из года в год. Особенно это будет актуально в 2017–2020 годах.

Мне кажется, сейчас настало время создания различных художественных фондов: как частных, так и государственных, которые смогли бы пополнять наши музеи, стимулировать развитие собирательства на собственных примерах. Почему бы по примеру Китая не закупать лучших художников из соседних стран, пользуясь ситуацией? Ведь на арт-рынке тоже есть определенное время для инвестиций в покупки, а есть время или ситуация для продажи.

Иностранному эмитенту проводит IPO на KASE

<< 9

В настоящее время, как отметил Жозе Луиз Гавиано, есть несколько групп инвесторов. В первую группу входят розничные инвесторы с высокими доходами и финансовые инвесторы — это брокеры, институциональные фонды. Вторую группу составляют так называемые стратегические инвесторы, то есть те, кому непосредственно нужен ванадий для развития бизнеса, кто готов обеспечить для себя стабильные поставки сырья.

В свою очередь, объясняя преимущества листинга иностранного эмитента на Казахстанской фондовой бирже, управляющий директор по развитию бизнеса, член правления KASE Кайрат Турмагамбетов подчеркнул, что поскольку компании несут издержки в местной валюте, соответственно, во избежание валютных рисков им нет смысла листинговаться на зарубежных международных биржах.

В настоящее время компания FAR имеет перерабатывающий завод, на котором осуществляется

переработка низкосортных закупаемых концентратов с производительностью около 200 тонн пентоксида ванадия (V₂O₅) в год. Также производительность этого завода может достигать 450 тонн V₂O₅ в год при переработке более высококачественного материала. Достигнув устойчивого производства и доказав свою эффективность, FAR планирует увеличить производственную мощность существующего перерабатывающего завода до 2 тыс. тонн V₂O₅ в год и намерена финансировать это расширение за счет средств (около \$15 млн), которые будут привлечены в ходе IPO на KASE.

По словам представителей FAR, привлеченные за счет IPO средства они намерены пустить на строительство перерабатывающего производства, поскольку прибыль от этой деятельности позволит компании существенно снизить потребность в акционерном капитале для финансирования первой фазы разработки месторождения Бала-Саускандык. Параллельно с этим FAR намерена построить еще один перерабатывающий завод, кото-

рый будет работать независимо от уже действующего завода.

Кроме этого FAR ведет разработку месторождения, которая в свою очередь тоже делится на две фазы. Первая фаза развития месторождения будет заключаться в том, чтобы перерабатывать 1 млн тонн руды в год для производства 5,6 тыс. тонн V₂O₅. Стоимость данного проекта составит около \$100 млн, а проектирование и строительство займет менее двух лет. Как только первая фаза будет завершена, компания FAR начнет реализацию второй фазы расширения, которая позволит увеличить пропускную способность до 4 млн тонн руды и производить 22,4 тыс. тонн V₂O₅ в год, а стоимость данного расширения оценивается в \$225 млн. Чистая приведенная стоимость (NPV) двух этапов развития месторождения Бала-Саускандык оценивается в \$1,3 млрд, при этом внутренняя норма доходности (IRR) составляет 62%, что подтверждено в Отчете компетентного лица (CPR), подготовленном компанией GBM в марте 2017 года.

Как чувствует себя KEGOC?

<< 10

«По состоянию на 31 декабря 2016 года краткосрочные депозиты, размещенные Группой (KEGOC — «Къ») в АО «Delta Bank» составляют 3 000 000 тыс. тенге. Руководство Группы считает, что данные средства являются полностью возмещаемыми, несмотря на дефолт банка по облигациям в январе 2017 года», — указывается в документе EY. Там также говорится, что расходы от обесценения средств, размещенных в АО «Казинвестбанк», были оценены в 645 млн тенге.

Кроме размещения средств в местных банках, KEGOC также продолжает работать с займами международных финансовых институтов, таких как Всемирный банк (WB) и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Постепенная долговая нагрузка оператора перед этими учреждениями снижается, однако при этом за отчетный период на несколько базисных пунктов выросли рыночные ставки ЛИБОР и ЕВРИБОР по этим кредитам из-за волатильности на глобальных рынках. На конец 2016 года госкомпания должна была выплатить 65,1 млрд тенге Всемирному банку и 57,3 млрд тенге ЕБРР. Если считать в валюте, то у KEGOC на начало этого года эти долги достигли \$222,7 млн и 136,8 млн евро, поясняется в комментариях компании.

Групповое плечо

Интересно отметить, что в аудиторском отчете говорится, что на 31 декабря 2016 года Группа имела дебиторскую задолженность за продажу основных средств АО «Балхашская ТЭС» связанной стороне в размере 184 млн тенге, которая была отображена в составе долгосрочной дебиторской задолженности от связанных сторон. В соответствии с договором продажи АО «Балхашская ТЭС» произведет оплату задолженности в декабре 2018 года. По состоянию на 31 декабря 2016 года дисконт по дебиторской задолженности от АО «Балхашская ТЭС» достиг 35,5 млн тенге. Как известно,



Значительные финансовые издержки KEGOC может понести не только от международных перетоков, но и от растущих проблем в банковском секторе

именно на проект «Балхашской ТЭС» возлагает большие надежды «Самрук-Энерго», которое является одним из главных потребителей услуг KEGOC. Так, к примеру, доходы KEGOC от «Самрук-Энерго» с учетом его совместных предприятий составили 19,9 млрд тенге, указывается в отчете аудиторов. Если долговые вопросы государственной энергетической компании, которой в течение 2017 года предстоят значимые выплаты по кредитам, не улачатся, то очевидно, что это также может затронуть KEGOC в ближайшем будущем.

Хотя уже в 2016 году с марта по декабрь KEGOC подставляло сестринское плечо путем предоставления временных понижающих коэффициентов в передаче электроэнергии Экибастузской ГРЭС-2, 50% которой контролируется «Самрук-Энерго», с объемом понижения в 1,1 млрд тенге. Среди других получателей низких коэффициентов с переменной величиной также значатся такие компании, как «Газфосфат», «Казцинк», Tau Ken Temir, «Теміржолэнерго», Таразский металлургический завод, Темиртауский электрометаллургический комбинат. Правда, сумма скидок достаточно небольшая и варьируется от 9 млн тенге

до 77 млн тенге максимум, если верить отчетности.

Кроме того, согласно аудированной отчетности, в пользу национального оператора был засчитан доход от безвозмездного получения основных средств, включая подстанцию и линии передач, от АО «Каспийский Трубопроводный Консорциум-К» и ТОО «Алтайполиметаллы» на сумму 872 939 тыс. тенге. Группа также получила сумму в 158 267 тыс. тенге от АО «Каспийский Трубопроводный Консорциум-К» в качестве возмещения подоходного налога от безвозмездно полученных активов, указывается в документе.

Отрадно, что в 2016 году по сравнению с 2015 годом затраты по технологическому расходу электрической энергии снизились на 20,3%, или на 4 092 097 тыс. тенге. Уменьшение затрат сложилось за счет снижения средней цены покупки электроэнергии с 8,61 тенге/кВт·ч до 6,41 тенге/кВт·ч. В 2016 году относительные объемы технологического расхода составили 6,1%, что не превышает норматив в размере 6,2%, утвержденный приказом КРЕМизК, поясняется в комментариях KEGOC.

ЖАҢА РЕЙСТЕРДІҢ АШЫЛУЫНА ОРАЙ ПАЙДАЛЫ ҰСЫНЫСТАР!

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ РЕЙСОВ!

АСТАНА – ЕРЕВАН
АСТАНА – МИНЕРАЛДЫ СУЛАР
АҚТАУ – КУТАИСИ

Жайлы ұшыңыз, көбірек үнемдеңіз!

Летайте удобнее, экономьте больше!

SCAT AIRLINES
+7 7252 99 88 80
SKAT.KZ

22 300
ТЕНГЕДЕН БАСТАП

ТЕК 28 МАМЫРҒА ДЕЙІН!
ТОЛЬКО ДО 28 МАЯ!

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Нельзя жить в нелюбви»



Кино

Фильм «Нелюбовь» Андрея Звягинцева получил Золотую пальмовую ветвь нынешнего Каннского кинофестиваля. Несмотря на некоторые сложности, 1 июня картина вышла в казахстанский прокат. К слову, в том, что фильм появился на наших экранах в День защиты детей, можно тоже усмотреть изрядную долю иронии...

Елена ШТРИТЕР

Откровенно говоря, «Нелюбовь» — это то кино, восхищаться которым нельзя, но и не восхищаться — нельзя тоже. Причем, прежде всего качеством фильма. Это блестящая актерская игра (несмотря на то, что главные роли исполнили вовсе не гранды отечественного кинематографа), это просто невероятная операторская работа (Михаил Кричман создал потрясающе стильную и атмосферную картинку), это продуманный сценарий и пронзительный саундтрек (музыка редко вмешивается в повествование, но всегда в необходимый момент).

На экране разворачивается совершенно обычная история — развод. Казалось бы, что в этом трагичного? Ежегодно в мире разводится тысячи пар. И 90% из них втягивают в этот процесс своих детей — чтобы сильнее уязвить, сделать больнее, а то и просто «спустить пар». Дети в этот момент из любимых чад превращаются в орудие бессмысленной и беспощадной мести.

В принципе, проходит время и все успокаивается. Люди учатся жить друг без друга. Дети вновь становятся любимыми чадами (порой родители в приступе раскаяния так и вовсе стремятся воплотить все их капризы). И вроде бы все хорошо. Вот только мало кто задумывается,

что осталось в душе у этих детей.

Я думаю, сложно описать, что творилось в душе у 12-летнего Алеша, когда в очередной раз ругающиеся родители не смогли решить, с кем он останется. И речь была вовсе не о том, что оба родителя видели будущее ребенка исключительно в своей — простите за тавтологию — будущей семье (мама Женья (Марьяна Спивак) и папа Борис (Алексей Розин) уже вовсю налаживают отношения со своими новыми партнерами). Камнем преткновения стало то, что Алеша не нужен им в их новой жизни.

«Раз он тебе не нужен, отдадим его в интернат. Он же любит летний лагерь, значит и там как-нибудь проживет. А там и армия не за горами. Как раз закалятся», — сказала мама. «Когда мы ему об этом сообщим?» — стыдливо отвел в сторону глаза папа...

Родители помчались налаживать свое будущее, а Леша... Леша просто исчез из их жизни. Заметили они это больше чем через сутки, а осознали — еще позже. Когда с волонтерами из Отряда спасения и поиска прочесывали места, где гулял их сын, говорили с его другом, ездили на опознания, постепенно узнавая своего ребенка и осознавая, что он для них значит. Впрочем, это осознание ничего для них не изменило. В новых семьях все очень быстро вернулось на круги своя. Повзрослевшие, переживали — и будет.

Борис грубо забрасывает в детский манеж маленького ребенка, родившегося уже в его новой семье, а Женья время от времени отвлекается от серфинга по страницам социальных сетей занятиями на беговой дорожке. В костюме от Bosco Sport. Но это — бег на месте. Или бег в никуда. Кто-то, к слову, акцентировал внимание на надписи RUSSIA на костюме героини и провел свои параллели этого забега...

По большому счету, у Звягинцева нет ни одного лишнего кадра. Каждый из них наполнен смыслом. Точ-

нее даже — смыслами (исходя из жизненного опыта и мировоззрения, каждый увидит что-то свое). И каждый кадр подводит историю к неизбежному финалу. При этом сам Звягинцев никоим образом не пытается быть судьей. Он остается беспристрастным хроникером, не осуждает, а равнодушно констатирует, предоставляя возможность самим сделать какие-то выводы.

Более того, ведя к неизбежному катарсису, режиссер останавливается в последний момент, делая финал открытым и как бы предлагая зрителю самому домыслить, чем могла закончиться эта история. А заодно оставляя в душе чувство пустоты и незавершенности.

Но самое страшное в этом фильме — обыденность. Здесь нет крови, насилия (физического, во всяком случае), убийств, драк. Да и главные герои не маргинальные личности, а вполне состоявшиеся люди с успешной карьерой и стабильным финансовым положением. В общем, типичные представители среднего класса, коих в Москве (равно как и в Питере, Алматы, Астане, Нью-Йорке, Лондоне — да в любом городе мира) можно встретить на каждом шагу. Все, что происходит в фильме, происходит вокруг нас. Ежедневно. И ведь у каждого из нас — я уверена — есть знакомые, которые живут без любви.

И дело вовсе не в том, что они просто не любят друг друга. Дело в том, что они в принципе не умеют любить. Дети нелюбви, живущие в нелюбви и в нелюбви воспитывающие своих детей... Я думаю, продолжение этой цепочки уже понятно. Выходя из зала кинотеатра, смотришь на семью, гуляющие в торговом центре, и невольно задумываешься, а сколько из них — внешне таких благополучных — живут в нелюбви? Но еще страшнее вопрос, а сколько нелюбви во мне самой... А в моей семье? Что нужно сделать, чтобы остаться Человеком в любой ситуации? Смогу ли я остаться Человеком в такой ситуации?

Лучшая бизнес-классика для летнего отдыха

Чтиво

Лето — традиционно сезон отпусков. А заодно возможность наконец посмотреть отложенные фильмы и прочитать отложенные книги. Вот и мы подготовили небольшую подборку классики бизнес-литературы. В нее вошли книги не просто познавательные, но те, от чтения которых получаешь не меньшее удовольствие, чем от качественной художественной литературы.

Анна ЭМИХ

Генри Форд, «Моя жизнь, мои достижения»

Книгу выдающегося американского промышленника, конструктора, основателя автомобильной компании Ford Motor Company и «отца» автомобильной промышленности вполне можно назвать must read современного успешного человека.

Сложно подсчитать все усовершенствования, которые ввел Генри Форд. Есть термин «фордизм», описывающий принципы, заложенные этим талантливым изобретателем; да что там — конвейер на производстве появился именно благодаря ему.

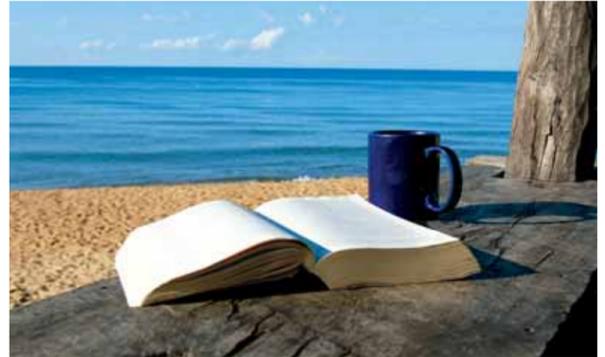
И даже если вы не найдете там дельных советов по ведению бизнеса (со времен Форда многое изменилось), то уж зарядиться неуемной энергией магната сможете точно. Да и удовольствие от прочтения тоже гарантировано.

Дело в том, что написанная ярко и энергично, книга содержит не только и не столько биографию Форда и устройство его производственной компании, сколько множество жизненных примеров, объяснений производственных отношений, взгляд на бизнес и жизнь. Пожалуй, ее можно назвать экстрактом принципов и убеждений этого неординарного человека.

Гай Кавасаки, «Стартап»

Гай Кавасаки — это человек с большой буквы. Благодаря его знаниям, умению и таланту сегодня у Macintosh тысячи завистников, а компания Apple имеет один из самых известных и узнаваемых брендов в мире. Гай был одним из первых работников Apple и отвечал за маркетинг и развитие компании. Он стал известен тем, что привнес в компанию принципы «евангелизма» и предложил ее развивать таким образом, чтобы заполучать не просто благодарных клиентов, а настоящих приверженцев, создав среди них культ Apple.

Написанный им «Стартап» — это бестселлер мирового уровня,



универсальное пособие и потому в зависимости от того, в какой сфере вы занимаетесь предпринимательством и на каком этапе пути сейчас находитесь, вы всегда найдете в нем нужные и правильные установки. Господина Кавасаки не зря считают гуру философии стартапов. На его советах и рекомендациях построена уже не одна компания.

Дональд Трамп, «Никогда не сдавайся»

Как бы неоднозначно вы не воспринимали одного из самых эксцентричных миллиардеров, а теперь еще и президента США Дональда Трампа, его бизнес-опыт действительно достоин внимания.

В своей книге он рассказывает о том, как неудачи, проблемы, кризис, крах, катастрофу можно превратить в трамплин для победы. Главное — воспринимать все проблемы не как препятствия или злой рок, а как новые возможности и дополнительные шансы, данные вам судьбой.

К слову, каждый шаг выверен господином Трампом на собственном опыте: именно он в начале 1990-х годов попал в Книгу рекордов Гиннесса как человек, потерявший самый значительный финансовый крах в истории — с долгом в несколько миллиардов долларов. Но «однажды вечером, когда уже ни у кого не было никаких сил, я собрал своих экономистов в конференц-зале. Неожиданно для всех я заговорил о новых, задуманных мною крупных проектах. Люди подумали, что я свихнулся. Но я достиг той точки, после которой у меня был только один путь — вперед!» — пишет нынешний президент США. «Не советую вам мечтать о том, чтобы пережить подобный стресс, но твердо знаю: лучшая стратегия — не сдаваться», — добавляет он.

Дмитрий Агарунов, «Бизнес в стиле Ж***: личный опыт предпринимателя в России»

Книга Дмитрия Агарунова чем-то похожа на «Никогда не

сдавайся» Дональда Трампа. С той разницей, что реалии, описываемые господином Агаруновым, гораздо ближе к нашим. А в остальном — это те же советы и рекомендации от практика, человека, который прошел многие кризисы как в личной, так и в профессиональной жизни и знает об этом не понаслышке. В 1998 году Дмитрий Агарунов потерял бизнес, задолжал миллион долларов и подорвал здоровье. Однако в итоге ему удалось создать крупную успешную медиакомпанию, которая пережила с тех пор не один кризис.

Его книга, с одной стороны, реальная история жизни бизнесмена в России, которая не менее захватывающая, чем выдуманный триллер. С другой стороны, это практическое пособие для предпринимателя. Автор показывает, как руководителю реагировать на проблемы, изменяться и адаптироваться.

Наполеон Хилл, «Думай и богатей»

Книга американского писателя, журналиста и психолога Наполеона Хилла, впервые опубликованная аж в 1937 году, многие годы была бестселлером в США и выдержала там 42 переиздания. И до сих пор потрясает жизненной энергией. К слову, многие современные авторы аналогичных жанров пишут, опираясь именно на труды Хилла.

Сейчас книга занимает шестое место в списке бизнес-бестселлеров журнала Business Week, также включена в список Джона Максвелла A Life Time «Must Read» Books List. К моменту смерти Хилла в 1970 году она была продана тиражом 20 млн копий.

Хотя название подразумевает, что эта книга рассказывает только о том, как стать богатым, автор поясняет — излагаемая в ней философия может быть использована, чтобы помочь людям добиться успеха по всем направлениям. Например, спортивный обозреватель Джим Мюррей писал, что эта книга помогла Кену Нортона выиграть бой у Мохаммеда Али в 1973 году.

Weekend с «Курсивъ»

Анонс

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

Мероприятия в Алматы

Балет «Сильфида»

9 июня, 19:00

Молодому шотландцу Джеймсу накануне его свадьбы с Эффи является Сильфида — пленительный дух воздуха. Она порхает вокруг дремлющего у камина Джеймса и будит его поцелуем. Джеймс, очарованный Сильфидой, полюбившей его, пытается поймать ее, но она исчезает. Когда собираются гости, Сильфида появляется вновь — невидимая никому, кроме Джеймса. Колдунья Мэдж предсказывает Эффи совсем другого жениха — Гюрна.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110
Вход: 1000–5000 тенге

Летняя йога в парке с «Гаятри»

10 июня, 07:00–08:30

Йога-центр «Гаятри» готовит открытие летнего сезона. Ставшие за последние 6 лет традиционными бесплатные классы Йоги на свежем воздухе будут проходить по субботам в 7 утра.

Практика Йоги учит познанию себя как части природы, а что может способствовать этому лучше, чем нахождение в парке на свежем воздухе. Йога-центр «Гаятри» привозит коврики для вас! Свой коврик приветствуется, поскольку всем желающим ковриков может не хватить.

Место: сквер возле Фонда первого президента РК, ул. Махатмы Ганди, 10
Вход: бесплатный

Esentai Music Festival

10 июня, 19:00

В прошлом году джазовые концерты в Esentai Square произвели настоящий фурор, но Esentai Mall на этом не останавливается и расширяет программу, в которую включены популярные артисты самых разных жанров. В насыщенную субботу алматинцы и гости столицы смогут насладиться выступлением Vascardi Live Band и группы MEZZO.

Место: Esentai Square, пр. аль-Фараби, 77/7
Вход: бесплатный

Органная музыка «Шедевры Баха»

11 июня, 18:00

В исполнении заслуженного артиста РК Габита Несипбаева прозвучат Прелюдии ми-бемоль мажор, Тройная fuga ми-бемоль мажор, Прелюдия (Фантазия) и Fuga соль-минор, Концерт ля-минор (по А. Вивальди) и другие произведения.

Место: Филармония им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35
Вход: 1200–1500 тенге

Мероприятия в Астане

Obra maestra Astor Piazzolla

9 июня, 19:00

Имя Астора Пьяццоллы — композитора, подарившего миру самые знойные и волнующие танго, золотыми буквами вписано в историю музыкального искусства XX века. Он в корне изменил традиционное представление о танго, включив в него элементы джаза и классической музыки.

Благодаря именно Пьяццолле миллионы людей во всем мире про-

никлись будоражащими ритмами танго и стали больше интересоваться такой далекой страной, как Аргентина.

В концерте Obra maestra Astor Piazzolla прозвучат хиты композитора в исполнении солистов оперы и артистов оркестра «Астана Опера».

Место: театр «Астана Опера», ул. Куняева, 1
Вход: от 500 тенге

Международная специализированная выставка «Астана ЭКСПО-2017»

10 июня, 09:00

10 июня открыты двери Международной специализированной выставки «Астана ЭКСПО-2017», посвященная энергии будущего. Это самый масштабный проект независимого Казахстана. Астана выбрана местом проведения Международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» 22 ноября 2012 года.

Выставка продлится до 10 сентября.

Место: ул. Хусейна бен Талала
Вход: 6000–8000 тенге

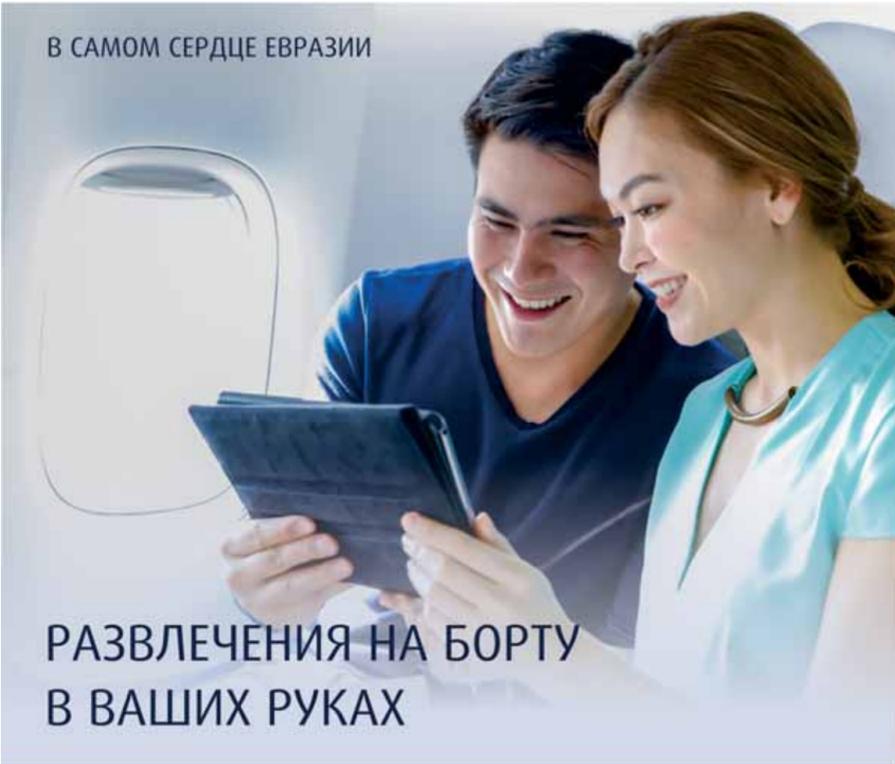
Концерт фольклорно-этнографического оркестра «Отырар сазы»

10–11 июня, 18:00

Помимо домбры и кобыза в Академическом фольклорно-этнографическом оркестре им. Н. Глендиева «Отрар сазы», основанном в 1982 году, звучат древние инструменты — жетген, шертер, шан-кобыз, мес-кобыз, сырнай и саз-сырнай, сыбызгы, а также ударные инструменты — асаткак, дауыппаз, туяк-тас, конырау, кайрак. Такое разнообразие звучания дает возможность оркестру широко отобразить и показать слушателю богатейшие самобытные образцы национального фольклора.

Место: Astana Ballet, пр. Улы Дала, 9
Вход: 1200–2000 тенге

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ



РАЗВЛЕЧЕНИЯ НА БОРТУ В ВАШИХ РУКАХ

Воспользуйтесь бесплатной услугой KCTV Stream и получите доступ к большой коллекции фильмов, ТВ программ, избранных аудиозаписей и многому другому на своем персональном устройстве.

airastana.com

air astana
15 ЛЕТ
ЧИСТОГО ПОЛЕТА